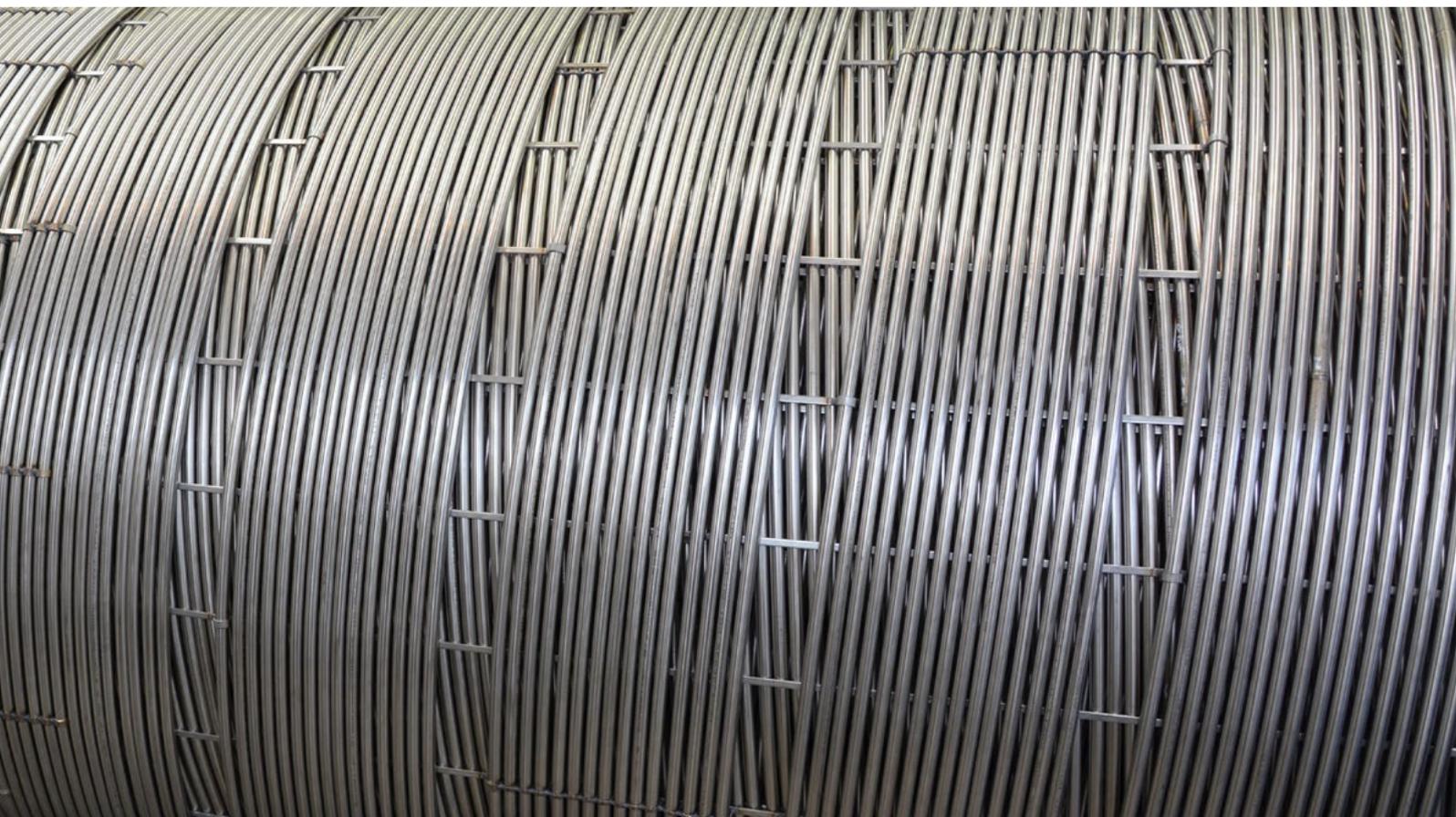




# PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

4º trimestre 2013



D. Jesús Esmorís  
**CEO DE TUBACEX**

El ejercicio de 2013 se ha desarrollado en un entorno de mercado desfavorable, caracterizado por la incertidumbre macroeconómica, el descenso continuado de los precios de las materias primas y la reducción coyuntural de la demanda, más acusada en el mercado de distribución. A pesar de este entorno, TUBACEX ha sido capaz de avanzar en sus dos grandes pilares estratégicos: el cambio de mix hacia

productos de mayor valor añadido y la excelencia operacional. Los avances realizados en ambas direcciones permiten presentar a continuación unos resultados de crecimiento con respecto a los alcanzados en 2012. El EBITDA ha aumentado un 12,0% hasta los 51,3 millones de euros y el Beneficio Neto se sitúa en 15,0 millones de euros, un 26,6% superior al de 2012.

Pero si por algo se ha caracterizado por encima de todo el ejercicio de 2013, ha sido por la generación de caja provocada en su mayor parte por el intenso esfuerzo realizado por el Grupo en la reducción del capital circulante. El riguroso trabajo llevado a cabo en este ámbito nos ha permitido reducir el circulante en 76,7 millones de euros, cerrar el año con una generación de caja bruta de 128 millones

de euros (antes de inversiones, impuestos y financieros) y reducir nuestra deuda neta hasta situarla en 3,8x EBITDA (vs. 5,7x en 2012).

En las primeras semanas de 2014 el entorno de mercado se ha mantenido similar al de 2013. El mercado de distribución sigue sin mostrar signos de recuperación; por el contrario el mercado de proyectos presenta más dinamismo con perspectivas de mejora para el segundo semestre de 2014. A pesar de este entorno coyuntural desfavorable, los esfuerzos que está realizando Tubacex en la mejora de la cartera de productos, la eficiencia operacional y el mantenimiento de una sólida posición financiera nos permitirán seguir avanzando a lo largo de este año en el camino de mejora de nuestros resultados.

Los datos macroeconómicos de los dos últimos trimestres han ido mejorando progresivamente, permitiendo que el año 2013 haya sido un año de recuperación mundial aunque moderada y con diferencias geográficas significativas.

Tras un inicio de año decepcionante en Europa, la Zona Euro abandonó técnicamente la recesión en el segundo trimestre del año. Esta recuperación ha estado liderada fundamentalmente por Alemania y, en menor medida, por Francia, pero también los países periféricos han mostrado signos de recuperación gracias a las reformas implementadas a escala nacional y a la corrección de desequilibrios macroeconómicos.

## EVOLUCIÓN PRECIO NÍQUEL

DIC 11 - DIC 13 (\$/ton)

Tras un pequeño repunte en febrero, su precio ha arrastrado un comportamiento negativo a lo largo de todo el año. Esta caída del precio se ha agudizado durante el segundo semestre y ha hecho que el níquel cerrara el ejercicio con una caída del 18,4% anual. El precio medio del níquel ha sido de 15.079 US\$/ton en 2013, un 14% inferior al precio medio de 2012.

Las otras dos aleaciones con un peso significativo en los aprovisionamientos del Grupo de cara a la fabricación del acero inoxidable son el molibdeno y el cromo. Por lo que respecta al precio del molibdeno, ha mantenido una tendencia similar a la del níquel, acumulando una caída del 15% con respecto al inicio del año.

## EVOLUCIÓN PRECIO BRENT

DIC 11 - DIC 13 (\$/barril)

A pesar de que el precio del barril de Brent ha cerrado el año con una ligera caída (-1,0%), el precio medio se ha situado en 109,5 US\$/barril, un nivel alto que refuerza los importantes planes de expansión a futuro en los sectores de Oil&Gas y energía (algunos de los principales sectores demandantes de los productos de mayor valor añadido fabricados por el Grupo).

Por lo que se refiere a EE.UU., sus indicadores han ido mejorando trimestre a trimestre y la solidez de la demanda interna ha permitido comenzar a reducir el ritmo de compras de bonos por parte de la FED en enero de 2014.

Sin embargo, y aunque 2014 se prevé que sea un ejercicio de aceleración del crecimiento, existen todavía algunos riesgos que pueden poner en peligro esta recuperación aún incipiente, tales como, una salida desordenada de la política expansiva de la FED en EE.UU., un ajuste en el crecimiento de China y otros países emergentes provocada por esta reducción de estímulos o el resurgimiento de la crisis del euro.

En los mercados de divisas el euro ha

sido la moneda internacional que más se apreció durante 2013. El tipo de cambio promedio frente al dólar ha sido de 1,33 dólares frente a los 1,28 dólares de 2012. El mantenimiento de un tipo de cambio sistemáticamente alto, especialmente frente al dólar, la libra y el real brasileño, ha repercutido negativamente en la cuenta de resultados de TUBACEX. Adicionalmente, también hay que tener en cuenta que la fuerte depreciación experimentada por el Yen durante 2013 ha dificultado la labor comercial de la Compañía ante la competencia japonesa.

En cuanto a las materias primas, el ejercicio de 2013 se ha caracterizado por una continua tendencia bajista en los precios.



En cuanto al precio del cromo tras el ligero incremento experimentado en el segundo trimestre del año, inició una corrección en el tercer trimestre que se ha prolongado hasta el cierre del año.

Ambos efectos, la apreciación del euro y la reducción constante del precio de las materias primas, en combinación

con la importante reducción de stocks llevada a cabo por el Grupo han supuesto un importante efecto negativo en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Otra variable importante a tener en cuenta, es el mantenimiento del precio del petróleo en un nivel estructuralmente alto.





## PRINCIPALES MAGNITUDES FINANCIERAS

A pesar del entorno macroeconómico desfavorable, el ejercicio de 2013 ha sido un ejercicio de mejora de resultados y márgenes, pero sobre todo ha sido un ejercicio de generación de caja.

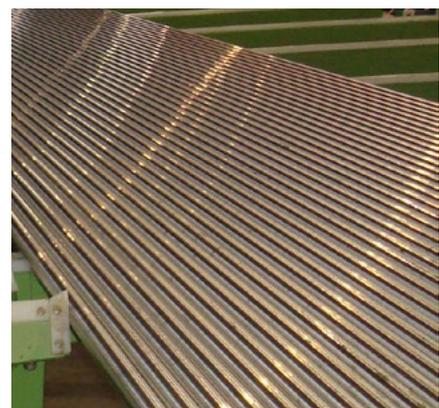
La cifra de ventas consolidada ha aumentado un 4,1% con respecto a 2012 gracias al aumento de volúmenes facturados y al mejor mix, que han podido compensar la caída del precio del níquel y el efecto que tiene en las ventas a través del recargo de aleación.

Dicha mejora de mix unida a los avances realizados por el Grupo hacia la excelencia operacional han permitido mejorar el margen EBITDA y situarlo en el 9,3% (superior al 8,6% alcanzado en 2012).

Por otra parte, es necesario destacar la reducción extraordinaria del capital circulante y de la deuda financiera del Grupo que se ha producido de manera constante a lo largo de todo el año.

Conviene recordar que TUBACEX es un grupo que trabaja principalmente bajo pedido, por lo que el circulante se encuentra en su mayor parte vendido, sólo en proceso de fabricación o pendiente de facturación y/o cobro. El capital circulante ha cerrado el ejercicio con un descenso de 76,7 millones de euros gracias tanto a la reducción de los inventarios como a las mejoras en la gestión del cobro a clientes y pago a proveedores. La deuda financiera, por su parte, se ha reducido en 67,7 millones de euros.

A cierre del ejercicio, el ratio de Deuda Financiera Neta sobre EBITDA se sitúa en 3,8x, muy por debajo del 5,7x de cierre de 2012 y muy próximo al objetivo del Grupo de situar este ratio por debajo de 3x en 2014.



### DATOS ECONÓMICOS

(Mill. €)

	2013	2012	% Variación	4T 2013	4T 2012	% Variación
Ventas	554,1	532,4	4%	142,2	137,6	3%
EBITDA	51,3	45,8	12%	12,6	6,9	83%
Margen EBITDA	9,3%	8,6%		8,9%	5,0%	
EBIT	31,5	26,5	19%	7,4	2,0	274%
Margen EBIT	5,7%	5,0%		5,2%	1,4%	
Beneficio neto atribuible	15,0	11,9	27%	3,2	2,5	27%
Margen s/ventas	2,7%	2,2%		2,2%	1,8%	

	31/12/2013	31/12/2012
Working Capital	217,6	294,3
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	259,9	251,5
Fondos Propios / Total Activo	40,8%	37,2%
Deuda Financiera Neta	194,6	262,3
DFN / EBITDA	3,8x	5,7x

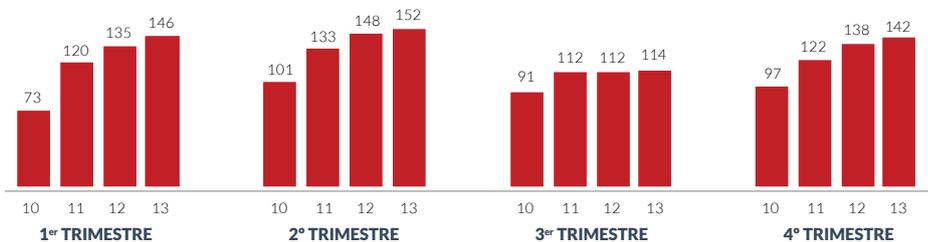
## EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

Los resultados alcanzados en el cuarto trimestre del año suponen una mejora significativa respecto a los resultados del cuarto trimestre de 2012. La cifra de ventas ha alcanzado los 142,2 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 3,3% respecto al mismo trimestre del año anterior.

Por lo que respecta al EBITDA, éste ha aumentado un 83,3% y se sitúa en 12,6 millones de euros, con un margen del 8,9% claramente superior al 5,0% alcanzado el último trimestre de 2012.

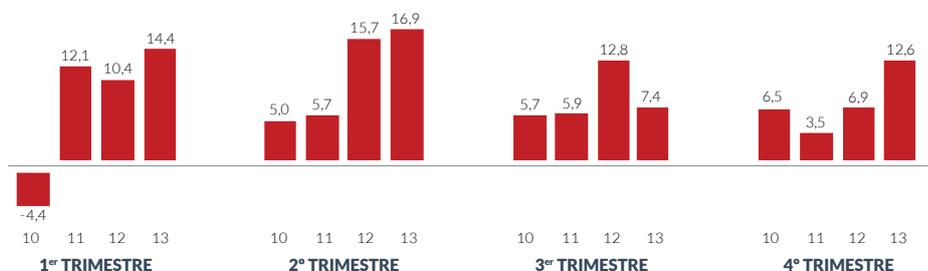
## EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS

(Mill. €)



## EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DEL EBITDA

(Mill. €)



## PROPUESTA DE APLICACIÓN DE RESULTADOS

En línea con el compromiso del Plan Estratégico de repartir entre un 30% y un 50% del beneficio neto, el Consejo de Administración de Tubacex propone el pago de un dividendo de importe

0,0231 euros brutos por acción, que unido al dividendo a cuenta del ejercicio de 2013 abonado en noviembre, sitúan el pay-out en el 40%.





## EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO

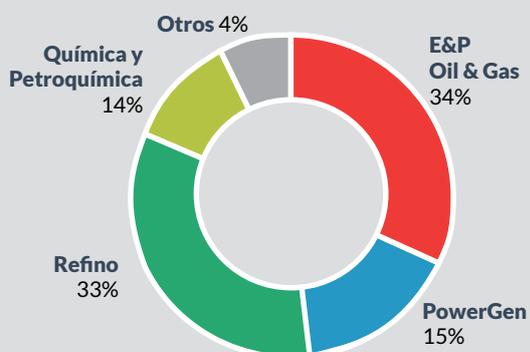
El ejercicio de 2013 se ha caracterizado por un empeoramiento gradual de las condiciones de mercado.

A lo largo del año, el Grupo ha desempeñado su actividad en un entorno de mercado desfavorable, en el que la caída continuada de los precios de las materias primas, la ralentización del crecimiento económico y la crisis económica, especialmente en Europa, han

provocado una caída de la demanda, que ha sido muy acusada en el sector de distribución.

A pesar de ello, TUBACEX ha mantenido en 2013 una longitud media de cartera de cuatro / cinco meses. Actualmente Tubacex cuenta con una cartera vendida hasta Mayo/Junio de 2014.

Por lo que respecta a la demanda en el **Mercado de Proyectos**, la incertidumbre macroeconómica ha provocado un retraso en la toma de decisiones de inversión causando una ligera desaceleración en la entrada de pedidos, pero con notables diferencias geográficas. La ralentización ha sido más acusada en Europa y Latinoamérica, mientras que el mercado en Estados Unidos y Asia mantiene un mejor comportamiento.

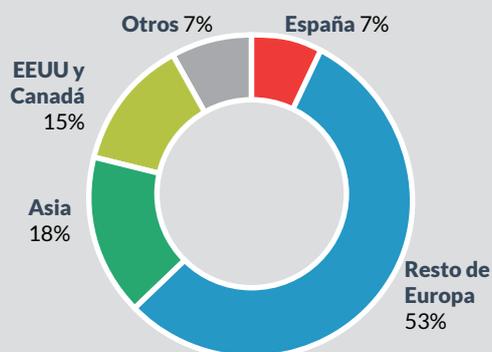


**DESGLOSE DE VENTAS**  
PROYECTOS 4ºT 2013

Por segmentos, el segmento de **Exploración y Producción (E&P)** ha mostrado un buen comportamiento y a pesar de que el retraso en la puesta en marcha del plan de inversiones de algunas compañías petrolíferas pueda tener un efecto a corto plazo en las ventas de Tubo de OCTG, TUBACEX se muestra confiada respecto al comportamiento de este segmento durante 2014.

En cuanto al sector de **Powergen**, 2013 ha sido un año caracterizado por el aumento de los pedidos de este segmento gracias a los importantes pedidos recibidos de tubos para calderas supercríticas procedentes de China.

Por lo que se refiere al sector de **Refino**, éste mantiene el buen comportamiento que ha mostrado durante todo el año.



**DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS VENTAS**  
VENTAS CONSOLIDADAS 2013

Geográficamente más de la mitad de la cifra de ingresos del Grupo procede de Europa. Pero hay que tener en cuenta que en las ventas que el Grupo realiza a nuevas instalaciones en los sectores de petróleo, gas y energía, es frecuente que la ingeniería o fabricante de equipo cliente del Grupo sea europeo (y por tanto ese continente sea el destino de la venta), pero el destino final del producto sea un área geográfica distinta.



En cuanto al **Mercado de Distribución**, su comportamiento durante el 2013 se ha caracterizado por una acusada debilidad, que se ha acentuado en el tercer y cuarto trimestre del año, provocada en buena parte por la tendencia negativa del precio del níquel y su efecto en el recargo de aleación que ha motivado una contracción coyuntural de los pedidos en este mercado.

Por último, recordar que en 2013 TUBACEX ha logrado su objetivo de entrada en el mercado de umbilicales logrando los primeros pedidos de este tipo de tubo. Si bien, el peso que representa este producto en el total de las ventas aún es muy bajo la Compañía mantiene su previsión de entrada progresiva en este mercado con el objetivo de operar al 100% de la capacidad en 2015.

De cara al ejercicio 2014, TUBACEX se muestra cauto y no espera ningún cambio importante en el mercado de Distribución, por lo que la mejora de resultados y márgenes esperada por la Compañía vendrá determinada por el mejor comportamiento del mercado de Proyectos y la mejora de la eficiencia interna.





## ACONTECIMIENTOS IMPORTANTES

### TUBACEX SERVICES

23 de octubre 2013

El Grupo Tubacex ha constituido una nueva filial, denominada Tubacex Services, para agrupar diversos servicios necesarios derivados de la orientación cada vez mayor del Grupo hacia productos de alto valor añadido.

La nueva empresa contará con una instalación de shot-peening en Cantabria, un tratamiento específico para incrementar la resistencia de los tubos para calderas supercríticas.



### DIVIDENDOS

11 de noviembre 2013

Gracias a la favorable evolución de la generación de caja de TUBACEX, el Consejo de Administración acordó en Octubre el pago de un dividendo a cuenta del ejercicio 2013. El pago se realizó el 11 de noviembre y ascendió a un importe de 0,0231 euros brutos por acción.

Este dividendo, junto a los dos repartidos en el primer semestre con cargo a los resultados de 2012, muestra el claro compromiso de TUBACEX con la remuneración de sus accionistas.

## PUESTA EN MARCHA DE LA NUEVA LÍNEA DE ACABADOS DE OCTG

Noviembre 2013

A lo largo del trimestre ha entrado en funcionamiento al completo la nueva línea de acabados para tubos de OCTG. Esta línea, totalmente automatizada, permitirá aumentar la productividad del Grupo en uno de sus productos clave, manteniendo el máximo nivel de calidad y reduciendo los plazos de entrega, lo que contribuirá a mejorar posicionamiento de Tubacex en este nicho de mercado.



## TUBACEX PRODUCTION SYSTEM (TxPS)

2013-2014

El Grupo Tubacex ha lanzando un sistema de producción único y universal basado en la mejora continua denominado Tubacex Production System (TxPS). Con el lema "Juntos hacia la excelencia" TxPS permitirá avanzar en el camino de la excelencia operacional, uno de los pilares del Plan Estratégico 2013 - 2017. Durante 2013, TxPS ha sido implantado con éxito en las plantas de Acerálava, TTI Amurrio y TTI Llodio y en 2014 se desplegará en el resto de plantas del Grupo a nivel mundial.





## TUBACEX EN BOLSA

### EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN

ENE 13 - DIC 13

Las acciones de TUBACEX se han revalorizado un 45,6% durante el ejercicio de 2013, cerrando el 31 de diciembre a un valor de 2,89€ por acción, lo que supone una capitalización bursátil de 384,3 millones de euros.

Por lo que corresponde al cuarto trimestre del año, la acción ha experimentado una ligera corrección (-1,4%) al pasar del 2,93€ por acción al cierre de septiembre a 2,89€ en diciembre.

El ejercicio de 2013 ha sido el primero de los últimos cinco años en mostrar un comportamiento positivo en cuanto a la liquidez de la acción.

Durante este año se han negociado un total de 108,1 millones de títulos de TUBACEX, 2,6 veces más que las ne-

gociadas en 2012, y que representan una rotación del 81,3% sobre el capital de la Compañía.



### ACCIONARIADO DE TUBACEX

ACTUALIDAD

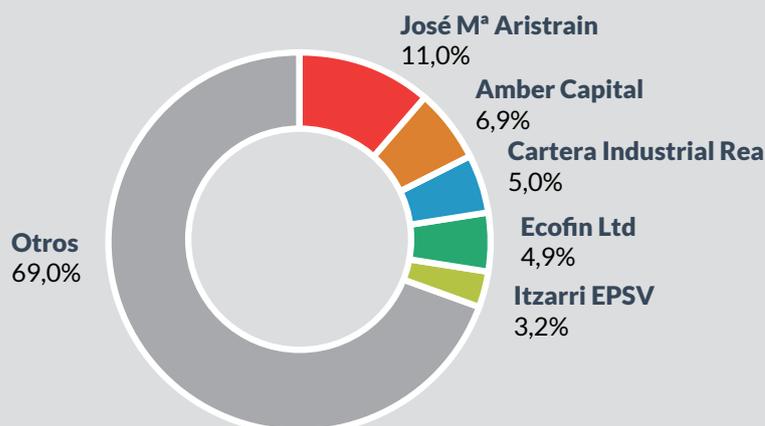
Durante el cuarto trimestre de 2013 no se han producido cambios en los accionistas significativos de la Compañía.

Sin embargo, con posterioridad al cierre y fecha 3 de febrero de 2014, sí se han producido cambios en la estructura de accionistas.

Por una parte, Larreder S.L. ha vendido la totalidad de su participación en Tubacex, renunciando a los dos puestos de consejeros dominicales que mantenía en el Consejo de Administración. Por otra parte, Jose María Aristrain de la Cruz y Amber Capital adquieren la condición de accionista

significativo con una participación del 11,0% y 6,9% respectivamente. Por lo tanto, según consta en la

CNMV, la estructura de accionistas de la Compañía a 3 de febrero es la que sigue:





## MAGNITUDES FINANCIERAS

### BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

(Mill. €)

	31/12/2013	31/12/2012	% variación
Activos materiales	192,7	173,8	10,9%
Activos intangibles	35,1	34,0	3,0%
Inmovilizado financiero	55,2	54,6	1,1%
<b>Activos no corrientes</b>	<b>282,9</b>	<b>262,4</b>	<b>7,8%</b>
Existencias	186,4	231,6	-19,5%
Clientes	100,6	116,6	-13,7%
Otros deudores	32,8	33,2	-1,3%
Otro activo circulante	1,7	1,8	-5,9%
Instrumentos financieros derivados	0,2	0,7	-70,8%
Caja y equivalentes	32,5	28,9	12,3%
<b>Activos Corrientes</b>	<b>354,2</b>	<b>412,9</b>	<b>-14,2%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>637,1</b>	<b>675,3</b>	<b>-5,7%</b>
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	259,9	251,5	3,3%
Intereses Minoritarios	3,6	0,5	649,0%
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>263,4</b>	<b>252,0</b>	<b>4,6%</b>
Deuda bancaria largo plazo	93,5	137,2	-31,9%
Instrumentos financieros derivados	0,2	0,5	-65,7%
Provisiones y otros	35,0	38,4	-8,8%
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>128,7</b>	<b>176,1</b>	<b>-26,9%</b>
Deuda bancaria corto plazo	133,6	154,0	-13,3%
Instrumentos financieros derivados	1,0	1,3	-18,9%
Acreedores comerciales	69,4	53,9	28,7%
Otros pasivos corrientes	41,0	38,0	7,9%
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>245,0</b>	<b>247,2</b>	<b>-0,9%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>637,1</b>	<b>675,3</b>	<b>-5,7%</b>

## CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

(Mill. €)

	2013	2012	% variación	4T 2013	4T 2012	% variación
Ventas	554,1	532,4	4,1%	142,2	137,6	3,3%
Variación de existencias	(35,0)	30,4	n.s.	(2,4)	(3,8)	-37,3%
Otros ingresos	6,9	5,9	16,5%	4,0	3,6	11,3%
Coste de aprovisionamientos	(270,7)	(333,2)	-18,7%	(74,7)	(82,5)	-9,5%
Gastos de personal	(112,7)	(108,6)	3,8%	(32,6)	(33,3)	-2,2%
Otros gastos de explotación	(91,3)	(81,2)	12,5%	(23,8)	(14,6)	62,9%
<b>EBITDA</b>	<b>51,3</b>	<b>45,8</b>	<b>12,0%</b>	<b>12,6</b>	<b>6,9</b>	<b>83,3%</b>
Amortizaciones	(19,7)	(19,2)	2,7%	(5,3)	(4,9)	6,9%
<b>EBIT</b>	<b>31,5</b>	<b>26,5</b>	<b>18,7%</b>	<b>7,4</b>	<b>2,0</b>	<b>273,6%</b>
Resultado Financiero	(13,5)	(13,4)	0,6%	(2,6)	(2,9)	-8,8%
Diferencias tipo de cambio	(1,4)	(0,0)	n.s.	(0,9)	(0,3)	183,0%
<b>Beneficio Antes de Impuestos</b>	<b>16,6</b>	<b>13,1</b>	<b>26,5%</b>	<b>3,8</b>	<b>(1,3)</b>	<b>n.s.</b>
Impuesto de Sociedades	(2,0)	(1,0)	89,8%	(1,1)	3,6	n.s.
<b>Beneficio Neto Consolidado</b>	<b>14,6</b>	<b>12,1</b>	<b>21,0%</b>	<b>2,7</b>	<b>2,3</b>	<b>18,5%</b>
Intereses minoritarios	0,4	(0,2)	n.s.	0,4	0,2	130,1%
<b>Beneficio Atribuible Soc. Dominante</b>	<b>15,0</b>	<b>11,9</b>	<b>26,6%</b>	<b>3,2</b>	<b>2,5</b>	<b>26,7%</b>

\* n.s.: no significativo

## PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS

(Mill. €)

	2013	2012	% variación
Deuda neta / EBITDA	3,8x	5,7x	-34%
Margen EBITDA	9,3%	8,6%	8%
RoE	5,8%	4,7%	23%
ROCE	4,9%	4,0%	21%
Cobertura de intereses	2,3x	2,0x	18%
Net working capital / ventas	39,3%	55,3%	-29%