



# PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

4º trimestre 2014



D. Jesús Esmorís  
**CONSEJERO DELEGADO**

“El ejercicio de 2014 ha sido un ejercicio de crecimiento para TUBACEX, a pesar de que el entorno de mercado no haya sido favorable. El progresivo avance en los ejes estratégicos del Grupo permite presentar hoy unos resultados muy positivos. El EBITDA ha crecido un 25% con respecto a 2013, alcanzando los 64,1 millones de euros mientras que el beneficio antes de impuestos prácticamente se ha duplicado situándose en 32,6 millones de euros.

Durante el ejercicio 2014 TUBACEX ha completado de manera exitosa la Primera Fase de su Plan Estratégico

orientada hacia la generación de caja. Todos los objetivos marcados para esta Fase han sido cumplidos y en su mayoría excedidos, acercándonos a los objetivos de la Segunda Fase. Tal es el caso del Margen EBITDA que se ha situado a cierre del año en el 11,7%, muy próximo al 12% de objetivo de la segunda Fase, o del CNO sobre ventas que cae por debajo del 40%. Por esta razón, TUBACEX ya comunicó en julio que adelantaba la Fase II enfocada en el crecimiento.

Dentro de esta Segunda Fase, TUBACEX ha anunciado recientemente las adquisiciones de IBF en Italia y de Prakash en India. Estas dos operaciones encajan perfectamente con el objetivo estratégico de convertirnos en un proveedor de soluciones ya que nos permiten complementar la gama de productos que ofrecemos y reforzar nuestra presencia en los mercados de mayor crecimiento esperado.

Gracias a estas adquisiciones el Grupo TUBACEX se convierte en el mayor fabricante del mundo de soluciones tubulares en acero inoxidable sin sol-

dadura y el único capaz de ofrecer la gama dimensional completa. Además el Grupo cuenta ya con plataformas industriales en España, Austria, EE.UU., Italia, China e India.

El entorno de mercado de 2015 se presenta difícil, con una caída importante del precio del petróleo que está provocando el retraso en algunas inversiones. Sin embargo, TUBACEX apuesta plenamente por su estrategia de convertirse en un proveedor de soluciones de referencia para los sectores del Petróleo y Gas y confía que los niveles de precio actuales del petróleo no son sostenibles.

Las importantes mejoras logradas en la Fase I de nuestro Plan Estratégico nos permiten estar en mejor disposición para afrontar este mercado desfavorable y no nos cabe duda que apoyándonos en nuestra Estrategia de Negocio, con enfoque hacia Productos Premium, en nuestra Estrategia Operacional, centrada en la mejora continua, y aplicando una estricta política de control de costes, saldremos reforzados de esta crisis.”



## ENTORNO DE MERCADO

Tras la ligera desaceleración experimentada por la economía mundial en 2013, el año 2014 ha sido un año de cierta mejoría desde el punto de vista macroeconómico, con un crecimiento global superior al 3%. Este crecimiento se ha observado prácticamente en todas las economías de referencia, aunque con diferencias muy marcadas en función de las zonas geográficas.

Mientras que las economías emergentes siguen creciendo a tasas fuertes (aunque algo inferiores a los años precedentes), en las economías desarrolladas podemos encontrar diferencias geográficas muy significativas, entre las que destacan el sólido crecimiento de la economía Norteamericana (>2%) que contrasta con los crecimientos más débiles de la Eurozona (<1%) y de Japón (<0,5%).

Por lo que se refiere a las materias primas, el segundo semestre del año se ha caracterizado por una corrección en los precios que ha suavizado la fuerte tendencia alcista del primer semestre.

El precio medio del **níquel** durante el año ha sido de 16.932 dólares/tonelada, un 12% por encima del precio medio de 2013.

### EVOLUCIÓN PRECIO NÍQUEL

DIC 11 - DIC 14 (\$/ton)

El precio del **níquel** se situó a cierre de junio en 18.800 dólares por tonelada, un 34,3% por encima del comienzo del año. Sin embargo, la corrección del segundo semestre ha hecho que cerrara el año en 15.025 dólares por tonelada, lo que supone un crecimiento del 7,3%.



Las otras dos aleaciones con un peso significativo en los aprovisionamientos del Grupo de cara a la fabricación del acero inoxidable, el **molibdeno** y el **chromo**, también han experimentado un comportamiento similar al níquel con un crecimiento fuerte en el primer

semestre, que se ha visto corregido durante la segunda mitad del año.

Respecto al precio del **petróleo**, durante el cuarto trimestre se ha intensificado la caída iniciada el trimestre anterior.

TUBACEX confía en que los actuales niveles de precio no son estructurales y, por ello, reitera su plena confianza en su apuesta por el sector de Upstream y en las buenas perspectivas de inversión del sector de Oil&Gas en el medio y largo plazo.

### EVOLUCIÓN PRECIO BRENT

DIC 11 - DIC 14 (\$/barril)

El Brent ha cerrado el año en 55,5\$ el barril, lo que supone una reducción del 50% en el año. Esta tendencia se ha mantenido en las primeras semanas de 2015, cuando el Brent ha tocado mínimos de cuatro años en el entorno de los 45\$, aunque en febrero se ha suavizado y vuelve al entorno de los 60\$ por barril.





## PRINCIPALES MAGNITUDES FINANCIERAS

Los resultados obtenidos durante 2014 muestran un crecimiento importante con respecto a 2013 y el cumplimiento exitoso de la Fase I del Plan Estratégico de la Compañía.

Por una parte, el Grupo TUBACEX ha seguido avanzando en su estrategia de negocio, orientada al incremento del peso de los productos de mayor valor añadido. Gracias a los avances en este área y, a pesar de la ligera reducción de volúmenes con respecto al año pasado, la cifra de ventas se sitúa en 546,7 millones de euros, en línea con la cifra alcanzada en 2013.

Por otra parte, TUBACEX también ha seguido profundizando en su estrategia industrial, que tiene como enfoque prioritario la excelencia operacional.

Los logros conseguidos en el ámbito industrial unidos a la mejora del mix ya comentada han permitido mejorar considerablemente el Margen EBITDA situándolo en el 11,7%, muy por encima del objetivo estratégico del 10% para cierre del año y casi cumpliendo el objetivo estratégico marcado para la Fase II del Plan Estratégico (2015-2016). Cabe mencionar que este margen es muy importante para TUBACEX ya que supone regresar al Margen EBITDA anual de doble dígito (logrado por última vez en 2008). De esta manera, el EBITDA del año alcanza los 64,1 millones de euros, lo que implica un crecimiento del 25,1% respecto a 2013.

De la misma manera, TUBACEX ha mantenido durante todo el año su po-

lítica de control de circulantes lo que le ha permitido reducir el capital circulante hasta 202,4 millones de euros (15,2 millones de euros menos que a cierre de 2013). Esta cifra de capital circulante representa un 37,0% sobre ventas, cumpliéndose así el objetivo de cierre de año del 45% e incluso adelantando el objetivo del 40% marcado para la Fase II del Plan Estratégico.

La deuda financiera neta, por su parte, se ha reducido en 43,1 millones de euros a lo largo del ejercicio, pasando de 194,6 millones de euros a cierre de 2013 a 151,5 millones de euros en 2014. TUBACEX sitúa así su ratio de Deuda Financiera Neta sobre EBITDA en 2,4x, cumpliendo nuevamente el objetivo del Grupo de mantener este ratio por debajo de 3x a cierre del ejercicio.

### DATOS ECONÓMICOS

(Mill. €)

	2014	2013	% variación	4T 2014	4T 2013	% variación
<b>Ventas</b>	<b>546,7</b>	<b>554,1</b>	<b>-1,4%</b>	<b>146,7</b>	<b>142,2</b>	<b>3,2%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>64,1</b>	<b>51,3</b>	<b>25,1%</b>	<b>15,1</b>	<b>12,6</b>	<b>19,6%</b>
Margen EBITDA	11,7%	9,3%		10,3%	8,9%	
<b>EBIT</b>	<b>43,7</b>	<b>31,5</b>	<b>38,5%</b>	<b>9,8</b>	<b>7,4</b>	<b>32,4%</b>
Margen EBIT	8,0%	5,7%		6,7%	5,2%	
<b>Beneficio Antes de Impuestos</b>	<b>32,6</b>	<b>16,6</b>	<b>96,6%</b>	<b>7,4</b>	<b>3,8</b>	
Margen	6,0%	3,0%		5,1%	2,7%	
<b>Beneficio Neto Atribuible</b>	<b>23,8</b>	<b>15,0</b>	<b>58,2%</b>	<b>4,8</b>	<b>3,2</b>	<b>52,8%</b>
Margen	4,3%	2,7%		3,3%	2,2%	

	31/12/2014	31/12/2013
<b>Working Capital</b>	<b>202,4</b>	<b>217,6</b>
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>285,2</b>	<b>259,9</b>
<b>Fondos Propios / Total Activo</b>	<b>40,7%</b>	<b>40,8%</b>
Deuda Financiera Neta	151,5	194,6
DFN / EBITDA	2,4x	3,8x

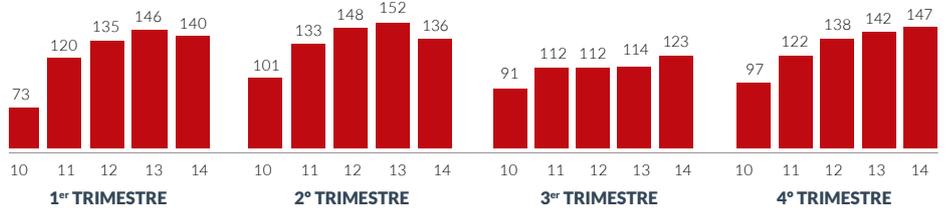
## EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

Los resultados alcanzados en el cuarto trimestre del año suponen una mejora significativa respecto a los resultados del cuarto trimestre de 2013. La cifra de ventas ha alcanzado los 146,7 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 3,2% respecto al mismo trimestre del año anterior.

Por lo que respecta al EBITDA, éste ha aumentado un 19,6% y se sitúa en 15,1 millones de euros, con un margen del 10,3% claramente superior al 8,9% alcanzado el último trimestre de 2013.

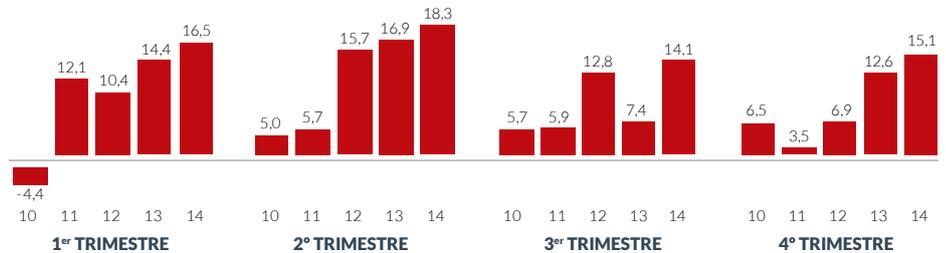
## EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS

(Mill. €)



## EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DEL EBITDA

(Mill. €)

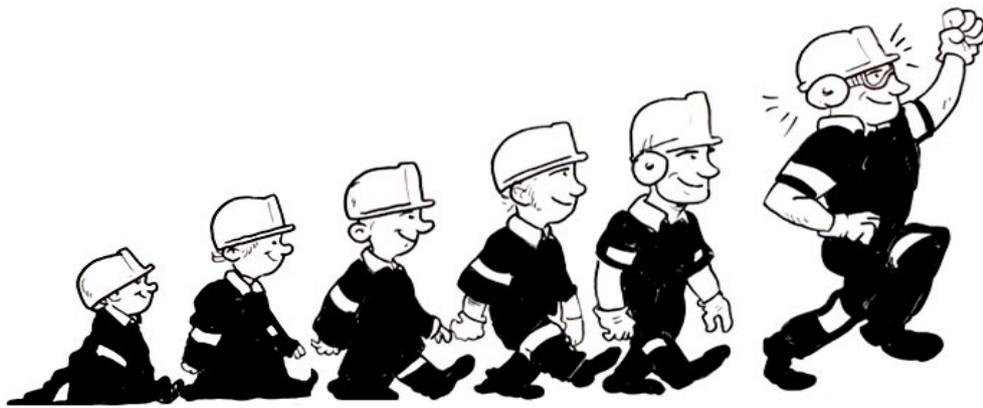


## PROPUESTA DE APLICACIÓN DE RESULTADOS

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 im-

porte 0,0501 euros brutos por acción, que unido al dividendo a cuenta del ejercicio de 2014 abonado en enero de 2015, sitúan el pay-out en el 40%.





## ESTADO ACTUAL DEL PLAN ESTRATÉGICO

En julio de 2013 TUBACEX publicó su Plan Estratégico con horizonte temporal 2017 y que dirige la actuación de la Compañía desde entonces.

Este Plan Estratégico cuenta con cuatro grandes objetivos:

- Duplicar el valor de la Compañía
- Reducir la volatilidad del mercado
- Ser el proveedor de referencia para los clientes
- Ser la empresa en la que las personas quieren trabajar

La consecución de estos cuatro objetivos estratégicos está basada en dos

pilares fundamentales: el cambio en la estrategia de negocio (producto y mercado) y la excelencia operacional.

Para alcanzar estos objetivos estratégicos se definieron tres Fases: (i) Una Primera Fase que abarcaba los ejercicios 2013 y 2014 enfocada en la generación de caja, (ii) una Segunda Fase orientada al crecimiento en los años 2015 y 2016 y (iii) una Última Fase, a partir de 2017, de consolidación de los objetivos logrados en las fases anteriores.

Con los resultados presentados hoy, TUBACEX completa exitosamente la Primera Fase cumpliendo todos los objetivos que se había marcado para la misma y, en muchos casos, acercándose ya a los objetivos de la siguiente Fase. Por esta razón TUBACEX se encuentra ya inmersa en la Fase del Crecimiento y muestra de ello, son las recientes adquisiciones de IBF en Italia, de Prakash en India, y el proyecto de Greenfield en Cantabria, que nos han permitido convertirnos en el primer fabricante del mundo de tubo de acero inoxidable sin soldadura.



**GENERACIÓN DE CAJA**

**FASE I  
2013-2014**



**CRECIMIENTO**

**FASE II  
2015-2016**

**FY 2014**

**MIX DE PRODUCTO**

30% Productos Premium vs. 70% Tradicional

40% Productos Premium vs. 60% Tradicional

**36,2%**

**CRECIMIENTO DE VENTAS**

>15%

>15%

**+15%<sup>1</sup>**

**MARGEN EBITDA**

10%

12%

**11,7%**

**DEUDA FINANCIERA NETA/EBITDA**

<3x

2-3x

**2,4x**

**ROCE**

10%

12%

**10%**

**CAPITAL CIRCULANTE / VENTAS**

45%

40%

**37,0%**

1) Crecimiento de las ventas 2014 vs. 2012, asumiendo níquel estable



## EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO

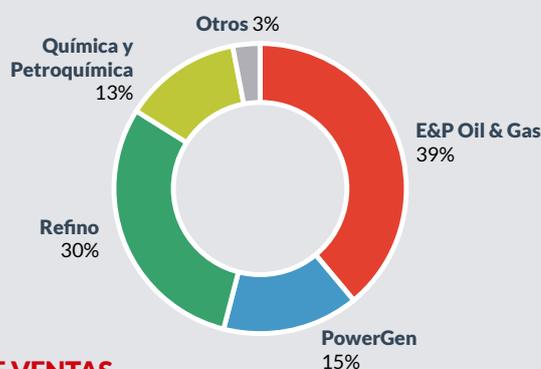
Desde el punto de vista comercial, el ejercicio de 2014 se ha caracterizado por una mejora de la entrada de pedidos tanto en términos de cantidad como mix del producto vendido.

Sin embargo, este comportamiento, muy positivo en términos generales (ya que se ha conseguido en un entorno inestable en el precio de las materias primas), ha estado marcado por el dispar comportamiento de los distintos productos y mercados que forman la demanda del Grupo TUBACEX.

En el **Mercado de Proyectos**, donde se concentran los productos más especializados del grupo, hemos aumentado nuestra cuota de mercado y las cifras de facturación se han mantenido elevadas a lo largo del ejercicio, compensando la evolución del **Mercado de Distribución**, orientado al producto más estándar, que ha experimentado una tendencia decreciente a lo largo del ejercicio.

Actualmente, TUBACEX cuenta con una cartera vendida hasta Abril / Mayo de 2015.

De cara al ejercicio de 2015, hay que destacar que la entrada de pedidos del último trimestre del año se ha visto afectada por el brusco descenso del precio del petróleo, que desde verano ha caído más de un 50%. Sin embargo, como ya se ha mencionado anteriormente TUBACEX confía en que los actuales niveles de precio no son estructurales y sigue apostando por su objetivo estratégico de convertirse en proveedor de soluciones de referencia para el sector del petróleo y gas.

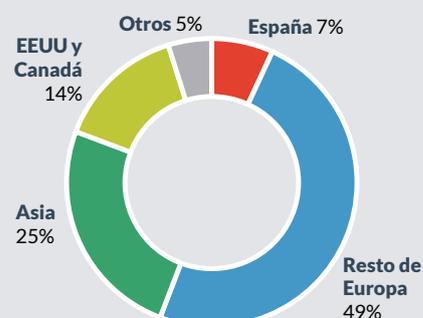


### DESGLOSE DE VENTAS

PROYECTOS 2014

Por segmentos, el segmento de **Exploración y Producción de Oil & Gas**, mantiene su dinamismo y aumenta su peso en las ventas totales del Grupo, en línea con los objetivos estratégicos de la Compañía. Dentro de este sector, destaca el comportamiento de los tubos para extracción de petróleo y gas que han aumentado de manera significativa su peso en las ventas y, en general, los tubos para el mercado off-shore, donde TUBACEX continúa ampliando su gama de productos que va desde el tubo para plataformas petrolíferas hasta los tubos para la fabricación de umbilicales y otros equipos de gestión y explotación de la extracción de hidrocarburos bajo la superficie del mar.

En cuanto al sector de **Powergen**, tras una pequeña ralentización a mediados de año provocada sobre todo por la desaceleración del crecimiento de China, principal destino del tubo para calderas supercríticas, la demanda durante el último trimestre del año ha experimentado un repunte con importantes pedidos, que se plasmará en las ventas de 2015. Por lo que se refiere al sector de **Refino**, la demanda se ha mantenido en un nivel bajo, con pedidos relevantes en EE.UU., pero con buenas perspectivas a futuro por la mejora de márgenes del negocio de refino para las petroleras.



### DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS VENTAS

VENTAS CONSOLIDADAS 2014

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.



## ACONTECIMIENTOS IMPORTANTES

### PRESENTACIÓN DE LA ADQUISICIÓN DE IBF Noviembre 2014

El 11 de noviembre TUBACEX presentó en el Palacio de la Bolsa de Madrid, ante más de 80 personas procedentes del mundo financiero, la operación de adquisición de la Compañía italiana IBF.

La presentación estuvo a cargo del Consejero Delegado del Grupo Tubacex, Jesús Esmorís, y contó con la presencia del Director General de IBF, Roberto Cazzaniga, y del Director Financiero de Tubacex, Guillermo Ruiz - Longarte.

*Con posterioridad al cierre del ejercicio, el 9 de enero de 2015, TUBACEX anuncia a la CNMV que ha completado la adquisición del 65% de IBF y mantiene una opción de compra por el 35% restante. Mediante este acuerdo se hace efectiva la integración de IBF en el Grupo TUBACEX.*



### FERIA ADIPEC Noviembre 2014

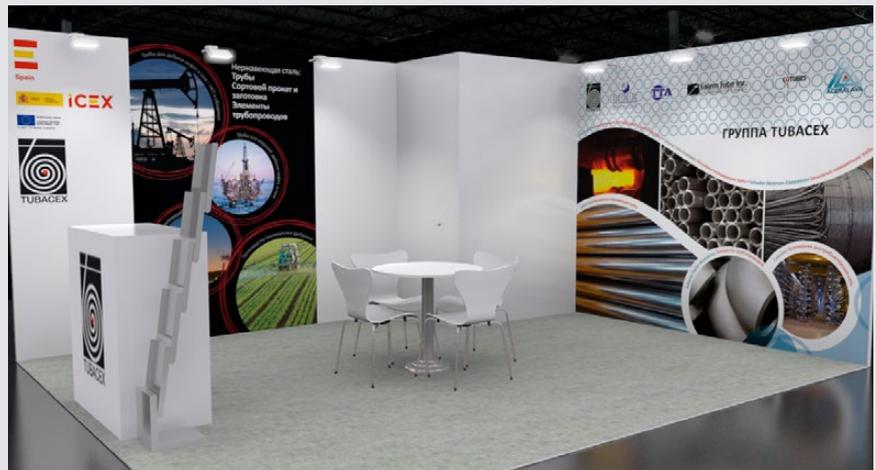
TUBACEX ha asistido en Abu Dhabi (Emiratos Árabes Unidos) a la feria "Abu Dhabi International Petroleum Exhibition and Conference" (ADIPEC), una de las grandes muestras del mundo del petróleo y la mayor de este sector en Oriente Medio, un escaparate de tecnología, productos, servicios y tendencias del sector petrolífero. Esta feria ha servido al Grupo para mostrar los nuevos desarrollos de productos para los sectores del petróleo, gas y la industria petroquímica.



## FERIA METALEXPO

Noviembre 2014

También en noviembre TUBACEX ha asistido en Moscú a la feria Metal-Expo'2014, que se ha convertido en una de las citas internacionales más importantes para fabricantes y consumidores de acero, tubos y accesorios, así como productores de petróleo y gas, especialmente de Rusia, Confederación de Estados Independientes (CEI) y países del Báltico. A esta cita han asistido más de 650 empresas del sector de 35 países y más de 30.000 visitantes profesionales de todo el mundo.



## DIVIDENDOS

Diciembre 2014

El Consejo de Administración de TUBACEX celebrado el 19 de diciembre aprobó el reparto de un dividendo a cuenta de los resultados de 2014 por importe de 0,0231 euros brutos por acción que se pagó el 20 de enero de 2015.

## ACUERDO PARA ADQUIRIR PRAKASH STEELAGE

Febrero 2015

Con posterioridad al cierre del ejercicio TUBACEX ha anunciado que ha suscrito un acuerdo para adquirir el 67,53% de la división de tubo de acero inoxidable de la compañía india Prakash Steelage.

Esta adquisición encaja perfectamente con el plan estratégico de la Compañía y permite reforzar la posición de TUBACEX en Asia, uno de los mercados con mayor crecimiento esperado.





## TUBACEX EN BOLSA

### EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN

ENE 14 - DIC 14

Las acciones de TUBACEX se han revalorizado un 7,3% durante el ejercicio 2014 cerrando el 31 de diciembre a un valor de 3,10 euros por acción y alcanzando una capitalización bursátil de 412,2 millones de euros.

Por lo que corresponde a la liquidez del valor, ésta ha mantenido la tendencia positiva iniciada en 2013 y ha permitido por primera vez desde 2009 la rotación de más del 100% del capital de la Compañía.

Durante 2014 se han negociado un total de 162,0 millones de títulos, lo que supone la rotación del

122% del capital y un incremento del 50% con respecto al año anterior.



### ACCIONARIADO DE TUBACEX

16.02.15

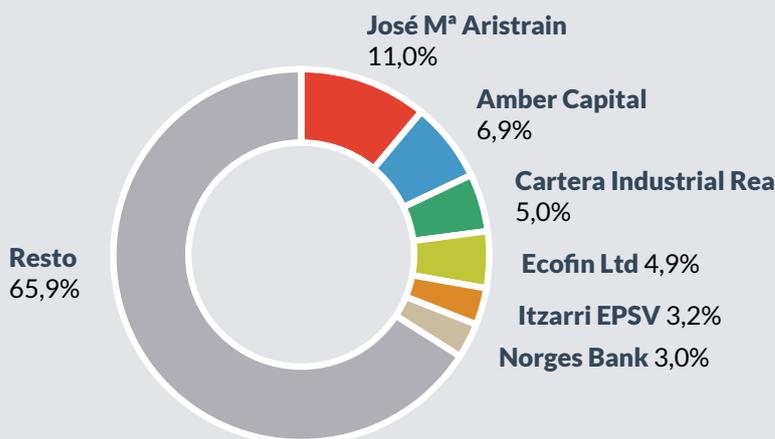
En el último trimestre del año se ha producido un nuevo cambio en la estructura de participaciones significativas de TUBACEX.

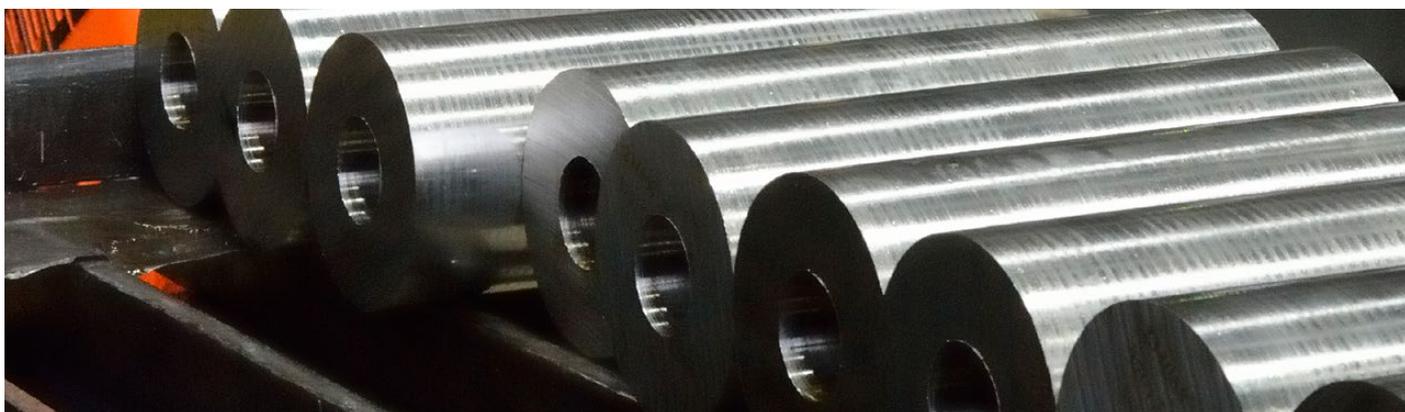
Con fecha 18 de diciembre Norges Bank ha comunicado a la CNMV la adquisición de la condición de accionista significativo con una participación del 3,05% del capital.

Este cambio se une a los que tuvieron lugar en el primer trimestre del año y que como se detallaron en su momento consistieron en la pérdida de la condición de accionista significativo de Larreder S.L. y la adquisición

de dicha condición por parte de Corporación Aristrain y Amber Capital.

Actualmente el accionariado de TUBACEX, según consta en la CNMV se estructura de la siguiente manera:





## MAGNITUDES FINANCIERAS

### BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

(Mill. €)

	31/12/2014	31/12/2013	% variación
Activos materiales	198,7	192,7	3,1%
Activos intangibles	36,9	35,1	5,2%
Inmovilizado financiero	51,7	55,2	-6,4%
<b>Activos no corrientes</b>	<b>287,3</b>	<b>282,9</b>	<b>1,5%</b>
Existencias	209,0	186,4	12,1%
Clientes	67,8	100,6	-32,7%
Otros deudores	25,8	32,8	-21,3%
Otro activo circulante	1,3	1,7	-25,4%
Instrumentos financieros derivados	0,6	0,2	168,4%
Caja y equivalentes	108,6	32,5	234,2%
<b>Activos Corrientes</b>	<b>413,0</b>	<b>354,2</b>	<b>16,6%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>700,3</b>	<b>637,1</b>	<b>9,9%</b>
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	282,2	259,9	8,6%
Intereses Minoritarios	2,9	3,6	-18,1%
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>285,1</b>	<b>263,4</b>	<b>8,2%</b>
Deuda financiera largo plazo	120,7	93,5	29,1%
Instrumentos financieros derivados	0,5	0,2	194,5%
Provisiones y otros	42,0	35,0	20,0%
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>163,3</b>	<b>128,7</b>	<b>26,8%</b>
Deuda financiera corto plazo	139,4	133,6	4,3%
Instrumentos financieros derivados	1,1	1,0	7,9%
Acreedores comerciales	74,3	69,4	7,1%
Otros pasivos corrientes	37,1	41,0	-9,5%
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>259,1</b>	<b>245,0</b>	<b>2,8%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>700,3</b>	<b>637,1</b>	<b>9,9%</b>

## CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

(Mill. €)

	2014	2013	% variación	4T 2014	4T 2013	% variación
Ventas	546,7	554,1	-1,4%	146,7	142,2	3,2%
Variación de existencias	7,7	(35,0)	n.s.	(5,9)	(2,4)	149,7%
Otros ingresos	6,6	6,9	-3,3%	2,0	4,0	-51,0%
Coste de aprovisionamientos	(292,6)	(270,7)	8,1%	(85,2)	(74,7)	14,0%
Gastos de personal	(116,3)	(112,7)	3,2%	(28,9)	(32,6)	-11,4%
Otros gastos de explotación	(88,0)	(91,3)	-3,7%	(13,5)	(23,8)	-43,2%
<b>EBITDA</b>	<b>64,1</b>	<b>51,3</b>	<b>25,1%</b>	<b>15,1</b>	<b>12,6</b>	<b>19,6%</b>
Amortizaciones	(20,5)	(19,7)	3,7%	(5,3)	(5,3)	1,7%
<b>EBIT</b>	<b>43,7</b>	<b>31,5</b>	<b>38,5%</b>	<b>9,8</b>	<b>7,4</b>	<b>32,4%</b>
Resultado Financiero	(11,5)	(13,5)	-14,9%	(2,4)	(2,6)	-9,1%
Diferencias tipo de cambio	0,5	(1,4)	n.s.	0,1	(0,9)	n.s.
<b>Beneficio Antes de Impuestos</b>	<b>32,6</b>	<b>16,6</b>	<b>96,6%</b>	<b>7,4</b>	<b>3,8</b>	<b>95,1%</b>
Impuesto de Sociedades	(9,4)	(2,0)	n.s.	(3,0)	(1,1)	178,1%
<b>Beneficio Neto Consolidado</b>	<b>23,3</b>	<b>14,6</b>	<b>58,9%</b>	<b>4,5</b>	<b>2,7</b>	<b>62,7%</b>
Intereses minoritarios	0,5	0,4	31,9%	0,4	0,4	-11,4%
<b>Beneficio Atribuible Soc. Dominante</b>	<b>23,8</b>	<b>15,0</b>	<b>58,2%</b>	<b>4,8</b>	<b>3,2</b>	<b>52,8%</b>

\* n.s.: no significativo

## PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS

	2014	2013	% variación
Deuda neta / EBITDA	2,4x	3,8x	-38%
Deuda Neta / Fondos Propios	53,7%	74,9%	-28%
Margen EBITDA	11,7%	9,3%	27%
Margen EBIT	8,0%	5,7%	40%
RoE	8,4%	5,8%	46%
ROCE	10,0%	6,9%	45%
Cobertura de intereses	3,8x	2,3x	63%
Net working capital / ventas	37,0%	39,3%	-6%