

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

4º trimestre 2015



D. Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO

El ejercicio de 2015 ha sido un ejercicio muy complicado para TUBACEX debido a la existencia de factores externos muy negativos para nuestro negocio, sobre todo en la última parte del año. A la continua caída del precio del níquel, que ha tenido un efecto importante en nuestra cuenta de pérdidas y ganancias, se le ha sumado el desplome en el precio del petróleo, que ha provocado el retraso y la reducción en los planes de inversión de los usuarios finales de nuestros productos. Como consecuencia de este entorno, la demanda ha caído

entre un 30% y un 50% en función del tipo de producto, lo cual está provocando una muy importante caída de la rentabilidad y una gran incertidumbre en todo el sector.

Pese a esta situación TUBACEX posee factores diferenciales que le han permitido gestionar y mitigar parcialmente un entorno tan negativo de mercado. El peso cada vez mayor de los productos de valor añadido, el plan de reducción de costes, la enorme transformación de nuestra estructura técnico - comercial, el aumento de la productividad y la eficiencia, junto con la adquisición de dos nuevas compañías complementarias y rentables, han permitido que aún en un entorno muy adverso, hoy presentemos unos resultados positivos dada la situación del sector.

El hecho de presentar un EBITDA cercano a los 50 millones de euros en el entorno actual, generando un resultado neto positivo y una generación de caja antes de adquisiciones de 37 millones de euros, es prueba de la capacidad

de TUBACEX para anticipar y gestionar situaciones de crisis y de la validez de nuestro plan estratégico y modelo gestión iniciado en 2013. La solidez financiera de la compañía, nuestra fuerte posición de caja y el mantenimiento de nuestra política de dividendo confirman esta visión.

El año 2016 comienza con un entorno de mercado devastador para aquellas compañías del sector que no estén sólidamente posicionadas estratégicamente, operacional y financieramente. El cierre del primer trimestre del año estará enormemente afectado por la situación general de mercado, la caída de las materias primas y el deterioro de los precios.

A partir del segundo trimestre, en base a nuestro actual nivel de captación de proyectos y al incremento de nuestra cuota de mercado en productos estratégicos de valor añadido, esperamos una mejora gradual en nuestro negocio, sin olvidar las condiciones muy adversas en las cuales se desarrolla actualmente nuestra actividad.



ENTORNO DE MERCADO

El 2015 ha sido un año de cierta mejoría desde el punto de vista macroeconómico con un crecimiento global superior al 3%. Aunque no se ha tratado de un año tranquilo, ya que las crecientes dudas sobre la sostenibilidad del crecimiento de los países emergentes, especialmente de China, provocó a mediados de año varios episodios de incertidumbre y volatilidad que afectaron a las bolsas, divisas emergentes y materias primas.

El ejercicio de 2015 se ha caracterizado por la fortaleza del dólar y la agonía de las materias primas. Por lo que se refiere a estas últimas, han sufrido una corrección continua de sus precios a lo largo del año.

El precio del **níquel** cerró diciembre en 8.700 dólares por tonelada, un 42,1% por debajo del cierre de 2014. 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 **cromo**, también han experimentado un comportamiento negativo en sus precios a lo largo de 2015. También el precio del **petróleo** ha mantenido una tendencia decreciente en 2015.

Esta situación de debilidad en el precio de las materias primas se ha mantenido en las primeras semanas de 2016, e incluso intensificado en el caso del petróleo, cuyo precio ha

llegado a caer por debajo de los 30 dólares el barril.

TUBACEX, en este entorno, apuesta por la eficiencia y por la necesidad de una mejora estructural en el coste y en estandarización en las nuevas soluciones e inversiones absolutamente necesarias para el sostenimiento y desarrollo futuro del sector energético. El actual posicionamiento competitivo del grupo en productos y soluciones de valor añadido permite que TUBACEX se postule como un referente técnico-comercial de primera línea para todos aquellos clientes que compartan esta visión y quieran maximizar el retorno de sus proyectos estratégicos.

EVOLUCIÓN PRECIO NÍQUEL

DIC 12 - DIC 15 (\$/ton)

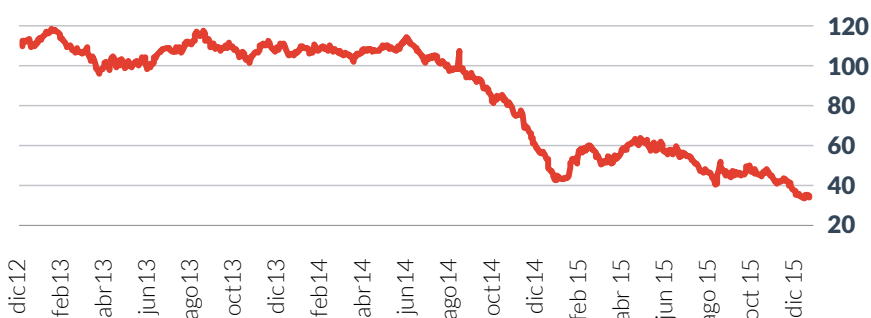
En términos de precios medios, el precio medio del níquel en 2015 ha sido de 11.859 dólares por tonelada, un 30% inferior al precio medio de 2014.

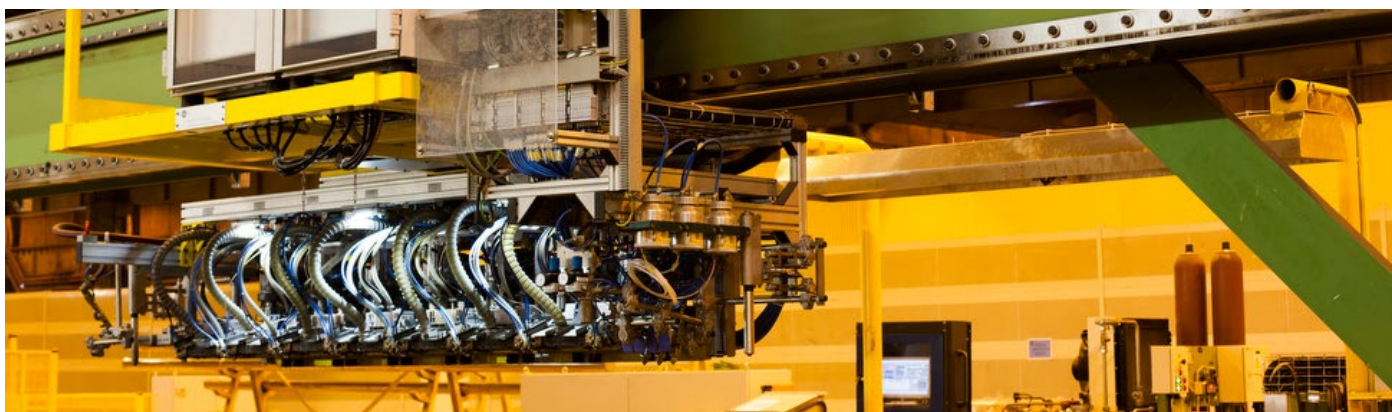


EVOLUCIÓN PRECIO BRENT

DIC 12 - DIC 15 (\$/barril)

El Brent cerró el mes de diciembre en 37,28 dólares el barril, lo que supone una caída en el año del 35%, que se une a la caída del 50% sufrida en 2014, y hacen que su precio toque mínimos de los últimos 13 años.





PRINCIPALES MAGNITUDES FINANCIERAS

DATOS ECONÓMICOS

(Mill. €)

	2015*	2014	% variación	4T 2015	4T 2014	% variación
Ventas	533,4	546,7	-2,4%	118,9	146,7	-18,9%
EBITDA	48,9	64,1	-23,7%	7,1	15,1	-53,0%
Margen EBITDA	9,2%	11,7%		6,0%	10,3%	
EBIT	15,6	43,7	-64,4%	-4,3	9,8	n.s.
Margen EBIT	2,9%	8,0%		-3,6%	6,7%	
Beneficio Neto Atribuible	8,4	23,8	-64,6%	-5,7	4,8	n.s.
Margen	1,6%	4,3%		-4,8%	3,3%	

	31/12/2015*	31/12/2014
Working Capital	210,1	202,4
Working Capital / Ventas	39,4%	37,0%
Patrimonio Neto	317,5	285,1
Patrimonio Neto / DFN	144,0%	188,2%
Deuda Financiera Neta	220,5	151,5
DFN / EBITDA	4,5x	2,4x

* Cambio de perímetro de consolidación con respecto a 2014.

n.s.: No significativo.

El ejercicio de 2015 se ha desarrollado en un entorno de mercado extremadamente desfavorable. La caída generalizada en los precios de las materias primas y especialmente el mantenimiento del precio del petróleo en un nivel bajo han influido muy negativamente en el negocio de TUBACEX.

Los grandes avances realizados en los dos últimos años, especialmente los relativos a las mejoras en eficiencia operacional junto con el posicionamiento técnico y comercial

en productos de alto valor añadido, han dotado al Grupo de una mayor capacidad para gestionar situaciones adversas y de una mayor resistencia antes situaciones de crisis. Prueba de esta resistencia es que TUBACEX ha presentado trimestre a trimestre unos resultados que son muy positivos, si tenemos en cuenta el entorno en el que se han generado, y ha sido capaz de conseguir un beneficio neto de 8,4 millones de euros al cierre del ejercicio.

La cifra de ventas se ha situado en 533,4 millones de euros. La significativa

caída de volúmenes experimentada en el segundo semestre, compensada por la incorporación tanto de IBF como de Prakash, permite presentar una cifra de ventas prácticamente en línea con la de 2014, cifra que sin estas integraciones habría caído cerca del 20%. Por su parte el EBITDA se ha situado en 48,9 millones de euros con un margen sobre ventas del 9,2%, margen que es especialmente destacable teniendo en cuenta la situación actual de los sectores energético, siderúrgico y de materias primas en general.

Por lo que respecta al Balance, se han producido mejoras en el último trimestre tanto en la Deuda Financiera Neta como en el capital circulante. La Deuda Financiera Neta ha cerrado el año en 220,5 millones de euros, cifra que sigue manteniéndose inferior a la que teníamos antes de iniciar nuestro Plan Estratégico 2013-2017. Algo especialmente destacable ya que se produce en un entorno tan negativo como el actual y tras el desembolso para las adquisiciones de IBF y Prakash. El ratio de Deuda Financiera Neta sobre EBITDA se sitúa a cierre del año en 4,5x, por encima del objetivo de 3x. Es necesario destacar que ésta es una

situación transitoria, consecuencia del Capex para adquirir las mencionadas compañías coincidiendo una situación de mercado muy débil en nuestro perímetro tradicional. El Free Cash Flow Operativo previo al desembolso de las adquisiciones es positivo y también lo será en 2016.

Es importante resaltar la fortaleza financiera del Grupo. La estrategia financiera de los últimos años ha estado orientada a mejorar el posicionamiento financiero, reducir el coste y extender los plazos de vencimientos. Los avances realizados en esta área, nos permiten estar preparados para hacer

frente a los vencimientos de deuda de los próximos 3-4 años incluso en el peor de los escenarios.

En cuanto a la gestión del capital circulante, TUBACEX ha mantenido durante todo el año su estricta política de gestión de circulantes. El ratio de capital circulante sobre ventas se ha situado en 39,4%, ligeramente por debajo del ratio obtenido al cierre del tercer trimestre y gracias al comienzo de la implementación de "Tubacex Production System" en las nuevas compañías del Grupo. A medida que esta implementación vaya avanzando, este ratio seguirá disminuyendo.

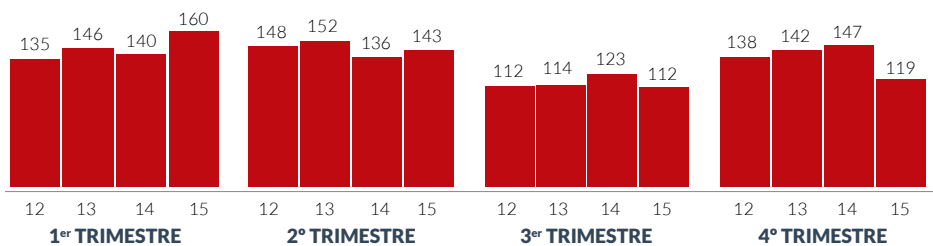
EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

Los resultados del último trimestre del año se han visto afectados de manera importante por el deterioro progresivo de las condiciones del mercado durante el ejercicio, que ha provocado una reducción constante del volumen y precios facturados en el último semestre del año.

Por esta razón, la cifra de ventas del cuarto trimestre se ha situado en 118,9 millones de euros con un EBITDA de 7,1 millones de euros.

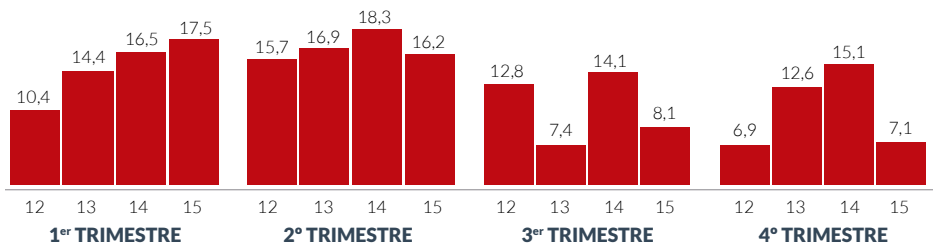
EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS

(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 del Grupo, el Consejo de Administración de TUBACEX propone el pago de un dividendo de importe 0,0259 euros brutos por acción, que supone un pay out del 40% del beneficio neto consolidado.



EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO

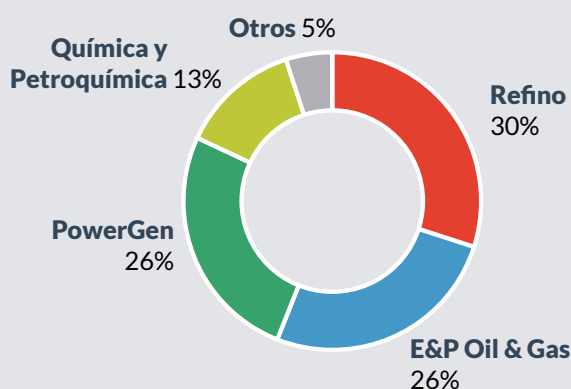
La situación comercial del Grupo TUBACEX se ha caracterizado por un empeoramiento progresivo de las ventas en términos de volumen y precios a lo largo del ejercicio. Este comportamiento ha estado fuertemente condicionado por la evolución decreciente del precio del petróleo y de las principales materias primas, provocando una caída de la demanda de entre el 30% y el 50% en función de los productos.

Sin embargo, cabe mencionar el buen comportamiento de ciertas regiones y productos, destacando en este sentido Asia y el mercado de generación eléctrica. De la misma manera, incluso en el sector más afectado por el entorno actual, el de exploración y producción de petróleo y gas, se ha producido una mejora del mix de producto y canal que nos permite mejorar nuestras expectativas de cara a futuro.

En el **Mercado de Proyectos**, se ha apreciado un cambio progresivo en los porcentajes que los sectores usuarios representan en el destino final de nuestros productos. Paralelamente a la disminución del peso relativo del sector de petróleo y gas, se ha producido el aumento del sector de generación eléctrica.

El segmento de **Exploración y Producción de petróleo y gas** ha bajado su participación en el volumen de ventas, como consecuencia de la ya mencionada evolución del precio del petróleo y el consiguiente recorte de los planes de inversión de las compañías petroleras. Si

DESGLOSE DE VENTAS PROYECTOS 2015



bien, es necesario destacar que las perspectivas son más optimistas por lo que se refiere al sector del gas con una mejor exposición y visibilidad para 2016.

Los tubos destinados a los segmentos de **Refino e Industria Petroquímica** se han comportado sustancialmente mejor en términos de demanda, aunque también con una tendencia decreciente en la última mitad del año.

Mención especial merece el comportamiento del segmento de **Generación Eléctrica**, donde la evolución ha sido de crecimiento constante. De hecho, 2015 ha sido un año record en la venta de tubos para calderas de centrales de generación de energía con tecnología Supercrítica. La integración de IBF Spa en Italia, especialista en piezas de grandes diámetros en segmento Premium, ha permitido ofrecer a los

clientes de este sector soluciones tubulares integrales. Este hecho, unido al desarrollo de la nueva línea de "shotpeening" que el Grupo tiene en sus instalaciones de Cantabria, ha contribuido de manera importante a este record.

Por lo que respecta al **Mercado de Distribución**, ha mantenido durante todo el año un comportamiento muy débil provocado por la combinación de tres factores: (i) el proceso de reducción de stocks en el sector; (ii) la significativa caída del níquel; y (iii) la fuerte competencia de productores de países de bajo coste. Sin embargo, TUBACEX confía en que la reciente creación de TUBACEX India, tras la adquisición de la división de tubo de acero inoxidable sin soldadura de Prakash Steelage, permitirá mejorar el posicionamiento competitivo del grupo, especialmente en Asia. Asimismo, la creación de "Tubacex Service Solutions" permitirá

desarrollar el concepto de oferta global y añadir nuevos servicios de valor añadido a los clientes de este mercado.

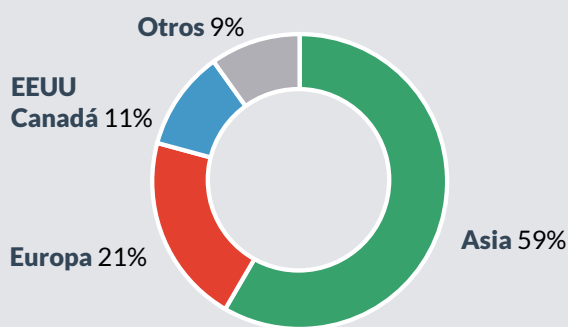
A pesar de la evolución general del mercado, en términos de facturación, los segmentos de mayor

valor añadido aumentan su peso relativo en las ventas del Grupo, lo que nos permite ser rentables, y por tanto una excepción en un entorno tan negativo como el actual.

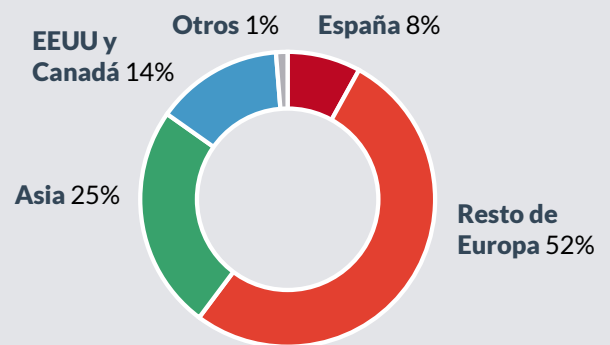
La actual diversificación hacia sectores no ligados directamente

al petróleo, la gama de producto Premium cada vez mayor y el enfoque permanente hacia la búsqueda de soluciones competitivas, técnicas, comerciales y logísticas para el usuario final están detrás de estas cifras y marcan la línea de trabajo del grupo para el año 2016.

DESGLOSE GEOGRÁFICO POR DESTINO FINAL
PROYECTOS 2015



DESGLOSE GEOGRÁFICO DE VENTAS
2015

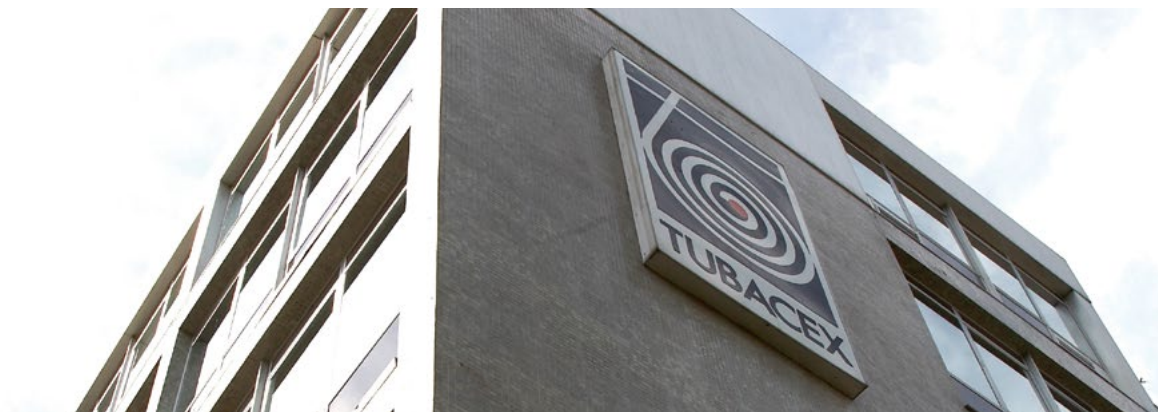


Geográficamente más de la mitad de la cifra de ingresos procede de Europa. Pero hay que tener en cuenta que en las ventas que el Grupo realiza a nuevas instalaciones en los sectores de petróleo, gas y energía, es frecuente que la ingeniería o fabricante de equipo cliente del Grupo sea europeo pero el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

Teniendo en cuenta las ventas por destino final de los proyectos, se aprecia un incremento gradual del peso de Asia en las ventas del Grupo al mismo tiempo que se reduce el peso del mercado europeo. El Grupo TUBACEX ha reforzado su estructura en Asia con la incorporación de TUBACEX Prakash, empresa que constituye una herramienta clave para crecer en

esta zona. Adicionalmente también ha desarrollado una nueva estructura técnico - comercial en esta región, con la apertura de oficinas comerciales en Dubai, Mumbai y Singapur. Asia se configura como el mercado de mayor potencial de crecimiento a nivel mundial y uno de los principales ejes de desarrollo de la estrategia comercial del Grupo TUBACEX.





ACONTECIMIENTOS IMPORTANTES

FERIA STAINLESS STEEL WORLD CONFERENCE & EXHIBITION DE MAASTRICHT

Noviembre 2015

Por primera vez en la historia de TUBACEX, su unidad de Innovación acudió a las conferencias técnicas y presentó tres ponencias basadas en los trabajos de investigación realizados en los últimos años:

- Simulación de enfriamiento en agua para productos long duplex mediante simulación por el método de elementos finitos (FEM) y relación con la aparición de la precipitación de fase inter-metálica en ensayos de enfriamiento controlados.
- Tubos TX S30815 para aportar resistencia a la oxidación y erosión-corrosión a temperaturas elevadas.
- Optimización de la composición química y microestructura de UNS S32750 para tubos para umbilicales.

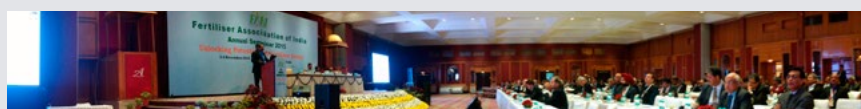


CONFERENCIA FERTILIZER ASSOCIATION OF INDIA

Diciembre 2015

En diciembre TUBACEX asistió a la conferencia organizada por FAI (Fertilizer Association of India) donde presentó el grado de acero TXC35 para el segmento de Urea.

Esta presentación fue muy bien acogida por el público y se recibieron consultas de numerosas compañías tanto de India como de otros países como Rusia (p.e. NIIK). El artículo sobre el grado TXC35 está incluido en el libro que se repartió a los más de 1.200 asistentes al evento, que duró tres días. Este es el primer gran paso de TUBACEX en el sector de Fertilizantes en India.



FIRMA DE ACUERDO DE PRÉSTAMO CON EL BEI POR 65 MILLONES DE EUROS

Diciembre 2015

El Grupo TUBACEX y el Banco Europeo de Inversiones (BEI) han firmado un contrato de préstamo de 65 millones de euros para impulsar las actividades de I+D+i que desarrolla la compañía.

Este préstamo representa un importante respaldo al compromiso del Grupo con el desarrollo de soluciones tubulares que aporten valor añadido a sus clientes. En concreto, impulsará la estrategia de innovación de la compañía desde una triple perspectiva: actividades de investigación y desarrollo de nuevos productos; desarrollo de su centro de I+D corporativo; y fabricación avanzada y nuevas tecnologías.



CREACIÓN DE LA FUNDACIÓN TUBACEX

4T 2015

El Grupo TUBACEX ha puesto en marcha la constitución de su propia Fundación para canalizar todos sus esfuerzos en el desarrollo social de las áreas donde tiene presencia.

La Fundación TUBACEX impulsará proyectos dentro de tres grandes áreas de actuación: Formación, Transformación social y Cooperación al desarrollo.





TUBACEX EN BOLSA

EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN

ENE 15 - DIC 15

La cotización de TUBACEX, al igual que la del resto de compañías del sector, se ha visto muy afectada a lo largo del 2015 por la caída del precio del petróleo y del níquel.

A cierre del ejercicio la acción de TUBACEX acumulaba un descenso del 43,5%, en línea con las caídas registradas por el precio del Brent (-35,0%) y por el precio del níquel (-42,1%).

La acción de TUBACEX cerró el 31 de diciembre de 2015 en 1,75 euros, lo que supone una capitalización bursátil de 232,71 millones de euros frente a los 412,23 millones de euros de 2014.

Por lo que corresponde a la liquidez del valor, ésta ha mantenido su tendencia de mejora de los últimos años, con una negociación de 170,55 millones

de títulos en el año, lo que supone un aumento del 5% respecto al volumen negociado en 2014 y una rotación del 128% del total del capital.



ACCIONARIADO DE TUBACEX

25.02.2016

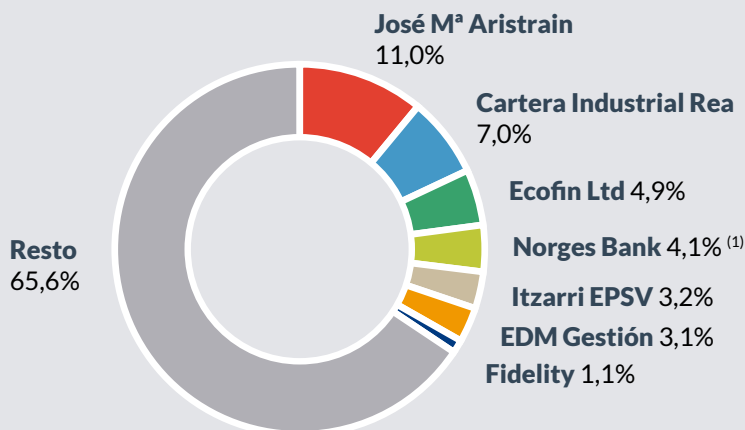
En el último trimestre del 2015, se ha producido un único cambio en el accionariado de la Compañía.

Con fecha 14 de diciembre Norges Bank comunicó a la CNMV que aumentaba su participación por encima del 3% tras una operación con instrumentos financieros.

Con posterioridad al cierre del ejercicio 2015, Cartera Industrial Rea, que ya era accionista significativo de TUBACEX, comunicaba a la CNMV un aumento de su participación del 5% al 7%.

Por lo tanto, según consta en la CNMV, la estructura de accionistas de

TUBACEX a 25 de febrero de 2016 es la que sigue:



(1) Participación dividida en una participación directa del 2,475% e instrumentos financieros equivalentes al 1,587%

Fuente: CNMV



MAGNITUDES FINANCIERAS

BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

(Mill. €)

	31/12/2015*	31/12/2014	% variación
Activos intangibles	68,8	36,9	86,6%
Activos materiales	263,7	198,7	32,7%
Inmovilizado financiero	61,9	51,7	19,8%
Activos no corrientes	394,4	287,3	37,3%
Existencias	226,7	209,0	8,5%
Clientes	79,8	67,8	17,8%
Otros deudores	13,7	25,8	-47,0%
Otro activo circulante	1,4	1,3	7,2%
Instrumentos financieros derivados	0,4	0,6	-38,0%
Caja y equivalentes	142,8	108,6	31,5%
Activos Corrientes	464,7	413,0	12,5%
TOTAL ACTIVO	859,1	700,3	22,7%
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	288,6	282,2	2,3%
Intereses Minoritarios	28,9	2,9	n.s.
Patrimonio Neto	317,5	285,1	11,4%
Deuda financiera largo plazo	166,1	120,7	37,6%
Instrumentos financieros derivados	0,8	0,5	45,5%
Provisiones y otros	48,7	42,0	16,0%
Pasivos no corrientes	215,6	163,3	32,0%
Deuda financiera corto plazo	197,1	139,4	41,4%
Instrumentos financieros derivados	0,9	1,1	-15,0%
Acreedores comerciales	96,4	74,3	29,7%
Otros pasivos corrientes	31,6	37,1	-15,0%
Pasivos corrientes	326,0	251,9	29,4%
TOTAL PASIVO	859,1	700,3	22,7%

n.s. : No significativo

* Cambio de perímetro de consolidación con respecto a 2014

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

(Mill. €)

	2015*	2014	% variación	4T 2015	4T 2014	% variación
Ventas	533,4	546,7	-2,4%	118,9	146,7	-18,9%
EBITDA	48,9	64,1	-23,7%	7,1	15,1	-53,0%
Amortizaciones	(33,4)	(20,5)	63,0%	(11,4)	(5,3)	112,6%
EBIT	15,6	43,7	-64,4%	(4,3)	9,8	n.s.
Resultado Financiero	(13,2)	(11,5)	15,0%	(5,2)	(2,4)	117,1%
Diferencias tipo de cambio	(0,5)	0,5	n.s.	(0,5)	0,1	n.s.
Beneficio Antes de Impuestos	1,8	32,6	-94,4%	(10,0)	7,4	n.s.
Benéf. Atribuible Sociedad Dominante	8,4	23,8	-64,6%	(5,7)	4,8	n.s.

n.s. : No significativo

* Cambio de perímetro de consolidación con respecto a 2014

PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS

	2015*	2014	% variación
Deuda neta / EBITDA	4,5x	2,4x	91%
Deuda Neta / Patrimonio Neto	69,4%	53,1%	31%
Margen EBITDA	9,2%	11,7%	-22%
Margen EBIT	2,9%	8,0%	-63%
RoE	2,9%	8,4%	-66%
ROCE	2,9%	10,0%	-71%
Cobertura de intereses	1,7x	3,8x	-55%
Net working capital / ventas	39,4%	37,0%	6%

* Cambio de perímetro de consolidación con respecto a 2014.