



TUBOS REUNIDOS, S.A.

INFORME DE GESTION Y RESULTADOS DEL PRIMER TRIMESTRE 2015

Amurrio, 7 de Mayo de 2015 - El importe neto de la cifra de negocios consolidada del Grupo Tubos Reunidos en el primer trimestre de 2015 ha ascendido a 102,6 millones de euros, un 4,4% más que en el mismo periodo del ejercicio anterior. Por su parte, el EBITDA y el resultado neto en el periodo han ascendido a 11,1 y 1,7 millones de euros, un 11,9% y un 26,1% menos que el primer trimestre de 2014 respectivamente.

Las ventas consolidadas han mantenido un ritmo positivo apoyadas por la más amplia gama de productos de alto valor añadido ofertada por el grupo y por las mejoras de competitividad y servicio tras las inversiones acometidas. Los márgenes y resultados del periodo se ven marcados inicialmente por la menor utilización de la capacidad de producción en una de las plantas del grupo, afectada por la rápida caída de la actividad de perforación de petróleo y gas que se ha producido en Norteamérica en el trimestre, en respuesta al desplome del precio del petróleo.

Hechos significativos y análisis de los resultados

1.- Ventas y entradas de pedidos marcadas por el efecto de la disminución del precio del petróleo. Se ha producido una significativa caída en la actividad de perforación de petróleo y gas en América del Norte, siendo el número de equipos de perforación activos más de un 50% menor que en noviembre de 2014. El impacto en la demanda de tubería sin soldadura se ve amplificada por los ajustes de inventarios de los distribuidores.

2.- Incremento de las ventas y mantenimiento de la actividad en los segmentos de generación de energía y petroquímica. Las ventas consolidadas se han incrementado en un 4,4%, especialmente apoyadas por la tubería de gran diámetro, con una creciente penetración comercial de una mayor gama de productos especiales, así como por el fortalecimiento del dólar frente al euro, que ha permitido una ventaja competitiva para el Grupo.

3.- Márgenes y resultados positivos, aunque inicialmente afectados por la menor utilización de capacidad de la planta de diámetro pequeño, en la que, contando con la flexibilidad propia del modelo de gestión, se ha reducido la

producción, adecuándola al contexto de mercado, la cual se incrementará de nuevo ante mejoras del entorno. La planta de gran diámetro sigue produciendo a plena capacidad. En el primer trimestre, el EBITDA consolidado ha disminuido un 11,9% respecto al mismo periodo del año 2014, con un margen sobre ventas del 10,8%, también afectado por una mayor competencia y el consiguiente menor nivel de precios, especialmente en los productos más estándar.

4.- Fortalecimiento de la estructura financiera y optimización de las condiciones de financiación del grupo. En el primer trimestre se han firmado nuevos préstamos y se han cancelado otros anteriores obteniendo un alargamiento de los vencimientos de la deuda y una reducción del coste financiero. De este modo un 79,3% de la deuda bruta tiene un vencimiento superior a un año. La posición neta de tesorería a 31 de marzo de 2015 es de 25 millones de euros y las líneas de crédito concedidas y no dispuestas ascienden a 71 millones de euros.

5.- Progreso positivo en el desarrollo y ejecución de la nueva planta conjunta con Marubeni-Itochu Steel Inc. para el roscado de tubería OCTG, con la licencia de roscas Premium de JFE Steel Corporation, y su oferta integral a nivel global.

Principales magnitudes del primer trimestre de 2015

Consolidado, Miles de Euros	1T 2015	1T 2014	% var
Importe neto de la cifra de negocio	102.592	98.278	4,4%
EBITDA	11.114	12.616	(11,9%)
<i>% s. ventas</i>	<i>10,8%</i>	<i>12,8%</i>	
EBIT	3.288	5.251	(37,4%)
EBT	2.414	2.586	(6,7%)
Resultado neto del ejercicio	1.703	2.304	(26,1%)

Los resultados financieros han ascendido a 874 miles de euros negativos en el periodo, lo que supone una importante reducción respecto a los 2.665 miles de euros negativos del primer trimestre de 2014, apoyados, entre otros factores, por la optimización financiera realizada durante el ejercicio 2014 y el primer trimestre de 2015.

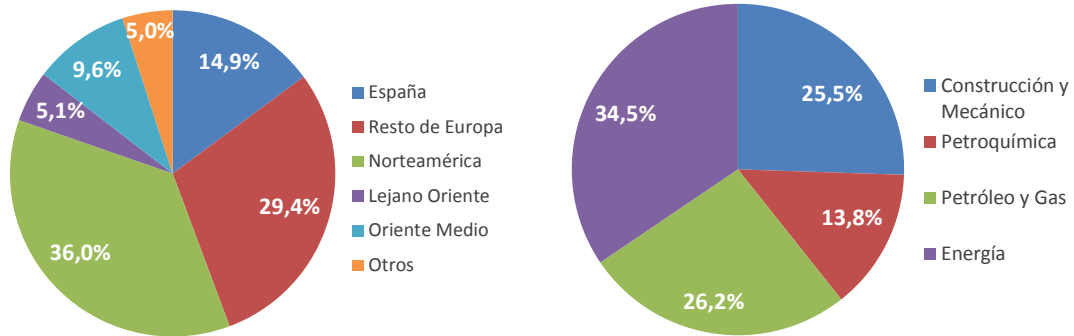
Las inversiones del periodo han ascendido a 4,3 millones de euros en el grupo consolidado y 2,9 millones de euros en el negocio de tubería sin soldadura.

La deuda financiera neta ha ascendido a 176,2 millones de euros, ligeramente por encima del importe a diciembre de 2014 de 171,6 millones de euros. La política de optimización en la gestión del capital circulante y su adecuación progresiva a los menores niveles de actividad del mercado principalmente en Norteamérica,

permitirá en los próximos meses la obtención de una reducción de los inventarios y de la deuda del Grupo.

Contexto de mercado y evolución de la actividad de Tubos sin Soldadura por sectores y áreas geográficas

Ventas por zona geográfica y sector, 1T 2015, Euros:



Las ventas de tubería sin soldadura en el periodo se han incrementado en los segmentos de generación de energía y en construcción y mecánico, pasando de un 31,3% y un 19,1% en el primer trimestre de 2014 a un 34,5% y un 25,5% respectivamente en el primer trimestre de 2015.

Europa (44,3% de las ventas vs. 40,5% el mismo periodo del año anterior): Incremento de las ventas en un 2% con respecto a 2014, apoyadas por el mercado nacional.

Norteamérica (36,0% de las ventas vs. 28,6% el mismo periodo del año anterior): Incremento de las ventas en un 18% con respecto al año anterior como consecuencia del fortalecimiento del dólar frente al euro, principalmente en tubería de gran diámetro en los sectores de generación de energía, petroquímica y el sector industrial y de construcción, además de la cartera de OCTG a cierre de 2014.

Oriente Medio (9,6% de las ventas vs. 11,5% el mismo periodo del año anterior): Disminución de las ventas en el periodo en un contexto de reducción de inventarios en la zona y de mayor competencia.

Lejano Oriente (5,1% de las ventas vs. 18,5% el mismo periodo del año anterior): Disminución de las ventas con retrasos en adjudicaciones de proyectos en generación de energía y petroquímica así como mayor competencia en conducciones para petróleo y gas.

Perspectivas

El año 2015 ha comenzado marcado por el efecto en el sector del fuerte descenso del precio del petróleo, especialmente en los segmentos de OCTG y conducciones en el mercado Norteamericano, y en una mayor competencia global.

La gestión de la compañía en el corto plazo está centrada en el crecimiento en los segmentos y mercados menos afectados, como la tubería de gran diámetro o los sectores de generación de energía y petroquímica, así como en la adaptación de la producción a los menores niveles de actividad. Para ello, contamos con la flexibilidad de nuestro modelo de negocio y operativo preparado para afrontar periodos de ciclo bajo, y para reaccionar en cuanto la actividad se reactive. Las ventas se han mantenido positivas en el primer trimestre, sin embargo, prevemos descensos en el segundo trimestre así como menores márgenes, los cuales se verán afectados por la menor utilización de la capacidad de producción.

Tubos Reunidos cuenta con una exposición geográfica y sectorial diversificada para afrontar el entorno actual de baja demanda, lo que acompañado de las medidas de reducción de costes y optimización de los nuevos procesos productivos constituyen factores clave para mitigar los efectos adversos de la coyuntura que está viviendo el sector.

El entorno es de incertidumbre en relación a la evolución para el tercer trimestre, habiendo factores positivos como la paulatina subida del precio del petróleo, la alta elasticidad de las tecnologías no convencionales en Norteamérica que podrían reaccionar de forma rápida y positiva si dicha recuperación se consolidara; la fortaleza del dólar, que tiene un impacto positivo en la posición competitiva del grupo, los recortes de capacidad de operadores globales y las medidas antidumping en Norteamérica.

Confiamos en que la situación es coyuntural y en los sólidos fundamentales de crecimiento del sector en el medio plazo, por lo que seguimos focalizados en progresar en los objetivos de nuestro plan estratégico 2014-2017. En este sentido, contamos con la mayor parte de las inversiones de nuestro plan de inversiones 2012-2016, orientado a tubería de mayor valor añadido, ya completado, y con nuestra cartera objetivo de nuevos productos ya desarrollada e industrializada. Seguimos focalizados en fortalecer nuestro posicionamiento en los segmentos y mercados prioritarios, mejorando nuestro servicio, competitividad y presencia comercial global. En esta línea y como medio al servicio de nuestra estrategia, seguimos trabajando en nuestro plan de desarrollo corporativo, del que dimos nuestro primer paso en Noviembre de 2014 con la firma de nuestro acuerdo estratégico con Marubeni Itochu Steel Inc. y JFE Steel Corporation.

Estados Financieros

CUENTA DE RESULTADOS, Miles de Euros	1T 2015	1T 2014	1T 2015 / 1T 2014
Importe Neto Cifra de negocios	102.592	98.278	4%
Variación de Existencias	4.822	10.715	
Aprovisionamientos	(47.686)	(52.065)	
Gastos de personal	(29.491)	(27.411)	
Otros Gastos de explotación	(21.904)	(19.623)	
Otros ingresos y beneficios de explotación	2.781	2.722	
EBITDA	11.114	12.616	(12%)
Dotaciones Amortizaciones Inmovilizado	(7.826)	(7.365)	
EBIT	3.288	5.251	(37%)
Resultados financieros	(874)	(2.665)	
Resultado Antes de Impuestos	2.414	2.586	(7%)
Impuesto sobre Beneficios	(393)	(192)	
Resultado Consol. del ejercicio	2.021	2.394	(16%)
Resultado Socios Externos	(318)	(90)	
Resultado del Ejercicio	1.703	2.304	(26%)

BALANCE, Miles de Euros	1T 2015	4T 2014
ACTIVOS NO CORRIENTES	421.053	417.639
Existencias y Clientes	219.687	215.481
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	25.345	24.464
ACTIVOS CORRIENTES	245.032	239.945
Activos mantenidos para la venta	4.347	4.599
TOTAL ACTIVO	670.432	662.183
PATRIMONIO NETO	263.519	260.936
INGRESOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS	11.854	12.469
Provisiones no corrientes	4.118	3.622
Deudas con entidades de crédito	159.748	155.640
Otros pasivos no corrientes	61.250	51.548
PASIVOS NO CORRIENTES	225.116	210.810
Provisiones a corto plazo	7.356	8.249
Deuda con entidades de crédito	41.693	40.436
Otros pasivos corrientes	120.894	129.283
PASIVOS CORRIENTES	169.943	177.968
Pasivos mantenidos para la venta	--	--
TOTAL PASIVO	670.432	662.183
Deuda Financiera Neta	176.202	171.612



TUBOS REUNIDOS, S.A.

MANAGEMENT REPORT AND FIRST QUARTER RESULTS 2015

Amurrio, 7 May 2015 - The consolidated net revenues at Tubos Reunidos Group in the first quarter of 2015 have totalled 102.6 million euros, 4.4% more than in the same period last year. Meanwhile, the EBITDA and net earnings in the period have totalled 11.1 and 1.7 million euros, 11.9% and 26.1% down on the first quarter of 2014 respectively.

Consolidated sales have remained positive, supported by the widest range of products with a high added value offered by the group and by the improvements in competitiveness and service following the investments made. The margins and profits for the period were initially affected by the lower usage of production capacity at one of the group's plants, which was affected by the rapid decline in oil and gas drilling activities occurring in North America over the quarter, in response to falling oil prices.

Significant events and analysis of the results

1. Sales and new orders influenced by the effect of falling oil prices. There has been a significant reduction in oil and gas drilling activities in North America, with the number of active drilling sites declining by over 50% compared to November 2014. The impact on demand for seamless steel tube has been amplified by inventory adjustments by the distributors.

2. Increased sales and sustained activity in the energy-generation and petrochemical segments. Consolidated sales have risen by 4.4%, driven in particular by large-diameter tubes, with growing market penetration of a wider range of special products, as well as by the appreciation of the dollar against the euro, which has given the Group a competitive advantage.

3. Positive margins and results, although initially affected by lower usage of capacity at the small-diameter plant where, thanks to the inherent flexibility of the management model, production has been cut, bringing it into line with market requirements, but it will be increased again when prospects improve. The large-diameter plant continues at full capacity. In the first quarter, the consolidated EBITDA has dropped by 11.9% compared to the same period in 2014, with a

sales margin of 10.8%, also affected by greater competition and the resulting lower prices, especially in the most standard products.

4. Strengthening of the financial structure and optimization of the financing conditions of the group. New loans have been executed in the first quarter and other earlier loans have been cancelled, thereby obtaining extended debt maturities and reduced financial charges. Thus, 79.3% of gross borrowing now has a maturity date of over twelve months. The net cash position as at 31 March 2015 stands at 25 million euros, and lines of credit secured but not drawn down stand at 71 million euros.

5. Positive progress in the development and construction of a new joint plant with Marubeni-Itochu Steel Inc. for the turning of OCTG piping, with the Premium threading licence from JFE Steel Corporation, and its integrated offer at a global level.

Main figures for the first quarter of 2015

Consolidated ('000 EUR)	Q1 2015	Q1 2014	% var
Revenue	102.592	98.278	4,4%
EBITDA	11.114	12.616	(11,9%)
<i>% sales</i>	<i>10,8%</i>	<i>12,8%</i>	
EBIT	3.288	5.251	(37,4%)
EBT	2.414	2.586	(6,7%)
Net Income	1.703	2.304	(26,1%)

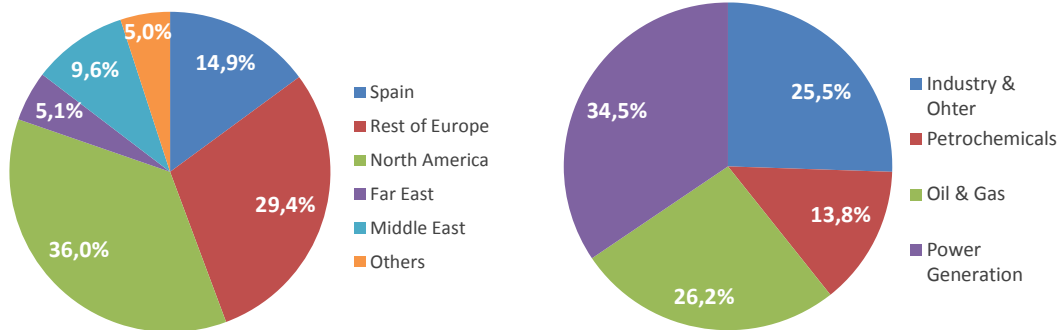
The company's financial expense amounted 874 thousand euros in the period, which represents a substantial improvement on the 2,665 thousand euros in the first quarter of 2014, supported, among other factors, by the financial optimization carried out during the 2014 financial year and the first quarter of 2015.

Investments over the period have amounted to 4.3 million euros at the consolidated group and 2.9 million euros in the seamless steel tube business.

Net financial debt has totalled 176.2 million euros, slightly above the figure for December 2014 of 171.6 million euros. The optimization policy for the administration of working capital and its progressive adaptation to the lower levels of market activity, mainly in North America, will allow the Group to reduce its inventories and borrowing in the coming months.

Market context and evolution of activity within Seamless Steel Tubes Division by sectors and geographical areas

Sales by geographical zone and sector, 1Q 2015, euros:



Sales of seamless steel tubes in the period have increased in the energy-generation and in the construction and mechanical sectors, going from 31.3% and 19.1% in the first quarter of 2014 to 34.5% and 25.5% respectively in the first quarter of 2015.

Europe (44.3% of sales vs. 40.5% in the same period of last year): 2% increase in sales compared with 2014, supported by the domestic market.

North America (36.0% of sales vs. 28.6% in the same period of last year): 18% increase in sales compared to the previous year as a result of the appreciation of the dollar against the euro, mainly in large-diameter tubes in the energy-generation and petrochemical sectors, and in the industrial and construction sectors, as well as the OCTG portfolio at the close of 2014.

Middle East (9.6% of sales vs. 11.5% in the same period of last year): Reduced sales in the period within a context of inventory reductions in the region and increased competition.

Far East (5.1% of sales vs. 18.5% in the same period of last year): Reduced sales with delays in the award of projects in the energy-generation and petrochemical sectors, as well as increased competition in oil and gas pipelines.

Prospects

Early 2015 has been characterized by the effect of the significant drop in oil prices on the sector, in particular in the OCTG segments and in pipelines in the North-American market, and by increased global competition.

Management of the company in the short term is focussing on growth in the least-affected segments and markets, such as large-diameter tubes or the energy-generation and petrochemical sectors, as well as on adapting production to the lower levels of activity. For this purpose, we can rely on the flexibility of our business and operational model to withstand periods when the cycle is at a low point, and to react as soon as demand picks up. Sales have remained positive in the first quarter, although we envisage decreases in the second quarter as well as lower margins, which will be affected by lower usage of production capacity.

Tubos Reunidos has a diversified geographical and sectorial exposure with which to face the current environment of low demand, and this, in conjunction with the measures to reduce costs and optimize new production processes, constitutes a key factor in mitigating the adverse effects of the situation the sector is experiencing.

The environment in relation to evolution over the third quarter is uncertain, with positive factors such as the gradual increase in oil prices, the high elasticity of the non-conventional technologies in North America, which could react rapidly and positively if the said recovery were to be consolidated; the strength of the dollar, which has a positive impact on the competitive position of the group, the cuts in capacity by global operators, and the anti-dumping measures in North America.

We believe that the situation is temporary and that there will be solid fundamental growth in the sector in the medium term, and as such we remain focussed on making progress with the objectives of our 2014-2017 strategic plan. In this regard, we have the majority of the investments under our 2012-2016 investment plan, aimed at tubes with a higher added value, which has already been completed, and our target portfolio of new products already implemented and industrialized. We remain focussed on strengthening our position in priority segments and markets, improving our service, competitiveness, and global commercial presence. In this regard and as a means to implement our strategy, we continue to work on our corporate development plan, the first step of which was taken in November 2014 with the execution of our strategic agreement with Marubeni Itochu Steel Inc. and JFE Steel Corporation.

Financial Statements

INCOME STATEMENT, Thousands of Euros	Q1 2015	Q1 2014	Q1 2015 / Q1 2014
Revenue	102.592	98.278	4%
Changes in inventory	4.822	10.715	
Supplies	(47.686)	(52.065)	
Personnel expenditure	(29.491)	(27.411)	
Other operating expenses	(21.904)	(19.623)	
Other operating income and net gains/(losses)	2.781	2.722	
EBITDA	11.114	12.616	(12%)
Depreciation and amortisation charge	(7.826)	(7.365)	
EBIT	3.288	5.251	(37%)
Financial income/(expense)	(874)	(2.665)	
Profit before income tax	2.414	2.586	(7%)
Profits tax	(393)	(192)	
Consolidated profit for the period	2.021	2.394	(16%)
Profit from minority interests	(318)	(90)	
Profit for the period	1.703	2.304	(26%)

BALANCE SHEET, Thousands of Euros	Q1 2015	Q4 2014
NON-CURRENT ASSETS	421.053	417.639
Inventories and customers	219.687	215.481
Cash and other cash equivalents	25.345	24.464
CURRENT ASSETS	245.032	239.945
Assets held for sale	4.347	4.599
TOTAL ASSETS	670.432	662.183
NET EQUITY	263.519	260.936
DEFERRED REVENUES	11.854	12.469
Non-current provisions	4.118	3.622
Bank borrowings and other financial liabilities	159.748	155.640
Other non-current liabilities	61.250	51.548
NON-CURRENT LIABILITIES	225.116	210.810
Short-term provisions	7.356	8.249
Bank borrowings and other financial liabilities	41.693	40.436
Other current liabilities	120.894	129.283
CURRENT LIABILITIES	169.943	177.968
Liabilities held for sale	--	--
TOTAL LIABILITIES	670.432	662.183
Net financial debt	176.202	171.612