

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

1^{ER} SEMESTRE 2016



“... el salto del Grupo hacia productos premium es una realidad.”

Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO

El entorno de mercado al que nos hemos enfrentado en el primer semestre de 2016 ha continuado siendo negativo. A pesar de que a lo largo del segundo trimestre se ha producido una estabilización y, en algunos casos, una ligera recuperación de los precios de las materias primas, esto no ha supuesto cambios sustanciales en la demanda de nuestro sector, cuya recuperación parece retrasarse hasta el segundo semestre de 2017.

El EBITDA logrado por el Grupo en los primeros seis meses del año asciende a 19,9M€, un 40,9% por debajo del mismo periodo de 2015. Sin embargo, tal y como anunciábamos en el trimestre anterior, empezamos a ver una mejora de nuestros resultados gracias a las mejoras operacionales y al avance gradual de nuestro posicionamiento en los productos de alto valor añadido. De esta manera el EBITDA del segundo trimestre del año se ha situado en 12,2M€, un 57% por encima del EBITDA del primer trimestre, y con un margen del 8,7%.

Ya publicamos en los resultados del primer trimestre la captación del mayor pedido de tubo de OCTG para el Grupo. Pero nuestra estrategia de posicionamiento en productos premium sigue dando sus frutos y nos permite ahora anunciar un nuevo hito para TUBACEX: el logro del mayor pedido de tubos para Umbilicales en nuestra historia. Un pedido, que a pesar de que no tendrá impacto en los resultados de este ejercicio, ya que comenzará a fabricarse en 2017, mejora la visibilidad para los dos próximos años en uno de los productos más sofisticados fabricados por la compañía y que es una muestra más de que el salto del Grupo hacia productos premium es una realidad.

Además, seguimos cotizando pedidos muy significativos en otros productos de alto valor añadido, lo que refleja que las perspectivas de este mercado son optimistas en el medio plazo.

Mientras tanto, en el corto plazo, seguimos manteniendo una sólida posición financiera que nos está permitiendo afrontar esta crisis con la tranquilidad de ser capaces de hacer frente a nuestras necesidades financieras incluso en el peor de los escenarios. Seguiremos durante el ejercicio profundizando en la mejora operacional, el aumento de la eficiencia y la reducción de costes. También ponemos el foco en reducir nuestra dependencia del sector de Oil&Gas, algo a lo que está contribuyendo tanto la total integración de IBF y de Prakash, como el desarrollo de nuevos grados de acero y tecnologías gracias a las cuales hemos conseguido una posición líder en el segmento de calderas supercríticas.

Estamos ante una crisis en el sector de Oil&Gas sin precedentes y aún así la resistencia demostrada por TUBACEX es una prueba clara de que el camino iniciado con nuestro último Plan Estratégico en la mejora de producto, operacional y de gestión es el adecuado. Con este convencimiento, seguimos avanzando en las tres vías porque así estaremos mejor preparados para aprovechar el cambio de mercado que, sin duda, se producirá.

De cara a los próximos trimestres, prevemos mantener la mejora gradual de los resultados en base a la captación de proyectos importantes de productos premium y la mejora de eficiencia, pero la débil situación general del mercado, hará que la evolución de resto de productos sea determinante para los resultados globales del año.



La recuperación mundial iniciada en 2015 ha continuado durante 2016 aunque a un ritmo débil. De cara al futuro, el Fondo Monetario Internacional espera que la recuperación económica avance a un ritmo moderado pero sostenido, aunque la Fed, el Brexit y la situación política de Brasil pueden ocasionar episodios de volatilidad en el corto plazo.

El **precio del níquel** ha invertido desde el mes de abril su tendencia decreciente. Mientras que durante el primer trimestre del año registró una caída del 3,9%, a 30 de junio acumula una revalorización anual del 8,9%, con un precio de cierre de 9.475 dólares por tonelada frente a los 8.700 dólares por tonelada de cierre de 2015. En términos de precios medios, se ha situado en 8.713 dólares por tonelada un 36,6% por debajo del precio medio del primer semestre de 2015 y un 20,1% inferior al precio medio de todo el ejercicio anterior.

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. El precio del molibdeno también ha experimentado una mejoría a largo del segundo trimestre y acumula una subida del 29% en el año, aunque su precio medio se sitúa aún un 14% por debajo del de 2015. Por lo que respecta al cromo su precio se mantiene en niveles bajos con una caída del 11% con respecto al cierre de 2015 y en términos de precios medios un 20% inferior.

En cuanto al **precio del petróleo**, mantiene la buena tendencia del año, habiéndose acelerado su recuperación durante el segundo trimestre. El barril de Brent cerró el mes de junio en 49,66 dólares, un 33,2% por encima del cierre de 2015. Parece que en las últimas semanas el precio del barril de Brent se ha estabilizado en el entorno de los 50 dólares, lo que supone una revalorización cercana al 80% desde sus mínimos a mediados de enero.

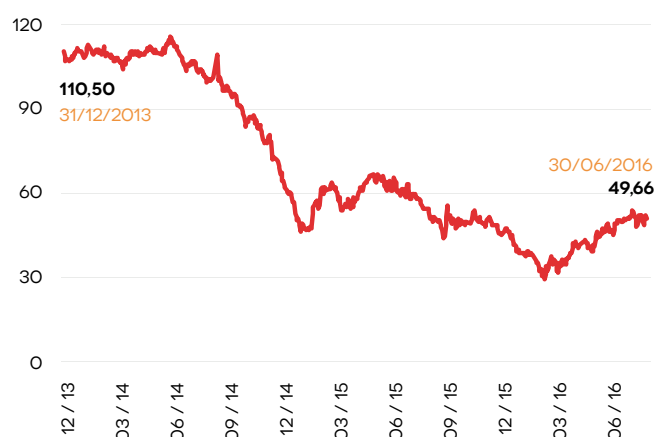
EVOLUCIÓN PRECIO NÍQUEL

DIC 13 – JUN 16 (\$/TON)



EVOLUCIÓN PRECIO BRENT

DIC 13 – JUN 16 (\$/BARRIL)





El primer semestre de 2016 se ha desarrollado en un entorno de mercado muy desfavorable. La debilidad mostrada en el último año por el precio de las materias primas y del petróleo ha provocado una importante reducción de capex

en las compañías del sector de Oil&Gas, afectando muy negativamente a los resultados de TUBACEX de manera gradual trimestre a trimestre.

DATOS ECONÓMICOS

MILL. €

	<u>1S 2016</u>	<u>1S 2015</u>	<u>% variación</u>	<u>2T 2016</u>	<u>2T 2015</u>	<u>% variación</u>
Ventas	261,5	302,5	-13,5%	140,2	142,7	-1,8%
EBITDA ⁽¹⁾	19,9	33,7	-40,9%	12,2	16,2	-25,1%
Margen EBITDA	7,6%	11,1%		8,7%	11,4%	
EBIT	3,1	17,9	-82,5%	3,7	7,5	-49,9%
Margen EBIT	1,2%	5,9%		2,7%	5,2%	
Beneficio Neto Atribuible	1,7	14,0	-87,7%	2,2	7,3	-70,0%
Margen	0,7%	4,6%		1,6%	5,1%	

	<u>30/06/2016</u>	<u>31/12/2015</u>
Capital circulante	206,7	210,1
Capital circulante / Ventas	42,0%	39,4%
Patrimonio Neto	313,1	317,5
Patrimonio Neto / DFN	145,0%	144,0%
Deuda Financiera Neta	216,0	220,5
DFN/EBITDA	6,1x	4,5x

La cifra de ventas del primer semestre de 2016 se ha situado en 261,5 millones de euros, un 13,5% por debajo de las ventas del primer semestre de 2015 como consecuencia tanto de la caída de volúmenes como del efecto negativo de las materias primas y la presión en precios. Sin embargo, como ya se adelantaba en los últimos resultados publicados, los resultados del segundo trimestre comienzan a mostrar una tendencia de mejora gracias tanto al aumento de la cuota de mercado en productos premium como a las mejoras operacionales. El EBITDA del segundo trimestre se sitúa así en 12,2 millones de euros, un 25,1% por debajo de la cifra del segundo trimestre de 2015 pero un 56,7% por encima del EBITDA del primer trimestre del año, y con un margen EBITDA del 8,7%, sustancialmente superior al margen de los últimos trimestres.

Por lo que respecta al Balance, el capital circulante asciende a 206,7 millones de euros, ligeramente por debajo del cierre de 2015. Por su parte, la deuda financiera alcanza los 216,0 millones de euros.

El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se sitúa en 6,1x de manera coyuntural ya que el EBITDA de los últimos 12 meses baja significativamente al incluir en su cálculo un primer semestre de este año, muy débil, y excluir el primer semestre de 2015, que fue el más fuerte del año pasado. Este ratio irá normalizándose y reduciéndose a lo largo del año hasta aproximarse a 4x, ya que la previsión de TUBACEX es generar Free Cash Flow positivo en el ejercicio, volviendo al objetivo estratégico de 3x en el ejercicio 2017.

Cabe destacar la fortaleza financiera del Grupo. La estrategia financiera de TUBACEX en los últimos años ha estado orientada a la optimización del coste y la diversificación de las fuentes de financiación.

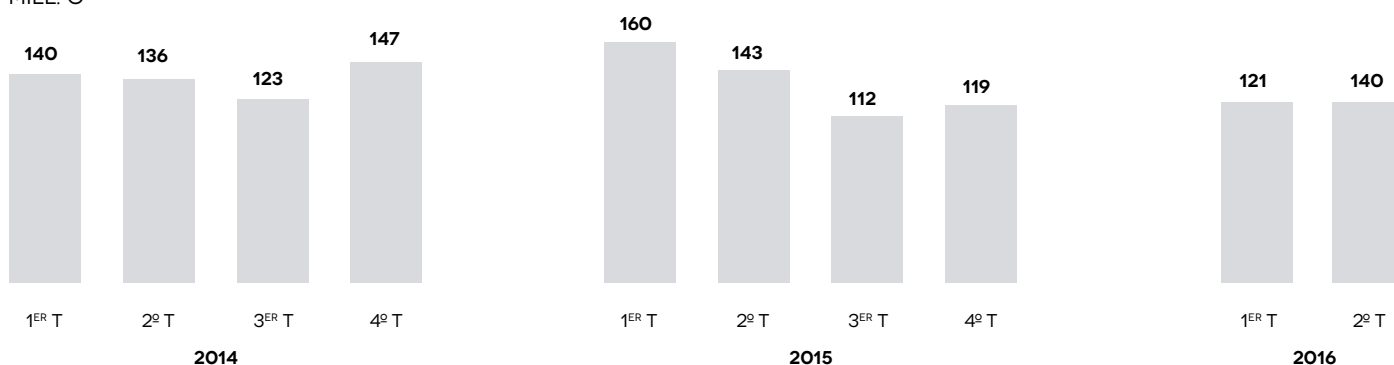
El éxito de esta estrategia financiera pueda comprobarse en dos hechos concretos: (i) un gasto financiero por debajo del gasto financiero del primer semestre de 2015, a pesar de contar con una deuda mayor fruto de la adquisición de dos

compañías y (ii) una posición de caja fuerte que permite hacer frente a los vencimientos de la deuda de los próximos 3-4 años incluso en el peor de los escenarios.

En cuanto a las perspectivas futuras, preveemos una mejora significativa del mix facturado en los próximos trimestres en base a la captación de pedidos importantes de productos premium, aunque el resultado del año dependerá de la evolución general del mercado.

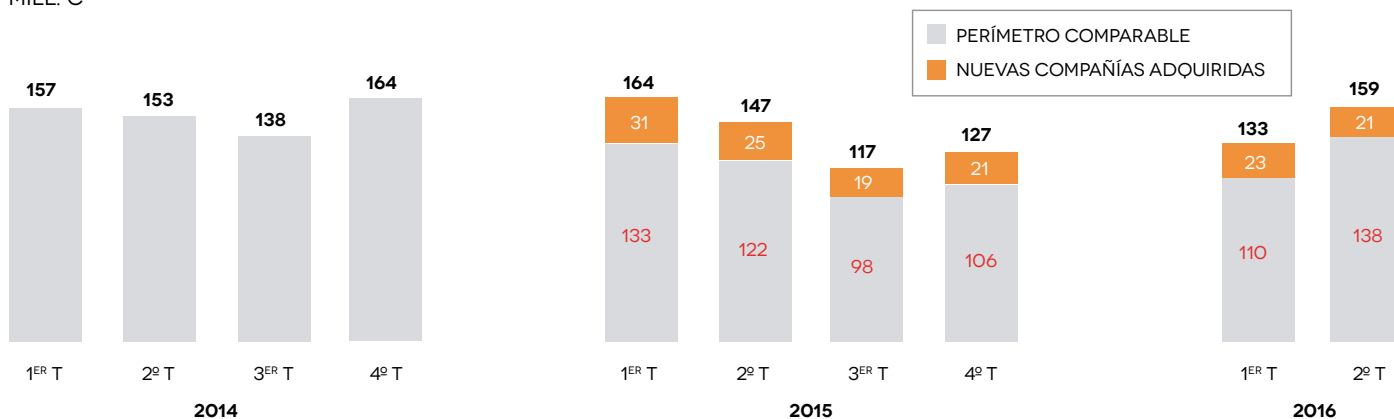
EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS

MILL. €



EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS AJUSTADA*

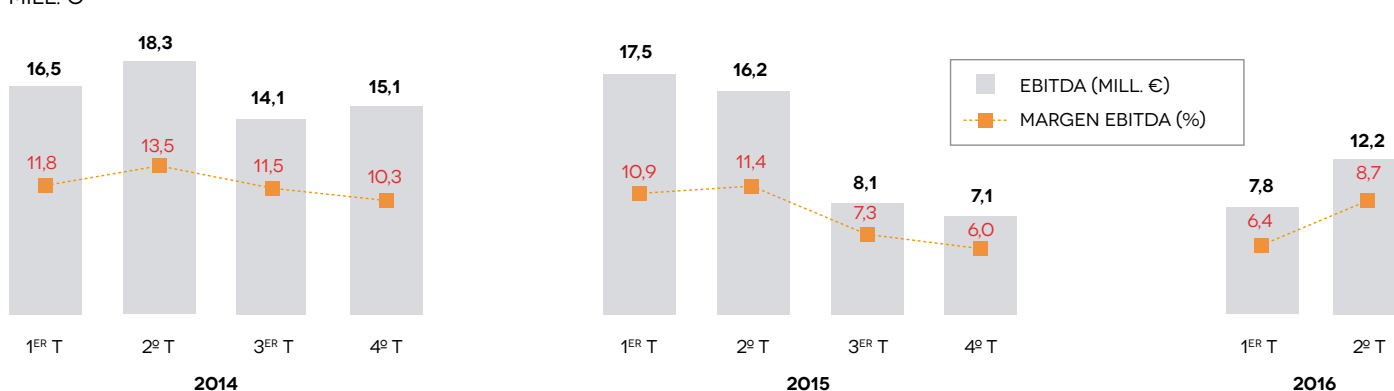
MILL. €



* Cifra de ventas calculada asumiendo el precio del níquel estable de 2012

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE EBITDA

MILL. €



El entorno de negocio del Grupo TUBACEX en el primer semestre del año ha mantenido la tendencia mostrada en el último trimestre de 2015 caracterizada por un empeoramiento progresivo de las ventas en términos de volumen y precios. Si bien, la captación de pedidos significativos de productos premium está permitiendo, desde abril, matizar dicha tendencia.

Las **ventas a través del canal de distribución** han mostrado un comportamiento muy débil, ya que se han visto particularmente afectadas por el mantenimiento del precio del níquel en niveles bajos y por el débil nivel de actividad del sector Oil&Gas, principal destinatario de los tubos vendidos a través de este canal.

Por lo que se refiere a las **ventas directas a ingeniería y cliente final**, cabe destacar dos hechos aspectos importantes. Por una parte, al igual que en el trimestre anterior, el peso de este canal de venta sigue aumentando, en línea con la estrategia del Grupo, y supone ya el 75% de la entrada de pedidos. Por otra parte, se mantiene la fortaleza del sector de **PowerGen** que sigue siendo el primer sector de destino de productos de TUBACEX con el 45% de las ventas. La integración de TUBACEX IBF, especialista en piezas de grandes diámetros en segmento premium, permite ofrecer a los clientes de este

sector soluciones tubulares integrales. Este hecho, unido al desarrollo de nuevos grados de acero específicos para este sector en los últimos años y a la línea de “shotpeening” está contribuyendo de manera importante al aumento de la cuota de mercado del Grupo en dicho segmento.

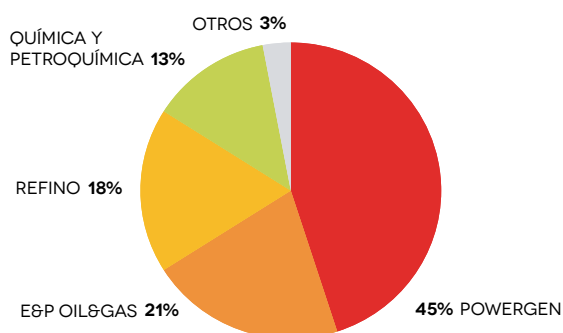
Merece también la pena comentar que se está revirtiendo la tendencia negativa del sector **E&P** después de tres trimestres consecutivos reduciendo su peso en el global de ventas del Grupo. Este sector que suponía un 15% de las ventas en el primer trimestre, ha pasado al 21% en el semestre gracias al comienzo de las entregas del importante pedido de OCTG recibido en marzo. En base a la actual cartera de pedidos y a las buenas perspectivas de captación en Oriente Medio, es de esperar que este porcentaje siga aumentando gradualmente en los próximos trimestres.

En cuanto al sector de **Refino e Industria Petroquímica**, la caída en actividad del segmento de E&P se ha traducido en un aumento sustancial de la competencia, al mismo tiempo que la reducción de Capex de toda la industria del petróleo ha afectado también a este segmento. Estos hechos han provocado que los porcentajes que representan estos sectores sobre el total de las ventas disminuyan ligeramente pasando del 25% al 18% y del 15% al 13% respectivamente.

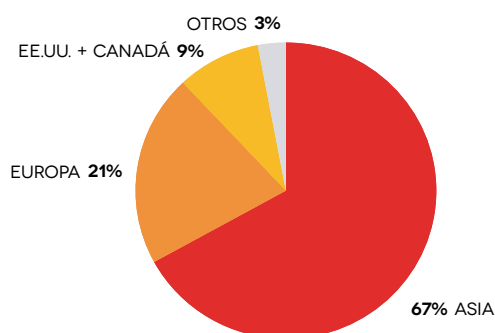
DESGLOSE DE VENTA DIRECTA A INGENIERÍA Y CLIENTE FINAL

1^{ER} SEMESTRE 2016

DESGLOSE POR SECTOR



DESGLOSE POR DESTINO FINAL



Atendiendo al desglose geográfico por destino final de las ventas, se aprecia que el mercado asiático sigue manteniendo su posición de liderazgo dentro de las ventas del Grupo, al igual que en los últimos trimestres. Esta tendencia se mantendrá en el futuro ya que Asia es actualmente el mercado de mayor potencial de crecimiento a nivel mundial y uno de los principales ejes de la estrategia comercial del Grupo TUBACEX.

Por esta razón, TUBACEX ha reforzado a lo largo del último año su posición en esta región, con la incorporación de plantas industriales y la apertura de oficinas comerciales. En el corto plazo, la estrategia comercial en esta región pasa por el refuerzo del posicionamiento en Irán, país que se configura como uno de los demandantes más importantes para los productos del Grupo en los próximos años.

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

MAYO 2016



TUBACEX celebró el pasado 25 de mayo su Junta General Ordinaria de Accionistas en la que se aprobaron las cuentas anuales, el informe de gestión y el de gobierno corporativo correspondientes al ejercicio de 2015.

La Junta también aprobó un plan de incentivos para el equipo directivo, con el objetivo de fortalecer el compromiso de los directivos en la consecución de los objetivos estratégicos de TUBACEX y acordó el reparto de un dividendo ordinario por importe de 0,0259 euros brutos por acción, abonado el 6 de junio, y que supone un pay-out del 40% del beneficio neto del ejercicio de 2015 y un desembolso total para el Grupo de 3,4 millones de euros.

REFORZAMIENTO DE LA PRESENCIA COMERCIAL EN IRÁN

2º TRIMESTRE 2016



En previsión de la importancia que Irán tendrá para TUBACEX en los próximos años debido a sus grandes reservas de gas y petróleo y la necesidad de modernizar todas sus infraestructuras, el Grupo está mejorando progresivamente su posicionamiento en el mercado iraní. Prueba de ello es que el 31 de mayo TUBACEX organizó su primera conferencia técnica en Teherán sobre Oil&Gas a la que asistieron más de 140 personas provenientes de toda la cadena de valor (usuarios finales, EPCs, ingenierías y fabricantes) y en la que se puso especial énfasis en las soluciones avanzadas ofrecidas por el Grupo para los sectores petroquímico, de generación eléctrica, refino y fertilizantes. Además, TUBACEX ha abierto una oficina comercial en Teherán y un almacén de distribución para acercar la oferta de productos y servicios del Grupo al mercado local.

FERIA TUBE&WIRE Y CONFERENCIA OIL&GAS

ABRIL - MAYO 2016



Entre el 4 y 8 de abril, TUBACEX asistió a la Feria Tube&Wire en Dusseldorf, la feria más importante del sector de productos tubulares. En ella, TUBACEX presentó tanto nuevos productos de su catálogo, entre ellos los tubos para altas presiones, como nuevos grados de acero como el 253Ma, avanzando así en el desarrollo de su posicionamiento como proveedor de soluciones tubulares.



TUBACEX ha sido Sponsor Platino de la Primera Conferencia de Oil&Gas Bilbao (Oil&Gas Conference Bilbao) celebrada entre el 31 de mayo y el 1 de junio. Se trata de un evento de interés sectorial para fomentar las relaciones intersectoriales

así como el networking entre los diversos actores y keyplayers del sector. A lo largo de un día y medio de duración y bajo un enfoque estratégico y tecnológico, ponentes acreditados y especializados, tanto nacionales como internacionales, trataron las principales temáticas del sector.

EL MAYOR PEDIDO DE UMBILICALES

JUNIO 2016

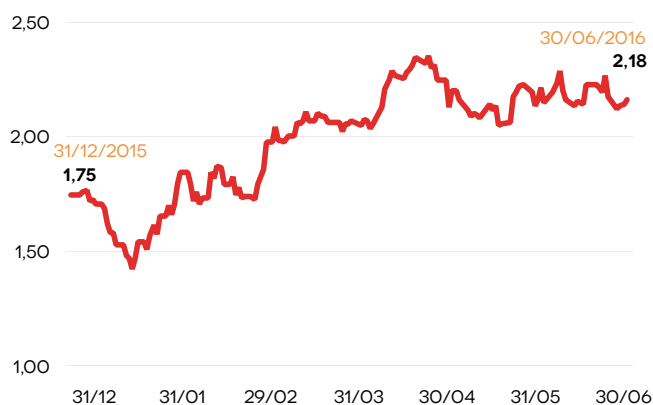
El Grupo TUBACEX ha recibido de Nexans una orden para el suministro de tubos para umbilicales por valor de cerca de 40 millones de euros, el mayor pedido de este tipo de tubo en la historia del Grupo. Los tubos, cuya entrega se realizará entre 2017 y 2019, tienen como destino el proyecto de Shah Deniz, un yacimiento de gas en aguas del sur del Mar Caspio, situado a 90 kilómetros de la costa de Azerbaijón y operado por BP. Este yacimiento de gas reducirá la dependencia de Europa del gas ruso.

EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN

ENE 16 – JUN 16

Durante la primera mitad del año, la acción de TUBACEX ha tenido un comportamiento muy positivo en bolsa acumulando una revalorización del 24,9%. La acción cerró el 30 de junio en 2,185 euros, lo que supone una capitalización bursátil de 290,6 millones de euros, frente a los 232,7 millones de cierre de 2015.

Por lo que se refiere a la liquidez del valor el volumen negociado ha disminuido respecto a las cifras record alcanzadas en 2015. Entre enero y junio de 2016 se han negociado un total de 43,7 millones de títulos, es decir, un 32,8% del capital y un 56,8% menos que en el mismo periodo de 2015.



Fuente: CNMV

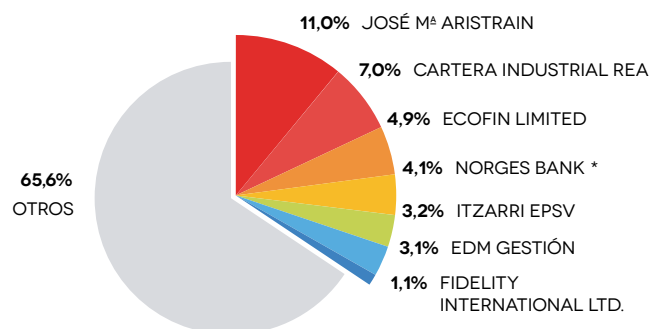
ACCIONARIADO

30.06.2016

Durante el segundo trimestre de 2016 no se ha producido ningún cambio en la composición de accionistas significativos de la Compañía.

El único cambio que se ha producido durante el semestre, es el realizado en enero por parte de Cartera Industrial Rea, que aumentó su participación del 5,0% al 7,0%.

Por tanto, según consta en la CNMV, la estructura de accionistas de TUBACEX a 30 de junio de 2016 es la siguiente.



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



BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

MILL. €

	30/06/2016	31/12/2015	% variación
Activos intangibles	67,8	68,8	-1,4%
Activos materiales	266,5	263,7	1,1%
Inmovilizado financiero	64,5	61,9	3,9%
Activos no corrientes	398,9	394,4	1,1%
Existencias	217,4	226,7	-4,1%
Clientes	88,9	79,8	11,4%
Otros deudores	15,9	13,7	15,9%
Otro activo circulante	1,4	1,4	2,7%
Instrumentos financieros derivados	0,4	0,4	55,9%
Caja y equivalentes	140,6	142,8	-1,5%
Activos Corrientes	464,6	464,7	0,0%
TOTAL ACTIVO	863,4	859,1	0,5%
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	284,9	288,6	-1,3%
Intereses Minoritarios	28,2	28,9	-2,5%
Patrimonio Neto	313,1	317,5	-1,4%
Deuda financiera largo plazo	181,8	166,1	9,4%
Instrumentos financieros derivados	1,2	0,8	49,1%
Provisiones y otros	44,0	48,7	-9,7%
Pasivos no corrientes	226,9	215,6	5,3%
Deuda financiera corto plazo	174,8	197,1	-11,3%
Instrumentos financieros derivados	0,9	0,9	-3,1%
Acreeedores comerciales	99,7	96,4	3,4%
Otros pasivos corrientes	48,0	31,6	52,1%
Pasivos corrientes	323,4	326,0	-0,8%
TOTAL PASIVO	863,4	859,1	0,5%

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

MILL. €

	<u>1S 2016</u>	<u>1S 2015</u>	<u>% variación</u>	<u>2T 2016</u>	<u>2T 2015</u>	<u>% variación</u>
Ventas	261,5	302,5	-13,5%	140,2	142,7	-1,8%
Variación de existencias	2,4	(14,9)	n.s.	(1,7)	1,0	n.s.
Otros ingresos	6,2	3,7	71,0%	4,9	2,6	91,0%
Coste de aprovisionamientos	(132,6)	(146,5)	-9,5%	(68,3)	(79,6)	-14,1%
Gastos de personal	(63,7)	(67,5)	-5,7%	(33,5)	(34,0)	-1,6%
Otros gastos de explotación	(54,0)	(58,5)	-7,6%	(29,4)	(31,5)	-6,7%
Dif. Neg. en combinac. de negocio	-	15,0	n.s.	-	15,0	n.s.
EBITDA	19,9	33,7	0,3	12,2	16,2	-25,1%
Amortizaciones	(16,8)	(15,8)	6,3%	(8,4)	(8,7)	-3,9%
EBIT	3,1	17,9	-82,5%	3,7	7,5	-49,9%
Resultado Financiero	(4,4)	(5,9)	-25,8%	(2,3)	(3,2)	-29,3%
Diferencias tipo de cambio	(0,1)	1,6	n.s.	0,1	(0,0)	n.s.
Beneficio Antes de Impuestos	(1,4)	13,6	n.s.	1,5	4,2	-64,2%
Impuesto de Sociedades	2,4	(0,0)	n.s.	0,7	2,4	-72,7%
Beneficio Neto Consolidado	1,0	13,5	-92,8%	2,2	6,6	-67,3%
Intereses minoritarios	0,7	0,4	81,8%	0,0	0,7	-96,5%
Benef. Atribuible Soc. Dominante	1,7	14,0	-87,7%	2,2	7,3	-70,0%

n.s.: No significativo
PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS

	<u>1S 2016</u>	<u>1T 2016</u>	<u>2015</u>
Deuda Neta / EBITDA	6,1x *	6,1x	4,5x
Deuda Neta / Patrimonio Neto	69,0%	76,2%	69,4%
Margen EBITDA	7,6%	6,4%	9,2%
Margen EBIT	1,2%	neg.	2,9%
RoE	neg.	0,5%	2,9%
RoCE	0,1%	0,8%	2,9%
Cobertura de intereses	0,7x	neg.	1,7x
Capital circulante / ventas	42,0%	44,7%	39,4%

neg.: Negativo

* Consecuencia del cálculo del EBITDA de los últimos doce meses que incluye el primer semestre de este año, muy débil, y excluye el primer semestre del año pasado, muy fuerte. Este ratio se situará en torno a 4x a cierre de año.

WWW.TUBACEX.COM

PRESENTATION OF THE RESULTS

1ST HALF 2016



“... the Group’s leap towards premium products is a reality.”

Jesús Esmorís
CEO

The market environment we have faced during the first half of 2016 has continued to be negative. Despite the stabilization and, in some cases, slight recovery of raw material prices throughout the second quarter there have been no significant changes in our sector demand and its recovery seems to have been delayed until the second half of 2017. The Group’s EBITDA amounted to €19.9 million during the first half of the year, 40.9% below that obtained in the same period last year. Nevertheless, as we announced in the previous quarter, we are starting to see better results thanks to operational improvements and a steady progress in our positioning in the high value-added product segment. As a result, during the second quarter EBITDA amounted to €12.2 million i.e. 57% higher than EBITDA in the first quarter and with a margin of 8.7%.

As we reported in our first quarter results, the largest OCTG tubing order was won by the Group. Our premium product positioning strategy is bearing fruit and we can now announce a new milestone for TUBACEX: the largest order of Umbilical Tubes in our history. Although this order will not have an impact on this year’s results as production will start in 2017, for the next couple of years it will improve visibility for one of the most sophisticated products we manufacture which is yet another example demonstrating that the Group’s leap towards premium products is a reality.

Moreover, we continue to win very significant orders in other high value-added products which indicates that the prospects for this market are optimistic in the medium term.

Meanwhile in the short term, we continue to maintain a financial soundness which is enabling us to face this crisis with the confidence of being capable to address our financial needs even in the worst possible scenarios. We will continue to make efforts throughout this financial year aimed at further operational improvements, increasing efficiency and reducing costs. In addition we remained focused on reducing our dependence on the Oil&Gas sector, thanks to the full integration of IBF and Prakash as well as the development of new steel grades and technologies which have positioned us as leaders of the supercritical boiler segment.

In spite of the unprecedented crisis we face in the Oil&Gas sector, the resilience demonstrated by TUBACEX is a good example for proving that our Strategic Plan for product, operational and management improvement is correct. Based on this belief, we continue to progress in all three dimensions as we will be better equipped to make the most of the market change which will undoubtedly take place.

During forthcoming quarters we expect to maintain a steady improvement in results based on winning major premium product projects and improved efficiency. However, the generally weak situation of the market will make the evolution of other products decisive for our global annual results.



The global recovery which started in 2015 has continued in 2016 but at a weak pace. The IMF expects economic recovery will progress at a moderate yet sustained rate in the future; although the Fed, Brexit and the political situation in Brazil could lead to volatile episodes in the short term.

Since April **nickel price** has reversed its downward trend. After a 3.9% fall during the first quarter 2016, at June 30th nickel price showed a cumulative annual appreciation of 8.9% with a closing price of \$9,475 per ton in relation to \$8,700 per ton registered at the end of 2015. In terms of average prices, it stands at \$8,713 per ton, i.e. 36.6% and 20.1% below the average price of the first half 2015 and of the entire previous financial year respectively.

The other two alloys with significant weight in the Group's supplies for the manufacture of stainless steel are molybdenum and chromium. Molybdenum price has also improved throughout the second quarter accumulating an increase of 29% in the financial year to date, although average price is still 14% lower than its price in 2015. In regards to Chromium, its price has remained low with an 11% drop in relation to 2015-year end prices and 20% lower in terms of average prices.

However, **oil price** is maintaining its good annual trend with an accelerated recovery during the second quarter. The Brent barrel closed June at \$49.66, up 33.2% on the close of 2015. In recent weeks, Brent barrel price appears to have stabilized at around \$50, which is an appreciation of almost 80% from its lowest price in mid-January.

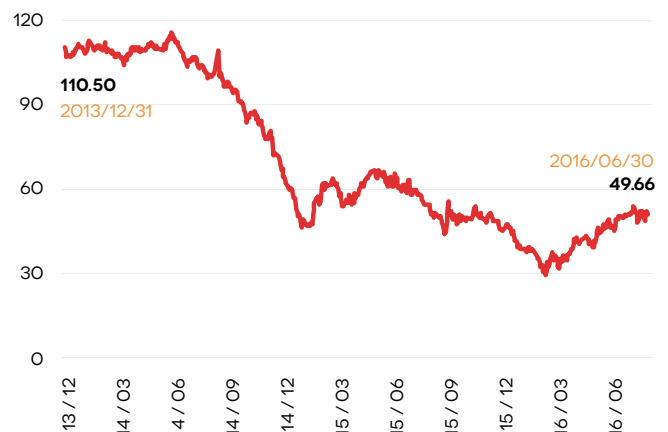
EVOLUTION OF THE NICKEL PRICE

DEC 13 – JUN 16 (US\$/TON)



EVOLUTION OF THE BRENT PRICE

DEC 13 – JUN 16 (US\$/BARREL)



KEY FINANCIAL FIGURES



The first half of 2016 was set amid a very unfavorable market environment. The weakness of raw materials and oil prices in the previous financial year led to a major CAPEX reduction

in Oil&Gas sector companies and impacted very negatively and gradually on TUBACEX results quarter after quarter.

FINANCIAL FIGURES

€ M

	<u>H1 2016</u>	<u>H1 2015</u>	<u>change %</u>	<u>Q2 2016</u>	<u>Q2 2015</u>	<u>change %</u>
Sales	261.5	302.5	-13.5%	140.2	142.7	-1.8%
EBITDA	19.9	33.7	-40.9%	12.2	16.2	-25.1%
EBITDA margin	7.6%	11.1%		8.7%	11.4%	
EBIT	3.1	17.9	-82.5%	3.7	7.5	-49.9%
EBIT margin	1.2%	5.9%		2.7%	5.2%	
Net Profit	1.7	14.0	-87.7%	2.2	7.3	-70.0%
Margen	0.7%	4.6%		1.6%	5.1%	

	<u>2016/06/30</u>	<u>2015/12/31</u>
Working Capital	206.7	210.1
Working Capital / Sales	42.0%	39.4%
Equity	313.1	317.5
Equity / Net Financial Debt	145.0%	144.0%
Net Financial Debt	216.0	220.5
NFD/ EBITDA	6.1x	4.5x

The sales figure for the first semester stood at € 261.5 million, down 13.5% on the sales for the first half of 2015 as a result of the fall in volume and negative impact of raw materials and pressure on prices. However, as we already mentioned in the publication of our previous results, second quarter results have begun to show an improvement trend thanks to the increase in premium product market share as well as to operational improvements. EBITDA during the second quarter stands at €12.2 million, 25.1% down in relation to the figure of the second quarter 2015; but 56.7% higher than EBITDA in the first quarter of this financial year and with an EBITDA margin of 8.7% which is significantly higher than the margin of recent quarters.

As for the Balance Sheet, the working capital amounts to €206,7 million, slightly below the close of 2015. Financial debt stands at €216.0 million.

The Net Financial Debt over EBITDA temporarily stands at 6.1x as the EBITDA over the past 12 months has fallen significantly on including a very weak first half of this year in its calculation and excluding the first half of 2015, which was the strongest last year. This ratio will be normalized and reduced throughout the year to near 4x, as TUBACEX forecasts the generation of positive Free Cash Flow in the financial year, returning to the strategic target of 3x in 2017.

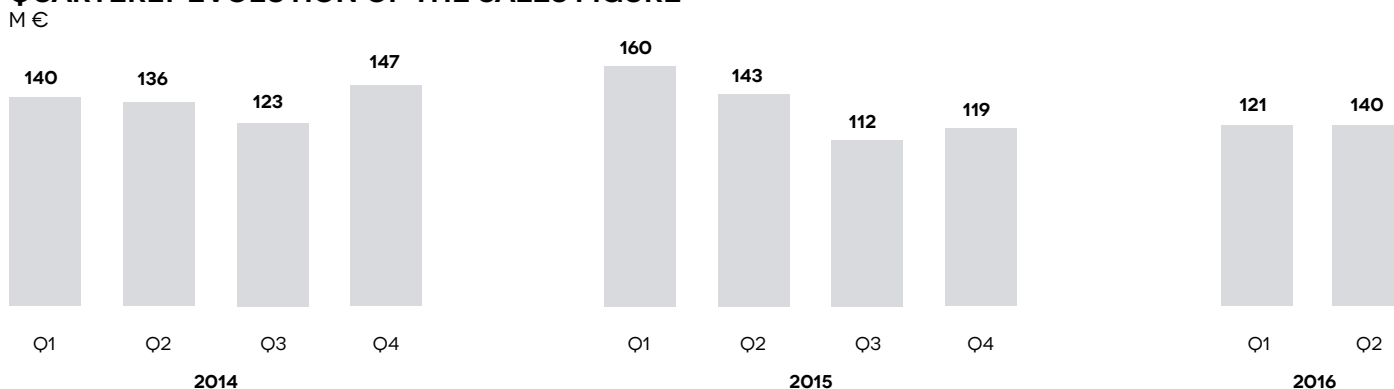
The financial strength of the Group is also worth highlighting. TUBACEX financial strategy in recent years has been aimed at optimizing costs and the diversification of financing sources.

The success of this financial strategy can be seen in two specific facts: (i) financial expenditure below that of the first half of 2015, in spite of having greater debt as a result of the acquisition of two companies; and (ii) a strong cash position

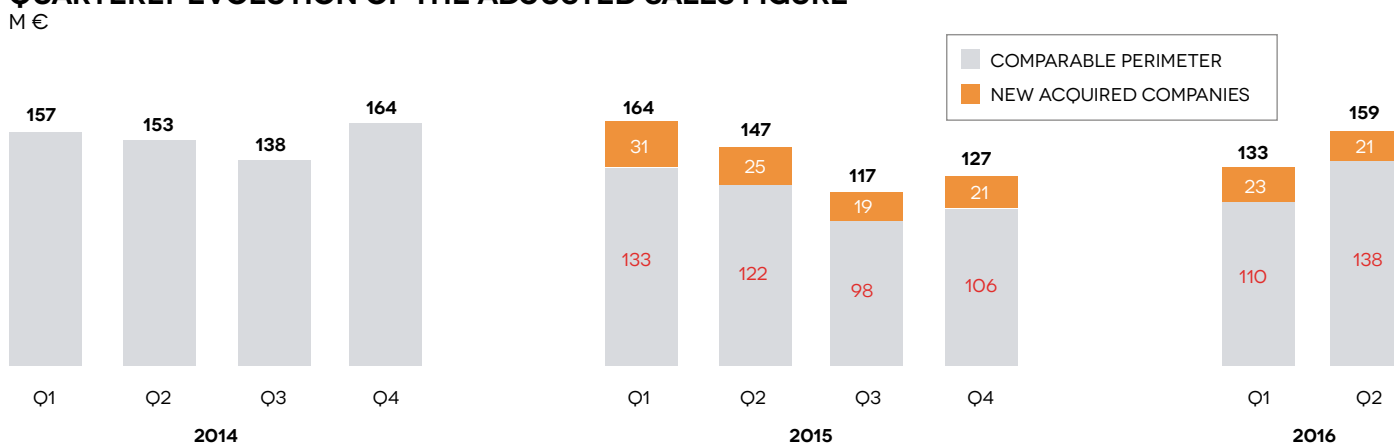
that enables debt maturities to be met for the next 3-4 years even in the worst case scenarios.

As for future perspectives, we foresee a significant improvement in the invoiced mix over forthcoming quarters based on winning large premium product orders, even though the result for the year will depend on the general evolution of the market.

QUARTERLY EVOLUTION OF THE SALES FIGURE

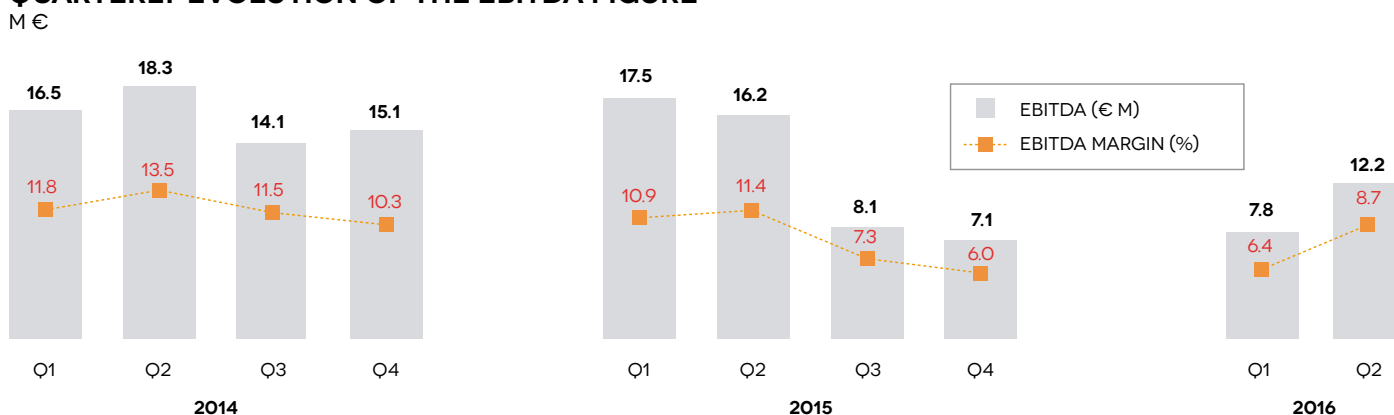


QUARTERLY EVOLUTION OF THE ADJUSTED SALES FIGURE *



*Sales figure calculated assuming the stable nickel price of 2012.

QUARTERLY EVOLUTION OF THE EBITDA FIGURE



The business environment of the TUBACEX Group in the first half of the year has maintained the trend shown in the last quarter of 2015, characterized by a gradual worsening of sales in terms of volume and prices. Nevertheless, winning significant premium product orders is contributing to offset this trend since April.

Sales through the distribution channel have registered a very weak performance due to the particular impact of sustained very low nickel prices, as well as offbeat activity in the Oil&Gas sector, which is the main recipient of tubes sold through this channel.

As far as **direct sales to engineering firms and the end-user** are concerned, it is worth highlighting two significant events: on the one hand, as in the previous quarter, this sales channel continues to gain weight in line with the Group's strategy and accounts for 75% of order intake; while on the other hand, the **PowerGen** sector strength is maintained as it continues to be the first destination sector for TUBACEX products, concentrating 45% of sales. The integration of TUBACEX IBF, a specialist in large diameter parts in the Premium segment, has allowed us to offer

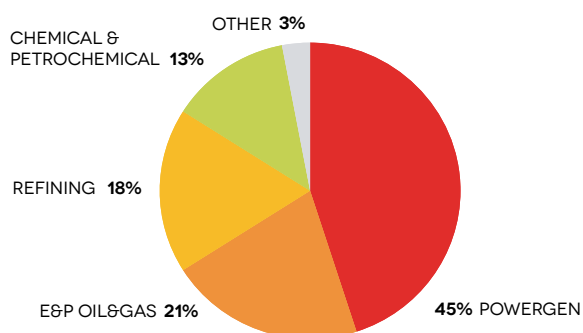
integrated tubular solutions to the customers of this sector. This fact, together with the development of new grades of steel specific for this sector in recent years and the shot-peening line, is contributing significantly to increase the Group's market share in this segment.

It is also worth mentioning an upturn in the **E&P** sector negative trend after three consecutive quarters of weight reduction in the Group's global sales. This sector, which represented 15% of sales in the first quarter, now accounts for 21% in the semester due to the start of deliveries of a major OCTG order received in March. Based on the current backlog and good order intake prospects in the Middle East, this percentage is expected to continue to increase gradually in forthcoming quarters.

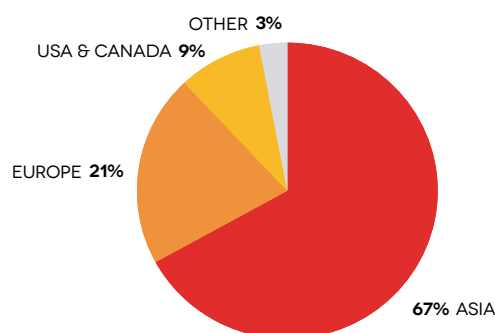
In regards to the **Refining and Petrochemical Industry**, the activity drop in the E&P sector has translated into a significant competition increase, while a Capex reduction in the entire oil industry has also affected this segment. The foregoing events have triggered a slight reduction of total sales in these sectors from 25% to 18% and from 15% to 13% respectively.

BREAKDOWN OF DIRECT SALES TO ENGINEERING FIRMS AND END-USER 1ST HALF 2016

BREAKDOWN BY SECTOR



BREAKDOWN BY FINAL DESTINATION



A geographical breakdown by final sales destination shows the Asian market continues to maintain its leadership in the Group's sales as has been the case in recent quarters. This trend will continue in the future as Asia is currently the highest growth potential market worldwide and one of the main sales strategy cores for the TUBACEX Group.

For this reason, TUBACEX has reinforced its position in this region during the last year, incorporating industrial plants and opening sales offices. In the short term, our sales strategy in this region will require us to strengthen our position in Iran, emerging as one of the major countries in terms of demand of the Group's products in forthcoming years.

SHAREHOLDERS' ANNUAL GENERAL MEETING

MAY 2016



TUBACEX held its Shareholders' Annual General Meeting on May 25th, in which the annual accounts, Management Report and Corporate Governance Report corresponding to the 2015 financial year were approved.

The AGM also approved an incentive scheme for the Management Team aimed at strengthening the executives' commitment to achieving TUBACEX's strategic objectives and agreed to an ordinary dividend of gross €0.0259 per share to be paid on June 6th which represents a 40% pay-out of the net 2015 financial year profit and a total disbursement of €3.4 million for the Group.

REINFORCED SALES PRESENCE IN IRAN

2Q 2016



On the outlook of Iran playing a major role for TUBACEX in forthcoming years due to its large oil and gas reserves as well as its need to retrofit all infrastructures across the country, the Group is gradually improving its presence in the Iranian market. As a result of this, TUBACEX organized the first technical Oil&Gas conference in Tehran on May 31st. The event was attended by over 140 people from the entire value chain including end users, EPCs, engineering firms and manufacturers. The conference particularly focused on advanced solutions offered by the Group for the petrochemical, power generation, refining and fertilizer sectors. Moreover, TUBACEX has opened a sales office in Tehran and a distribution warehouse to bring the offer of the Groups' products and services closer to the local market.

TUBE&WIRE FAIR AND OIL&GAS CONFERENCE IN IRAN

APRIL - MAY 2016



Between April 4th and 8th, TUBACEX attended the Tube&Wire Fair in Düsseldorf, the most important event in the tube product sector. At this event, TUBACEX presented new portfolio products such as tubes for high pressure, as well as new steel grades (253Ma), making progress in its positioning as a provider of tubular solutions.



TUBACEX was Platinum Sponsor at the first Oil&Gas Conference Bilbao held between May 31st and June 1st. This is an event of interest for the sector aiming to foster inter-sector relationships and networking among the different

agents and key players in the sector. For one and a half days under a strategic and technological approach, accredited and specialist national and international speakers talked about the main issues in the sector.

THE LARGEST ORDER OF UMBILICAL PRODUCTS

JUNE 2016

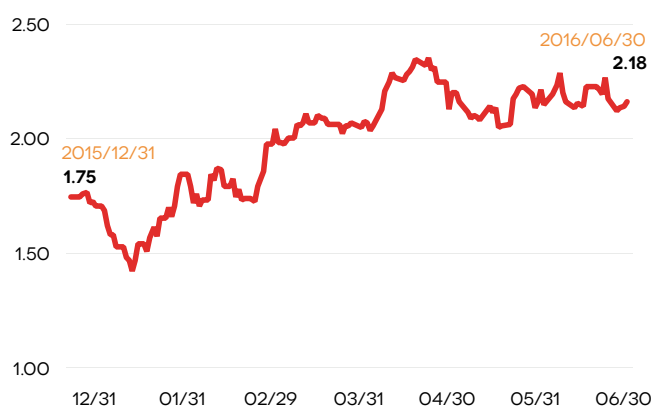
TUBACEX Group received an order to supply umbilical tubes worth almost €40 million from Nexans. This is the largest order of this type of tubes in the Group's history. The tubes, expected to be delivered between 2017 and 2019, are for the Shaz Deniz project, a gas field located 90 km away from the coast of Azerbaijan and operated by BP. This gas field will reduce European dependence on Russian gas.

SHARE EVOLUTION

JAN 16 – JUN 16

During the first half of the year TUBACEX shares showed a very positive stock market performance, accumulating an appreciation of 24.9%. At closing on June 30th 2016, TUBACEX share price was at €2.185 representing a market capitalization of €290.6 million in relation to that of €232.7 million at 2015 closing.

As for share liquidity, the volume traded has fallen with respect to the record figures reached in 2015. Between January and June 2016, a total of 43.7 million shares have been traded, or in other words, 32.8% of the capital and 56.8% less than the same period in 2015.



Source: CNMV (Spanish Securities Exchange Commission)

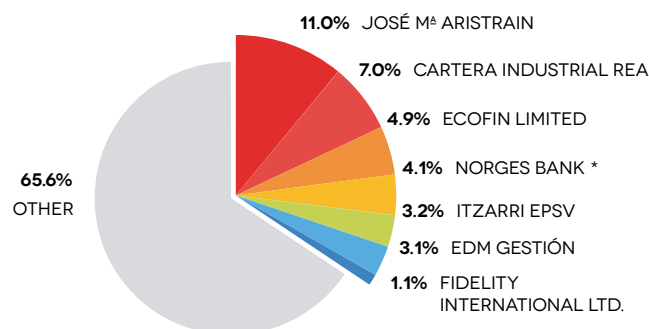
SHAREHOLDING

2016.06.30

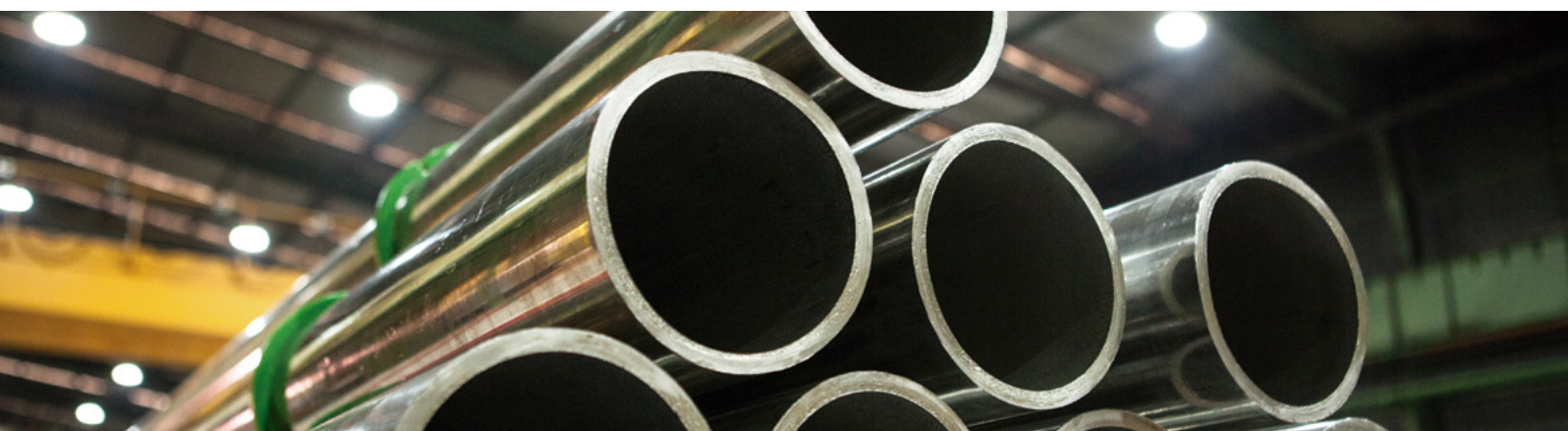
During the second quarter of 2016, there was no change in the structure of the company's significant shareholders.

During this semester, the only change was signed by Cartera Industrial Rea in January, when its shareholding increased from 5.0% to 7.0%.

Therefore, as recorded in the Spanish Securities Exchange Commission (CNMV), the TUBACEX shareholder structure at 2016 June 30th is as follows:



* Stake divided into a direct stake of 2.475% and financial instruments amounting to 1.587%.



CONSOLIDATED BALANCE SHEET

€ M

	2016/06/30	2015/12/31	change %
Intangible assets	67.8	68.8	-1.4%
Tangible assets	266.5	263.7	1.1%
Financial assets	64.5	61.9	3.9%
Non-current assets	398.9	394.4	1.1%
Inventories	217.4	226.7	-4.1%
Receivables	88.9	79.8	11.4%
Other account receivables	15.9	13.7	15.9%
Other current assets	1.4	1.4	2.7%
Derivative financial instruments	0.4	0.4	55.9%
Cash and equivalents	140.6	142.8	-1.5%
Current assets	464.6	464.7	0.0%
TOTAL ASSETS	863.4	859.1	0.5%
Equity, Group Share	284.9	288.6	-1.3%
Minority interests	28.2	28.9	-2.5%
Equity	313.1	317.5	-1.4%
Interest-bearing debt	181.8	166.1	9.4%
Derivative financial instruments	1.2	0.8	49.1%
Provisions and other	44.0	48.7	-9.7%
Non-current liabilities	226.9	215.6	5.3%
Interest-bearing debt	174.8	197.1	-11.3%
Derivative financial instruments	0.9	0.9	-3.1%
Trade and other payables	99.7	96.4	3.4%
Other current liabilities	48.0	31.6	52.1%
Current liabilities	323.4	326.0	-0.8%
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	863.4	859.1	0.5%

CONSOLIDATED P&L

€ M

	<u>H1 2016</u>	<u>H1 2015</u>	<u>change %</u>	<u>Q2 2016</u>	<u>Q2 2015</u>	<u>change %</u>
Sales	261.5	302.5	-13.5%	140.2	142.7	-1.8%
Change in inventories	2.4	(14.9)	n.m.	(1.7)	1.0	n.m.
Other income	6.2	3.7	71.0%	4.9	2.6	91.0%
Cost of materials	(132.6)	(146.5)	-9.5%	(68.3)	(79.6)	-14.1%
Personnel expenses	(63.7)	(67.5)	-5.7%	(33.5)	(34.0)	-1.6%
Other operating costs	(54.0)	(58.5)	-7.6%	(29.4)	(31.5)	-6.7%
Badwill	-	15.0	n.m.	-	15.0	n.m.
EBITDA	19.9	33.7	0.3	12.2	16.2	-25.1%
Depreciation	(16.8)	(15.8)	6.3%	(8.4)	(8.7)	-3.9%
EBIT	3.1	17.9	-82.5%	3.7	7.5	-49.9%
Financial Result	(4.4)	(5.9)	-25.8%	(2.3)	(3.2)	-29.3%
Exchange differences	(0.1)	1.6	n.m.	0.1	(0.0)	n.m.
Profit Before Taxes	(1.4)	13.6	n.m.	1.5	4.2	-64.2%
Income taxes	2.4	(0.0)	n.m.	0.7	2.4	-72.7%
Consolidated Net Income	1.0	13.5	-92.8%	2.2	6.6	-67.3%
Minority interests	0.7	0.4	81.8%	0.0	0.7	-96.5%
Net Income, Group Share	1.7	14.0	-87.7%	2.2	7.3	-70.0%

n.m.: not meaningful
MAIN FINANCIAL RATIOS

	<u>H1 2016</u>	<u>Q1 2016</u>	<u>2015</u>
NFD / EBITDA	6.1x *	6.1x	4.5x
NFD / Equity	69.0%	76.2%	69.4%
EBITDA Margin	7.6%	6.4%	9.2%
EBIT Margin	1.2%	neg.	2.9%
RoE	neg.	0.5%	2.9%
RoCE	0.1%	0.8%	2.9%
Interest coverage	0.7x	neg.	1.7x
Net working capital / sales	42.0%	44.7%	39.4%

neg.: Negative

* Consequence of the calculation of the EBITDA over the past twelve months on including a very weak first half of this year in its calculation and excluding the first half of 2015, the strongest of the year. This ratio will be near to 4x at year-end.

WWW.TUBACEX.COM