

Resultados primer trimestre 2016



TUBACEX resiste al entorno de mercado gracias a su sólido plan estratégico

- Los recortes en las inversiones de las compañías petroleras y la continua caída de las materias primas han provocado un descenso en las ventas del 24%, situándolas en 121,4 millones de euros.
- La estrategia de diversificación de TUBACEX hacia nuevos productos, sectores y mercados ha mitigado el impacto del mercado en su cuenta de resultados.
- Como respuesta a su apuesta por el producto Premium, TUBACEX ha conseguido recientemente un contrato de más de 75 millones de euros para suministrar tubos de OCTG en Oriente Medio, el mayor contrato de la historia de la compañía.
- La estrategia financiera de TUBACEX orientada a la optimización de coste y diversificación de fuentes de financiación se ha plasmado en un descenso del gasto financiero.
- Los esfuerzos durante este ejercicio estarán orientados a seguir profundizando en la mejora operacional, el aumento de la eficiencia y la reducción de costes.
- El sólido posicionamiento financiero de la compañía le permite hacer frente al vencimiento de deuda aún en escenarios de mercado extremadamente negativos.

Llodio, 5 de mayo de 2016. TUBACEX ha presentado hoy unas ventas de 121,4 millones de euros, un 24% menos con respecto al mismo periodo del 2015, en un contexto marcado por los recortes de inversiones de las compañías petroleras y la caída continua de las materias primas. Las medidas implantadas por la compañía dentro de su plan estratégico han amortiguado el impacto de la crisis en sus resultados del primer trimestre.

En este sentido, TUBACEX está desarrollando con éxito un programa de reducción de costes para ajustarse a la nueva situación de mercado. Este programa se suma a otras medidas orientadas a la mejora de la competitividad, la mejora operacional en sus plantas de producción, la diversificación hacia productos Premium, mercados y sectores con potencial de crecimiento y la reducción del coste financiero.

“La situación actual en los sectores energéticos y de materias primas ponen de manifiesto la capacidad de TUBACEX de anticipar y gestionar situaciones de crisis. Estamos viviendo una crisis sin precedentes en el sector, pero la resistencia que estamos mostrando ante ella es prueba de que nuestra estrategia de producto, operacional y de gestión son las adecuadas. Por esta razón, seguimos reforzándolas, para así estar mejor preparados para el cambio de tendencia del mercado cuando se produzca”, ha manifestado Jesús Esmorís, Consejero Delegado de TUBACEX.

Los resultados presentados responden a las previsiones del Grupo TUBACEX, que esperaba un comienzo de año complicado y en línea con los últimos resultados presentados. En este sentido, cabe destacar que la compañía ha comenzado el año con un ligero incremento del 2% en su cifra de ventas con respecto al último trimestre del 2015, una cifra que hubiera alcanzado un 4% si el precio del níquel se hubiera mantenido estable.

Por otro lado, el EBITDA ha sido de 7,8 millones de euros, lo que supone un descenso del 55,6% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, con un margen sobre ventas del 6,4%. Por su parte, el ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se ha situado en 6,1x, por encima del objetivo marcado de 3x. Se trata de una situación coyuntural que TUBACEX prevé se vaya normalizando reduciéndose a lo largo del año y generando caja en el ejercicio.

“Las mejoras operacionales implantadas en los últimos años y la importante reorganización comercial orientada a **posicionar nuestra empresa en el producto Premium** nos están permitiendo acceder y ganar proyectos muy importantes a los que antes no teníamos acceso”, ha continuado Esmorís. “El

camino iniciado en el posicionamiento de la empresa en productos de alto valor añadido está dando sus frutos y las perspectivas de este mercado son optimistas en el medio plazo”, ha finalizado.

En este sentido, TUBACEX ha conseguido un contrato de más de 75 millones de euros para suministrar tubos de OCTG en Oriente Medio, el mayor contrato para este producto de la historia de la compañía y que se comenzó a fabricar en abril en su planta de Amurrio.

Asimismo, TUBACEX ha fortalecido su **estrategia de diversificación**, apostando por mercados en crecimiento. Así, Asia ha continuado su crecimiento como principal mercado destinatario de los tubos que fabrica TUBACEX (66% de las ventas). Por otro lado, la compañía ha mantenido su apuesta hacia sectores de demanda que permitan reducir su dependencia hacia el Oil&Gas. En concreto, el 39% de las ventas del primer trimestre corresponden al sector de la generación de energía.

Igualmente, la compañía ha impulsado una **estrategia financiera** orientada a la optimización del coste y la diversificación de las fuentes de financiación. Prueba de su éxito ha sido la reducción del gasto financiero por debajo de la cifra del primer trimestre de 2015, a pesar de contar con una deuda mayor fruto de la adquisición de dos compañías y una posición de caja que le permite hacer frente a los vencimientos de la deuda de los próximos 3-4 años incluso en el peor de los escenarios.

Sobre TUBACEX

TUBACEX es un grupo multinacional con sede en Álava, y líder mundial en la fabricación de tubos sin soldadura en acero inoxidable y altas aleaciones. Dispone de plantas de producción en España, Austria, China, Italia, Estados

Unidos e India y centros de servicios en Brasil, Francia y Houston, así como filiales y oficinas comerciales en catorce países.

Los principales sectores de demanda de los tubos que fabrica TUBACEX son los del petróleo y gas, petroquímica, química y energía, que representan más de un 90% de las ventas. El Grupo realiza más el 95% de sus ventas fuera de España.

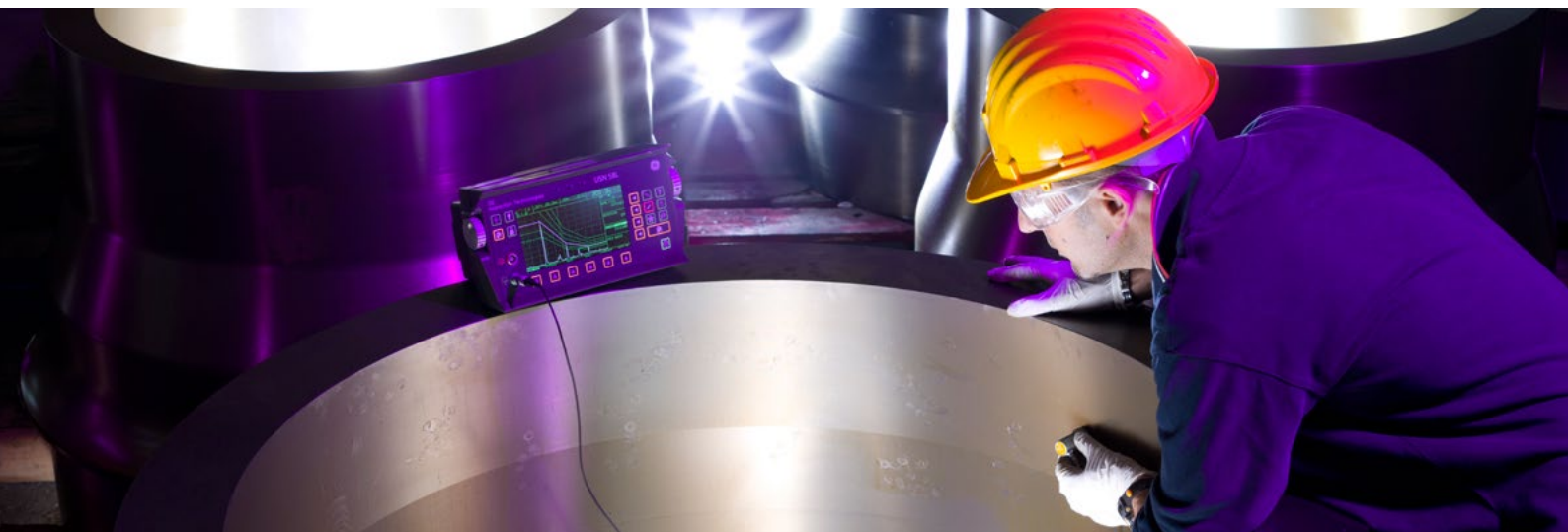
TUBACEX cotiza en la Bolsa española desde 1970 y forma parte del índice “IBEX SMALL CAPS”.

www.tubacex.com



PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

1^{er} trimestre 2016



D. Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO

“En el primer trimestre de 2016 nos hemos enfrentado al mismo entorno negativo que durante el ejercicio de 2015. El importante recorte en las inversiones de las compañías petroleras, unido a la continua caída de las materias primas, sigue afectando negativamente a nuestro negocio provocando una caída del volumen, de los precios y un empeoramiento del mix fabricado.

A pesar de que la recuperación del sector parece retrasarse hasta el segundo semestre de 2017, hay varios factores positivos que merece la pena destacar. Las mejoras operacionales implantadas en los últimos años y la importante reorganización comercial orientada a posicionar nuestra

empresa en el producto premium nos están permitiendo acceder y ganar proyectos muy importantes a los que antes no teníamos acceso. Tal es el caso del pedido de tubo de OCTG para extracción de gas en medio oriente que hemos ganado recientemente. Se trata del mayor pedido que hemos recibido en nuestra historia en este producto de alto valor añadido y nos permite tener una visibilidad importante en este producto hasta el primer trimestre del próximo año. De la misma manera, actualmente estamos cotizando pedidos muy significativos en este mismo tipo de producto y en otros productos premium, con especial éxito en el segmento de calderas supercríticas, lo que refleja que el camino iniciado en el posicionamiento de la empresa en productos de alto valor añadido está dando sus frutos y que las perspectivas de este mercado son optimistas en el medio plazo.

Mientras tanto, en el corto plazo, la solidez financiera de TUBACEX nos está permitiendo enfrentarnos a esta crisis con la tranquilidad de ser capaces de hacer frente a nuestras necesidades financieras incluso en el peor de los escenarios.

Los esfuerzos durante este ejercicio estarán orientados a seguir profundizando en la mejora operacional, el aumento de la eficiencia y la reducción de costes. Asimismo, la total integración de las dos compañías adquiridas el ejercicio pasado nos está permitiendo ofrecer la gama de productos más amplia del mercado, al mismo tiempo que diversificamos nuestros productos reduciendo la dependencia del sector de Oil&Gas.

Estamos viviendo una crisis sin precedentes en el sector, pero la resistencia que estamos mostrando ante ella es prueba de que nuestras estrategias de producto, operacional y de gestión son las adecuadas. Por esta razón, seguimos reforzándolas, para así estar mejor preparados para aprovechar el cambio de tendencia del mercado cuando se produzca, que sin duda se producirá.

De cara a los próximos trimestres, prevemos una mejora gradual de los resultados en base a los productos premium y la mejora de eficiencia, pero no podemos abstraernos de la situación general del mercado y los resultados finales dependerán de la evolución del resto de productos.”



ENTORNO DE MERCADO

La recuperación mundial iniciada en 2015 ha continuado en el primer trimestre de 2016 pero a un ritmo cada vez más lento, lo que ha llevado al Fondo Monetario Internacional a revisar a la baja una vez más en marzo las proyecciones de crecimiento mundial para 2016 y 2017. A pesar de esta rebaja de perspectivas, la inestabilidad financiera de las primeras semanas de 2016 parece haber pasado y el clima inversor ha sido algo más favorable en marzo y abril.

El precio del **níquel** mantiene su tendencia decreciente y cierra el mes de marzo en 8.360 dólares por tonelada, una caída del 3,9% con respecto al cierre de 2015, que se suma a la caída del 42,1% experimentada durante el año pasado. El precio del níquel se mantiene en niveles insosteniblemente bajos y se calcula que a estos niveles un 70% de la industria productora está en pérdidas por lo que no sería descartable una normalización del precio a lo largo del ejercicio.

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 negativo en sus precios a lo largo del trimestre.

Por el contrario, el precio del **petróleo** ha mostrado un comportamiento positivo en el comienzo del año.

EVOLUCIÓN PRECIO NÍQUEL

DIC 13 - MAR 16 (\$/ton)

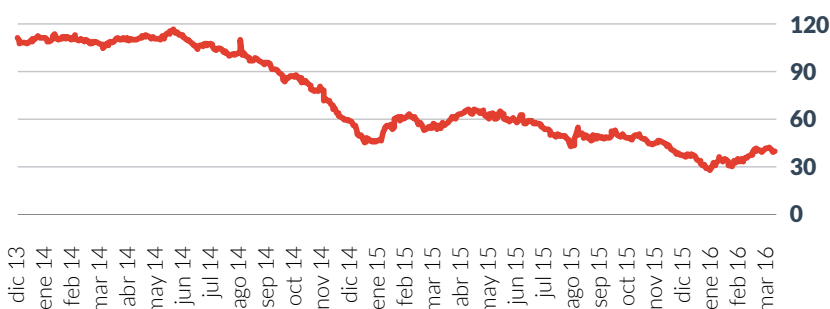
En términos de precios medios, se ha situado en 8.542 dólares por tonelada, un 40,7% por debajo del precio medio del primer trimestre de 2015 y un 28,0% por debajo del precio medio de todo el ejercicio anterior.

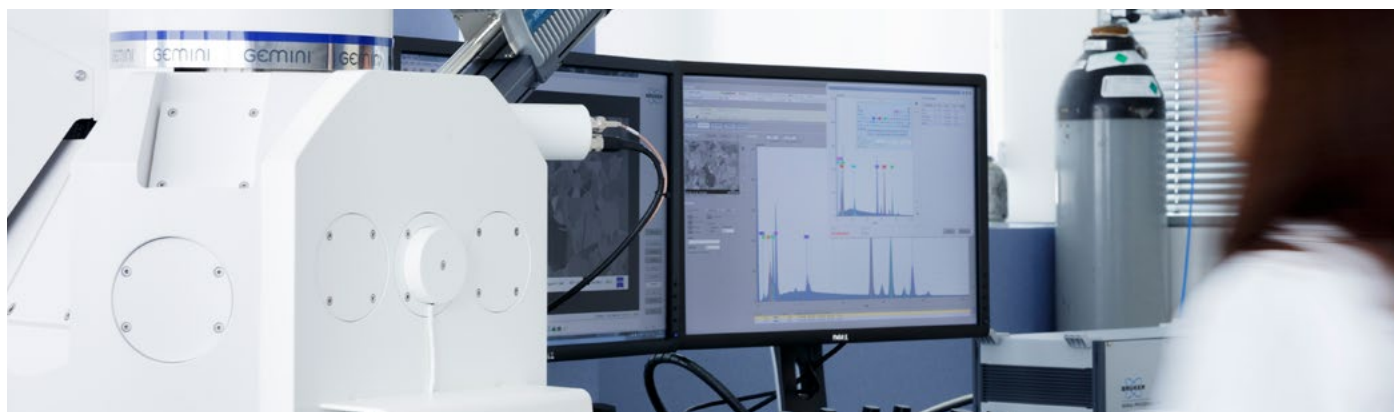


EVOLUCIÓN PRECIO BRENT

DIC 13 - MAR 16 (\$/barril)

El barril de Brent cerró el mes de marzo en 39,60 dólares, un 6,2% por encima del cierre de 2015. Esta tendencia positiva se ha mantenido en las últimas semanas, con un precio de barril de Brent que parece haberse estabilizado en el entorno de los 42 dólares en abril, lo que supone una apreciación cercana al 50% desde sus mínimos a mediados de enero.





PRINCIPALES MAGNITUDES FINANCIERAS

El primer trimestre de 2016 se ha desarrollado en un entorno de mercado sumamente desfavorable. La debilidad mostrada en el último año por el precio de las materias primas y del petróleo ha afectado negativamente a los resultados de TUBACEX de manera gradual trimestre a trimestre, pero son el último trimestre de 2015 y este primero de 2016 los que recogen en sus cuentas la verdadera caída de la actividad y del mercado.

La cifra de ventas en el trimestre se ha situado en 121,4 millones de euros, un 24% por debajo de las ventas del primer trimestre de 2015 como consecuencia tanto de la caída de volúmenes como del efecto negativo de las materias primas. Sin embargo, la cifra de ventas se encuentra un 2,0% por encima de las ventas del trimestre inmediatamente anterior. Dado el importante efecto que tienen las materias primas en la cifra de ventas, es necesario destacar que, si el níquel

se hubiera mantenido estable, las ventas en el perímetro tradicional de TUBACEX habrían crecido un 4,1% en el trimestre alcanzando los 110,4 millones de euros frente a la cifra comparable de 106,0 millones de euros del último trimestre de 2015.

El EBITDA alcanza los 7,8 millones de euros con un margen del 6,4%, nuevamente muy afectado por la negativa evolución de los volúmenes, de los precios y del mix de producto vendido.

DATOS ECONÓMICOS

(Mill. €)

	1T 2016	1T 2015	% variación
Ventas	121,4	159,8	-24,0%
EBITDA	7,8	17,5	-55,6%
Margen EBITDA	6,4%	10,9%	
EBIT	(0,6)	10,4	n.s.
Margen EBIT	neg.	6,5%	
Beneficio Neto Atribuible	(0,5)	6,6	n.s.
Margen	neg.	4,2%	

	31/03/2016	31/12/2015
Working Capital	221,2	210,1
Working Capital / Ventas	44,7%	39,4%
Patrimonio Neto	312,8	317,5
Patrimonio Neto / DFN	131,2%	144,0%
Deuda Financiera Neta	238,5	220,5
DFN / EBITDA	6,1x	4,5x

n.s.: No significativo.
neg.: Negativo.

Por lo que respecta al Balance, el capital circulante asciende a 221,2 millones de euros, ligeramente por encima del cierre de 2015. Por su parte, la deuda financiera alcanza los 238,5 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 trimestre de este año muy débil y excluir el primer trimestre de 2015 que fue el más fuerte del año pasado. Este ratio irá normalizándose y reduciéndose a lo

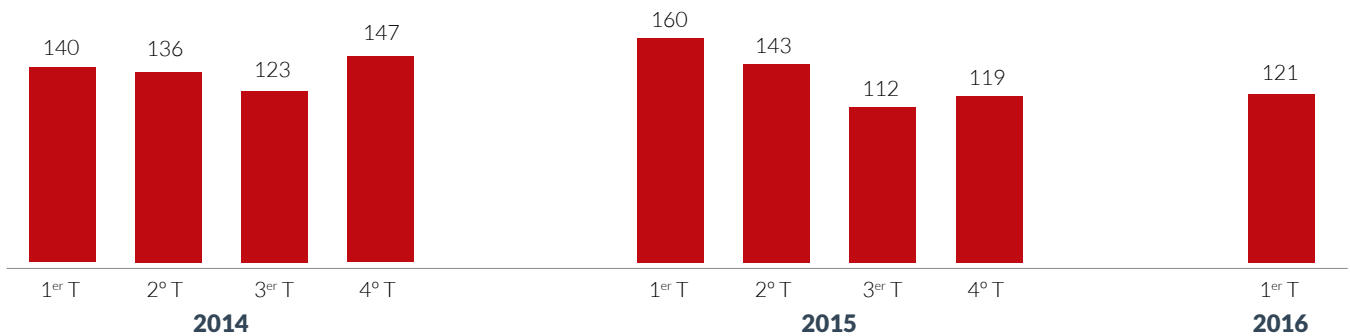
largo del año, ya que la previsión de TUBACEX es generar Free Cash Flow positivo en el ejercicio.

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 trimestre de 2015, a pesar de contar con una

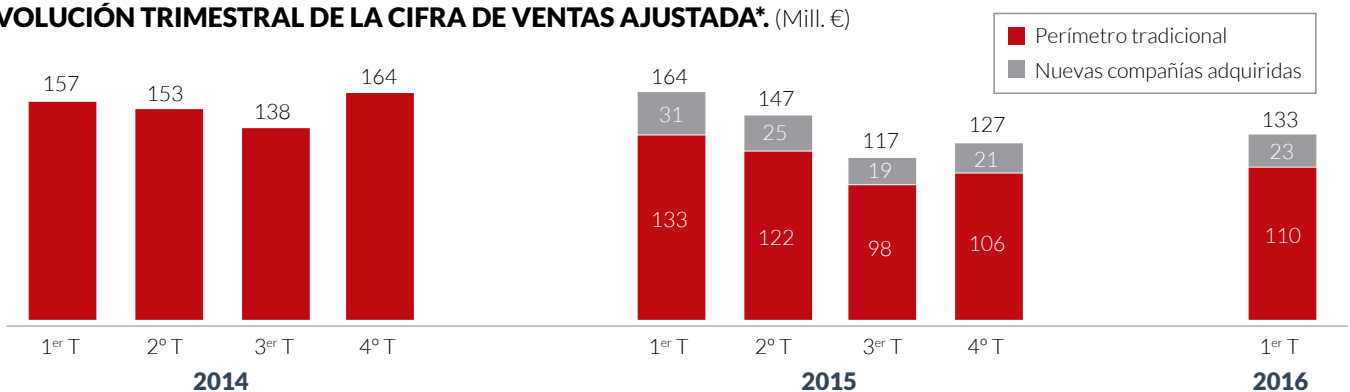
deuda mayor fruto de la adquisición de dos compañías y (ii) una posición de caja fuerte que permite hacer frente a los vencimientos de la deuda de los próximos 3-4 años incluso en el peor de los escenarios.

En cuanto a las perspectivas futuras, preveemos una mejora significativa del mix facturado en los próximos trimestres como consecuencia del importante pedido de tubos de OCTG captado recientemente, aunque el resultado del año dependerá de la evolución general del mercado.

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS. (Mill. €)

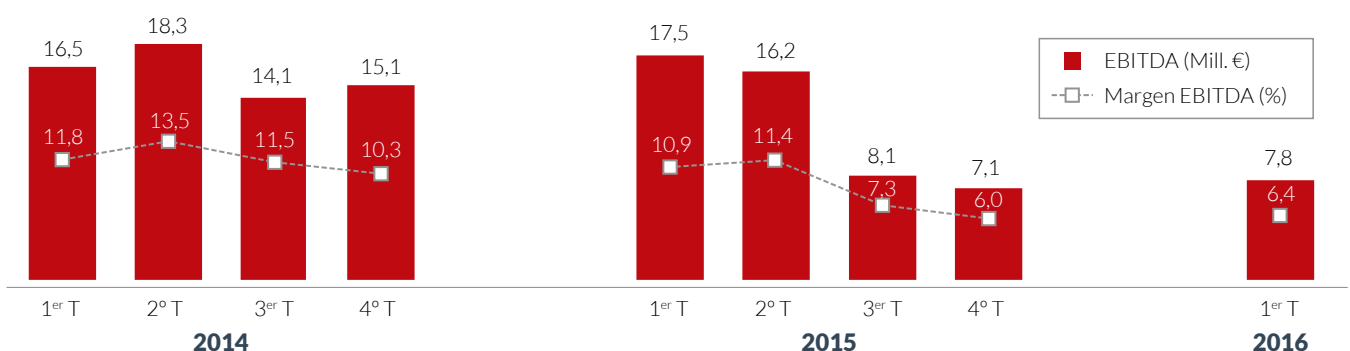


EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS AJUSTADA*. (Mill. €)



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

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE EBITDA





EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO

El entorno de negocio del Grupo TUBACEX en el primer trimestre 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.

Las **ventas a través del canal de distribución** han mostrado un comportamiento muy débil, ya que se han visto particularmente afectadas por el bajo precio del níquel y por la debilidad de la demanda ligada al bajo crecimiento mundial.

Por lo que se refiere a las **ventas directas a ingeniería y cliente final**, cabe destacar dos hechos significativos. Por una parte, ha aumentado la proporción que este canal de venta representa en el total de ventas del Grupo, hasta situarse por encima del 70% de la entrada de pedidos. Por otra parte, la caída del sector de E&P ha sido parcialmente compensada por el crecimiento del sector de PowerGen, movimiento que ya se venía apreciando desde el ejercicio de 2015. Durante el año pasado ya se observó una reducción progresiva del segmento de E&P desde el 37% que representaba en el primer trimestre hasta el 26% del cierre del ejercicio. Esta reducción vino acompañada de un aumento en paralelo del segmento de PowerGen desde el 19% que representaba en el primer trimestre hasta el 26% del cierre del año. Durante el primer trimestre de 2016 ambos movimientos se han acelerado. El **segmento de E&P** ha reducido su peso al 15% como consecuencia del recorte en

las inversiones del sector petrolero y el retraso en la puesta en marcha de algunos proyectos provocado por el bajo precio del petróleo. Si bien, es necesario destacar que las buenas perspectivas del sector del gas en Oriente Medio y, en concreto, el importante pedido de OCTG captado en marzo, provocarán un aumento del peso de este sector a partir del próximo trimestre.



Por su parte, el sector de **PowerGen** mantiene el buen comportamiento mostrado en la última parte del año pasado con un nivel de ventas y captación de pedidos muy alto y que supone ya el 40% de las ventas de este canal. 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 buen comportamiento del segmento.

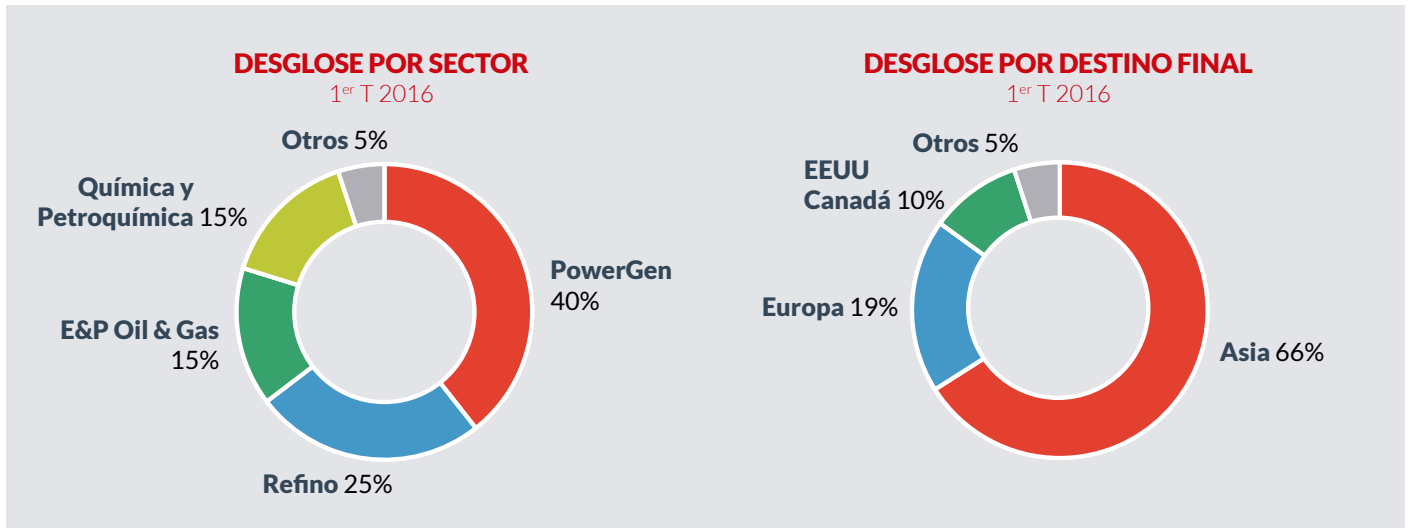
En cuanto al sector de **Refino e Industria Petroquímica** muestra también más dinamismo, aunque la

escasa actividad del segmento de E&P se ha traducido en un aumento sustancial de la competencia. Los bajos precios del petróleo unidos a las altas tasas de utilización de las instalaciones de refino han impulsando los márgenes del segmento de *downstream* y, por tanto, la demanda de tubos con este destino. Esta mejora es especialmente notable en EE.UU. como consecuencia del aumento de las necesidades de

refinería, en China por la inversión en mejoras de eficiencia de las plantas ya existentes y en Australia dada la apuesta de esta región por el Gas Natural Licuado (LNG). Sin embargo, la amenaza de la sobrecapacidad en el sector de Refino está provocando el retraso en la puesta en marcha de muchos proyectos.

Por lo que se refiere al resto de sectores, mantienen el mismo tono de debilidad del mercado en general, aunque con algunas excepciones. Tal es el caso del sector de **Fertilizer**, mercado nuevo para el Grupo, en el que está aumentando progresivamente su presencia, especialmente en Europa, y centrando sus esfuerzos en posicionarse en el mercado asiático.

DESGLOSE DE VENTA DIRECTA A INGENIERÍA Y CLIENTE FINAL



Atendiendo al desglose geográfico por destino final de las ventas, se aprecia que el mercado asiático sigue aumentando su peso. Asia se configura como 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 en los últimos meses su estructura comercial en Asia con la incorporación de TUBACEX Prakash, empresa que

constituye una herramienta clave para crecer en esta zona. Además, también ha desarrollado una nueva estructura técnico comercial en esta región con la apertura de oficinas comerciales en Dubai, Mumbai y Singapur.





ACONTECIMIENTOS IMPORTANTES

EL MAYOR PEDIDO DE OCTG

Febrero-Marzo 2016

TUBACEX ha firmado un contrato de 75 millones de euros para suministrar tubos de OCTG CRA en Oriente Medio entre abril de 2016 y abril de 2017. Este pedido es el más grande recibido hasta la fecha en este producto destinado a la extracción de petróleo y gas, y supone un avance decisivo en el objetivo de mejorar el posicionamiento del Grupo en productos de alto valor añadido. La adjudicación de este pedido unida al reciente levantamiento de las sanciones a Irán mejoran las perspectivas de TUBACEX en el medio plazo gracias a su creciente presencia en Middle East y al desarrollo de las infraestructuras de gas previstas en esta región.

NITROGEN + SYNGAS 2016 (BERLÍN)

Febrero-Marzo 2016

La feria Nitrogen + Syngas, la más destacada a nivel mundial en su sector, registró un récord de asistentes en su pasada edición en Berlín con más de 660 profesionales de 50 países que intercambiaron buenas prácticas y tuvieron acceso a los desarrollos técnicos y tendencias más novedosas relacionadas con la operativa empresarial. La trigésima edición de la conferencia y feria más prestigiosa del ámbito industrial congregó a los principales agentes de la industria del nitrógeno, que aborda todos los ámbitos de los fertilizantes.

Tubacex tuvo una presencia significativa en el evento, con un stand que captó la atención de varios clientes tanto fabricantes, usuarios finales como empresas de ingeniería, con los que mantuvo interesantes debates respecto a materiales y mercados. Tubacex también participó activamente en el patrocinio del evento.

No hay duda de que Tubacex está empezando a ser un proveedor reconocido en esta nueva aplicación para la empresa, en la que ha suministrado muchos lotes de tubos para tanques de ácido nítrico y urea desde 2014.

FERIA SUBSEA TIE-CAK EN SAN ANTONIO (TEXAS)

Marzo 2016

La Subsea Tieback 2016 Forum & Exhibition tuvo lugar entre el 22 y el 24 de marzo en el Henry B. Gonzalez Convention Center de San Antonio, Texas. Es la quinta vez que Tubacex participa en este importante foro con su propio stand. Gracias a ello, los representantes de Tubacex pudieron entablar charlas comerciales con los principales responsables de la toma de decisiones en industrias de umbilicales como Oceaneering, Technip, Aker Solutions, Nexans y Deepdown y con usuarios finales como Chevron, Shell, Hess o Exxon. La situación actual del mercado demanda un mayor diálogo entre todos los agentes industriales. Por esta razón, la presencia de Tubacex en estos foros es de vital importancia, y está prevista su participación en la Subsea Tie Back 2017.





TUBACEX EN BOLSA

EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN

ENE 16 - MAR 16

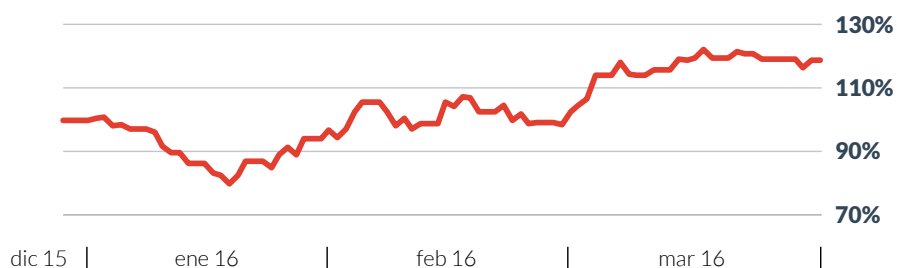
Durante el primer trimestre del año, la acción de TUBACEX ha tenido un comportamiento muy positivo en bolsa cerrando el mes de marzo en 2,07 euros por acción, lo que supone una revalorización del 18,3% en lo que llevamos de año.

A cierre del trimestre la capitalización de TUBACEX asciende a 275,3 millones de euros, frente a los 232,7 millones de euros 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 marzo de 2016 se han negociado un total de 27,0 millones de títulos, es

decir, un 20,3% del capital y un 50,4% menos que en el mismo trimestre de 2015.

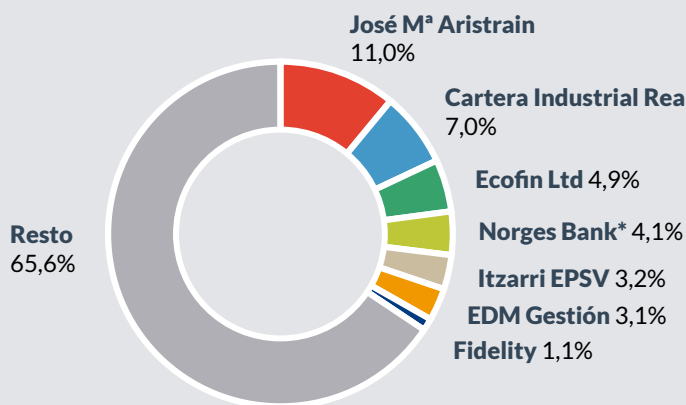


ACCIONARIADO DE TUBACEX

31.03.2016

En el primer trimestre de 2016 se ha producido un único cambio en el accionariado de la Compañía. Con fecha 27 de enero, Cartera Industrial Rea que ya era accionista significativo, anuncia que aumenta su participación del 5,0% al 7,0%.

Por tanto, según consta en la CNMV, la estructura de accionistas de TUBACEX a 31 de marzo de 2016 es la siguiente:



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



MAGNITUDES FINANCIERAS

BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

(Mill. €)

	31/03/2016	31/12/2015	% variación
Activos intangibles	69,9	68,8	1,6%
Activos materiales	260,0	263,7	-1,4%
Inmovilizado financiero	61,0	61,9	-1,5%
Activos no corrientes	390,9	394,4	-0,9%
Existencias	223,6	226,7	-1,4%
Clientes	82,6	79,8	3,5%
Otros deudores	17,4	13,7	27,2%
Otro activo circulante	1,4	1,4	5,3%
Instrumentos financieros derivados	0,6	0,4	55,9%
Caja y equivalentes	141,0	142,8	-1,2%
Activos Corrientes	466,6	464,7	0,4%
TOTAL ACTIVO	857,5	859,1	-0,2%
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	284,6	288,6	-1,4%
Intereses Minoritarios	28,2	28,9	-2,4%
Patrimonio Neto	312,8	317,5	-1,5%
Deuda financiera largo plazo	200,8	166,1	20,9%
Instrumentos financieros derivados	1,1	0,8	35,1%
Provisiones y otros	45,2	48,7	-7,3%
Pasivos no corrientes	247,0	215,6	14,6%
Deuda financiera corto plazo	178,7	197,1	-9,4%
Instrumentos financieros derivados	0,7	0,9	-22,1%
Acreedores comerciales	84,9	96,4	-11,9%
Otros pasivos corrientes	33,3	31,6	5,6%
Pasivos corrientes	297,7	326,0	-8,7%
TOTAL PASIVO	857,5	859,1	-0,2%

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

(Mill. €)

	1T 2016	1T 2015	% variación
Ventas	121,4	159,8	-24,0%
Variación de existencias	4,2	(15,9)	n.s.
Otros ingresos	1,3	1,1	23,6%
Coste de aprovisionamientos	(64,2)	(67,0)	-4,1%
Gastos de personal	(30,2)	(33,5)	-9,9%
Otros gastos de explotación	(24,6)	(27,0)	-8,6%
EBITDA	7,8	17,5	-55,6%
Amortizaciones	(8,4)	(7,0)	18,9%
EBIT	(0,6)	10,4	n.s.
Resultado Financiero	(2,1)	(2,7)	-21,6%
Diferencias tipo de cambio	(0,2)	1,6	n.s.
Beneficio atribuible a la Sociedad Dominante	(0,5)	6,6	n.s.

n.s. : No significativo

PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS

	1T 2016	2015	1T 2015
Deuda neta / EBITDA	6,1x	4,5x	2,5x*
Deuda Neta / Patrimonio Neto	76,2%	69,4%	56,9%
Margen EBITDA	6,4%	9,2%	10,9%
Margen EBIT	neg.	2,9%	6,50%
RoE	0,5%	2,9%	9,4%*
ROCE	0,8%	2,9%	9,1%*
Cobertura de intereses	neg.	1,7x	3,9x
Net working capital / ventas	44,7%	39,4%	38,2%*

* Magnitudes proforma que incluyen 12 meses de IBF.

Results for the First Quarter 2016



TUBACEX resists the market environment thanks to its solid strategic plan

- Investment cuts by the oil companies and the continued fall of raw materials have led to a 24% drop in sales, placing them at €121.4 million.
- The TUBACEX diversification strategy towards new products, sectors and markets has mitigated the market impact on its Income Statement.
- In response to its bid for Premium products, TUBACEX has recently been awarded a contract for over €75 million to supply OCTG tubes in the Middle East, which is the company's largest ever order.
- The TUBACEX financial strategy aimed at optimizing costs and the diversification of sources of financing has led to a fall in financial expenditure.
- Efforts throughout this year will be aimed at further operational improvements, increasing efficiency and reducing costs.
- The solid cash position of the company allows debt maturities to be met even in extremely negative market scenarios.

Llodio, 5th May 2016. Today, TUBACEX has presented sales of €121.4 million, down 24% on the same period in 2015, within a context marked by investment cuts in the oil companies and the continued fall of raw materials. The measures implemented by the company as part of its strategic plan have cushioned the impact of the crisis in its results for the first quarter.

In this respect, TUBACEX is successfully developing a cost savings program to adjust the structure to the new market situation. Besides this, the company is also implementing other measures aimed at improving competitiveness, operational improvements at its production plants; diversification towards Premium products, markets and sectors with growth potential; and the reduction of financial costs.

“The current situation in the energy and raw materials sectors reflects the capacity of TUBACEX to anticipate and manage crisis situations. We are experiencing an unprecedented crisis in the sector but the resilience that we are showing is proof that our product, operational and management strategies are the right ones. For this reason, we continue to strengthen them in order to be better prepared for the changing market trends when they occur” according to Jesús Esmorís, CEO of TUBACEX.

The results presented respond to the TUBACEX Group's forecasts, which predicted a complicated start to the year in line with the last results presented. In this respect, it must be mentioned that the company has begun the year with a slight increase of 2% in its sales figure compared with the last quarter of 2015, a figure that would have reached 4% if the price of nickel had remained stable.

On the other hand, the EBITDA stands at €7.8 million, which is down 55.6% with respect to the same period last year, with a margin over sales of 6.4%. The Net Financial Debt over EBITDA stands at 6.1 times, which is above the objective of 3 times. This is a temporary situation as TUBACEX foresees that it will be normalized and reduced throughout the year and generating cash flow in the financial year.

“The operational improvements implemented in recent years and the important commercial reorganization aimed at **positioning our company in the Premium product sector** are enabling us to access and win major projects which we did not have access to before”, continued Esmorís. “The path embarked upon in the positioning of the company in high value-added products

is reaping its rewards and the perspectives for this market are optimistic in the medium-term", he said.

In this respect, TUBACEX has been awarded a contract for over €75 million to supply OCTG tubes in the Middle East, which is the company's largest ever order for this type of product and production began in April at its Amurrio plant.

TUBACEX has strengthened its **diversification strategy** and is committed to growth markets. Therefore, Asia has continued to be the main destination market for the tubes produced by TUBACEX (66% of sales). On the other hand, the company has maintained its commitment to demand sectors that enable it to reduce its dependence on Oil & Gas. More specifically, 39% of sales in the first quarter correspond to the power generation sector.

Likewise, the company has promoted a **financial strategy** aimed at optimizing costs and the diversification of sources of financing. Proof of its success is the reduction of financial expenditure below the figure for the first quarter of 2015, in spite of having greater debt as a result of the acquisition of two companies; and a strong cash position that allows debt maturities to be met for the next 3-4 years even in the worst case scenarios.

About TUBACEX

TUBACEX is a multinational group with its headquarters in Alava and a global leader in the manufacture of stainless steel and high-alloyed seamless tubes. It has production plants in Spain, Austria, China, Italy, the United States and India with service centers in Brazil, France, and Houston, as well as subsidiaries and sales offices in fourteen countries.

The main sectors demanding the tubes manufactured by TUBACEX are the oil and gas, petrochemical, chemical and power generation industries, which account for over 90% of sales. Over 95% of the Group's sales are outside Spain.



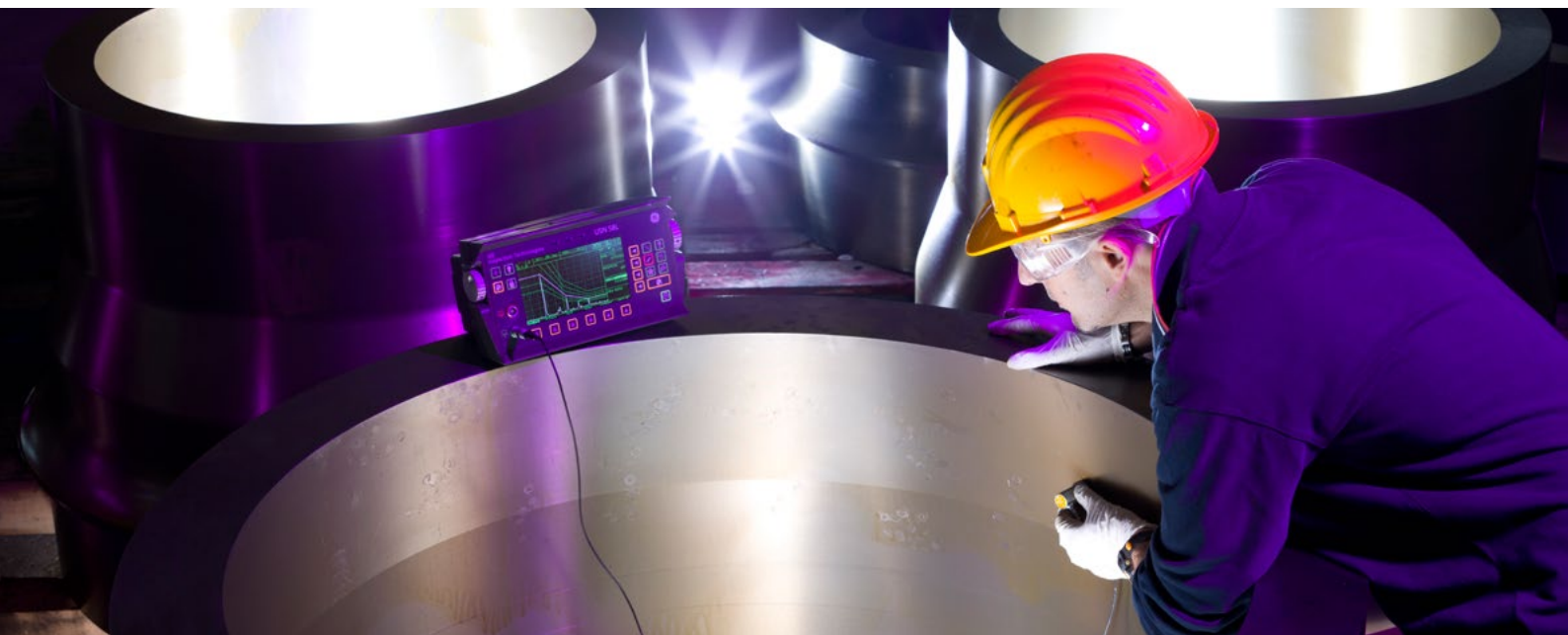
TUBACEX has been listed on the Spanish Stock Market since 1970 and is part of the IBEX SMALL CAPS Index.

www.tubacex.com



PRESENTATION OF THE RESULTS

1st quarter of 2016



Mr. Jesús Esmorís
TUBACEX CEO

“In the first quarter of 2016, we have faced the same negative environment as in the 2015 financial year. The important investment cuts by the oil companies, along with the continuous fall of raw materials, continues to adversely affect our business, resulting in a fall in volume, prices and a worsening of the manufactured mix.

In spite of the fact that the recovery of the sector appears to be delayed until the second half of 2017, there are several positive factors that are worth highlighting. The operational improvements implemented in recent years and the important commercial

reorganization aimed at positioning our company in the Premium product sector is enabling us to access and win major projects which we did not have access to before. This is the case of the order for OCTG tubes for the extraction of gas in the Middle East, which we were recently awarded. It is the largest order we have ever received in this high value-added product and gives us significant visibility in this product until the first quarter of next year. Similarly, we are currently quoting important orders in the same type of product and in other Premium products, with particular success in the supercritical boiler segment, which reflects that the path embarked upon in the positioning of the company in high value-added products is reaping its rewards and the perspectives for this market are optimistic in the medium-term.

Meanwhile in the short term, the financial soundness of TUBACEX is enabling us to face this crisis with the tranquility of being able to address our financial needs even in the worst possible scenarios.

Efforts throughout this year will be aimed at further operational improvements, increasing efficiency and reducing costs. The full integration of the two companies acquired last year is enabling us to offer the widest range of products on the market, whilst diversifying our products, reducing dependence on the Oil&Gas sector.

We are experiencing an unprecedented crisis in the sector but the resilience that we are showing is proof that our product, operational and management strategies are the right ones. For this reason, we are strengthening them in order to be better prepared to take advantage of the changing market trends when they occur and they will occur.

Looking towards the forthcoming quarters, we foresee a gradual improvement in the results based on the Premium products and increased efficiency, but we cannot detach ourselves from the general market situation and the final results will depend on the evolution of the rest of the products.”



MARKET ENVIRONMENT

The worldwide recovery that commenced in 2015 has continued in the first quarter of 2016 but at a slower rate, which led the International Monetary Fund to lower the world growth projections for 2016 and 2017 once more in March. In spite of this lowering of perspectives, the financial instability of the first weeks of 2016 appears to have passed and the investor climate has been slightly more favorable in March and April.

The price of **nickel** maintains its downward trend and closed March at 8,360 USD/ton, down 3.9% with respect to the close of 2015, which is added to the fall of 42.1% last year. The price of nickel remains at unsustainably low levels and it is calculated that at these levels, 70% of the production industry is making a loss so a normalization of the price throughout the year cannot be ruled out.

The other two alloys with a significant weight in the Group's supplies for the manufacture of stainless steel, **molybdenum** and **chromium**, have also experienced a fall in prices throughout the quarter.

On the other hand, the **oil** price has increased at the beginning of the year.

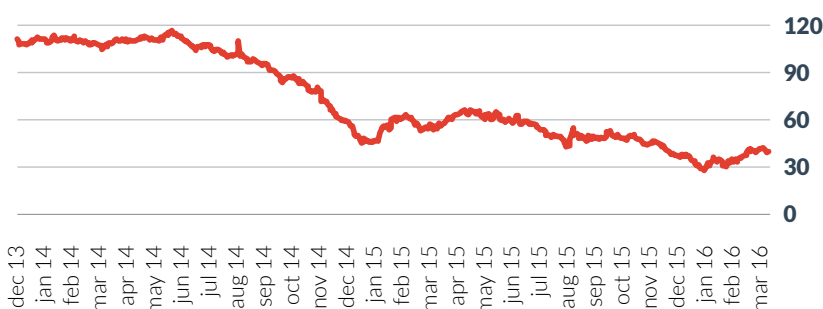
EVOLUTION OF THE NICKEL PRICE DEC 13 - MAR 16 (US\$/ton)

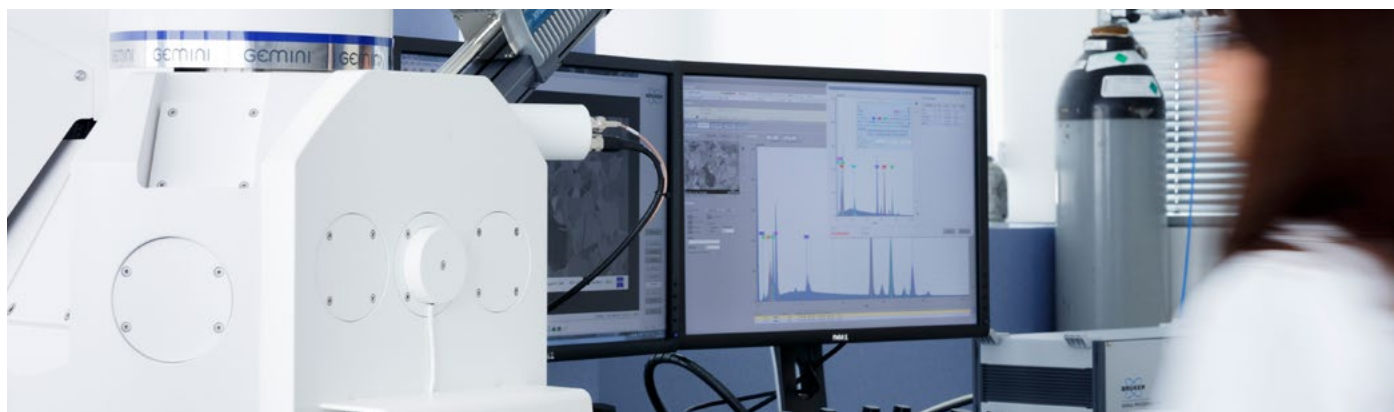
In terms of average prices, it stands at 8,542 USD/ton, 40.7% lower than the average price in the first quarter of 2015 and 28.0% less than the average price for the whole of the 2015 financial year.



EVOLUTION OF THE BRENT PRICE DEC 13 - MAR 16 (US\$/barril)

The Brent barrel closed March at 39.60 USD, up 6.2% on the close of 2015. This positive trend has been maintained in recent weeks, with a Brent barrel price that appears to have stabilized at around 42 USD in April, which is an appreciation of almost 50% from its lowest price in mid-January.





KEY FINANCIAL FIGURES

The first quarter of 2016 was set amid an extremely unfavorable market environment. The weakness shown over the past year due to the price of raw materials and oil has adversely affected the TUBACEX results gradually quarter by quarter, but the results for the last quarter of 2015 and the first quarter of 2016 reflect the true fall in the activity and the market.

The sales figure for the quarter stood at €121.4 million, down 24% on the sales for the first quarter of 2015 as a result of the fall in volume and the negative impact of the raw materials. However, the sales figure is 2.0% above sales for the previous quarter. Given the important impact that raw materials has on the sales figure, it must be highlighted that if nickel had remained stable, sales in the

comparable perimeter of TUBACEX would have grown by 4.1% in the quarter, reaching €110.4 million compared with the comparable figure of €106.0 million in the previous quarter.

The EBITDA stands at €7.8 million with a margin of 6.4%, once more affected by the negative evolution of volume, prices and the product mix sold.

FINANCIAL FIGURES

(€ M)

	1T 2016	1T 2015	% variación
Saless	121.4	159.8	-24.0%
EBITDA	7.8	17.5	-55.6%
EBITDA margin	6.4%	10.9%	
EBIT	(0.6)	10.4	n.m.
EBIT margin	neg.	6.5%	
Net Profit	(0.5)	6.6	n.m.
Margin	neg.	4.2%	

	31/03/2016	31/12/2015
Working Capital	221.2	210.1
Working Capital / Sales	44.7%	39.4%
Equity	312.8	317.5
Equity / Net Financial Debt	131.2%	144.0%
Net Financial Debt	238.5	220.5
NFD / EBITDA	6.1x	4.5x

n.m.: Not meaningful
neg.: Negative

As for the Balance Sheet, the working capital amounts to €221.2 million, slightly above the close of 2015. Financial debt stands at €238.5 million. The Net Financial Debt over EBITDA temporarily stands at 6.1 times as the EBITDA over the past 12 months has fallen significantly on including a very weak first quarter of this year in its calculation and excluding the first quarter of 2015, which was the strongest last year. This ratio will be normalized and reduced throughout the year as the TUBACEX

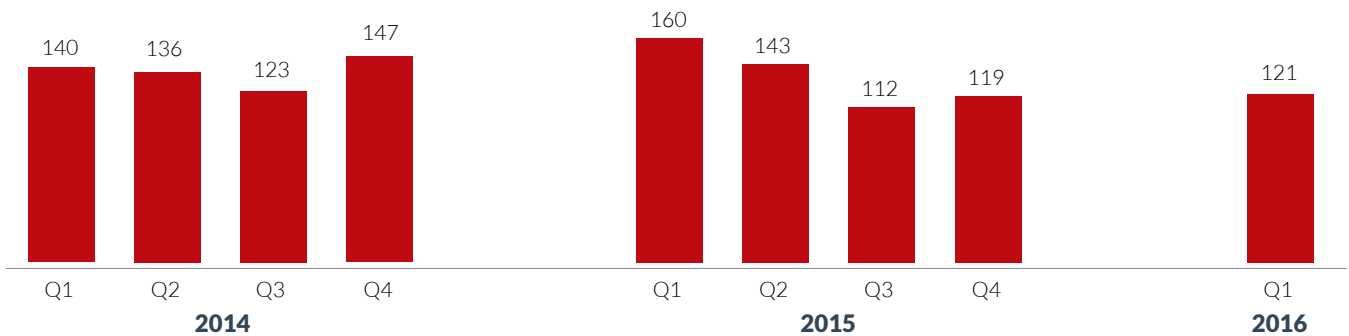
forecast is to generate positive Free Cash Flow in the financial year.

The financial strength of the Group is also worth highlighting. The TUBACEX financial strategy in recent years has been aimed at optimizing costs and the diversification of the sources of financing. The success of this financial strategy can be seen in two specific facts: (i) financial expenditure below the financial expenditure of the first quarter of 2015, in spite of having greater debt

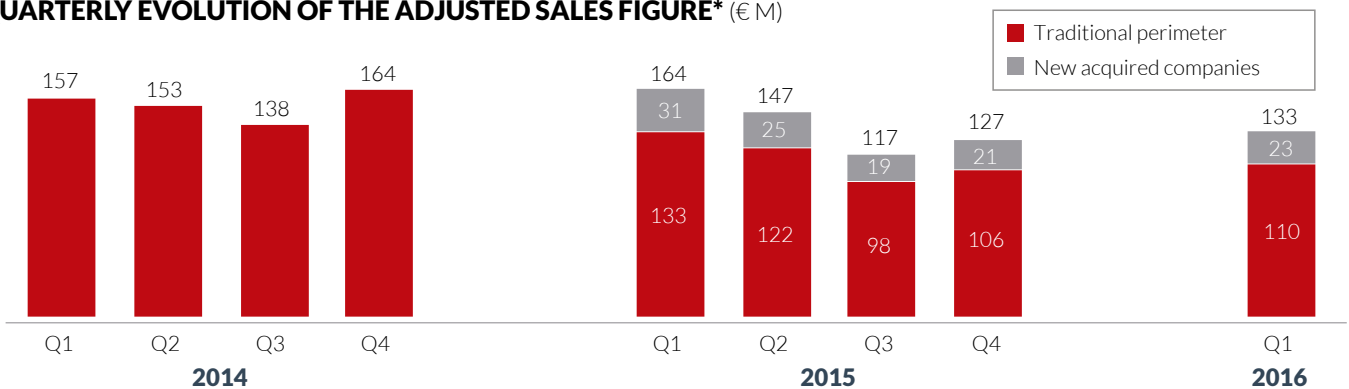
as a result of the acquisition of two companies and (ii) a strong cash position that allow debt maturities to be met for the next 3-4 years even in the worst case scenarios.

As for future perspectives, we foresee a significant improvement in the invoiced mix over the forthcoming quarters as a result of the large order for OCTG tubes that was recently placed, although the result for the year will depend on the general evolution of the market.

QUARTERLY EVOLUTION OF THE SALES FIGURE (€ M)

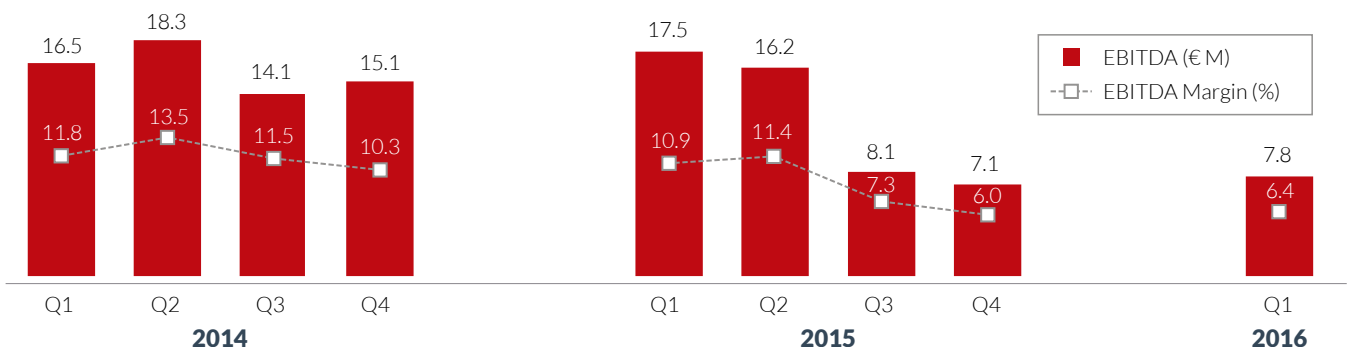


QUARTERLY EVOLUTION OF THE ADJUSTED SALES FIGURE* (€ M)



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

QUARTERLY EVOLUTION OF THE EBITDA





BUSINESS EVOLUTION

The business environment of the TUBACEX Group in the first quarter of the year has maintained the tendency shown in the last quarter of 2015, characterized by a gradual worsening of sales in terms of volume and prices.

Sales through the distribution channel have been very weak, as they have been severely affected by the low price of nickel and the weakness in demand related to low worldwide growth.

As far as **direct sales to engineering firms and the end-user** are concerned, it is worth highlighting two significant events. On one hand, the proportion represented by this sales channel in the Group's total sales has increased, standing at over 70% of the order intake. On the other hand, the fall in the E&P sector has been partially offset by the growth in the PowerGen sector, a shift that has been seen since the 2015 financial year. Last year saw a gradual reduction in the E&P segment, falling from 37% in the first quarter to 26% at the close of the year. This reduction was accompanied by a parallel increase in the PowerGen segment, rising from 19% in the first quarter to 26% at the close of the year. During the first quarter of 2016, both movements have been accelerated. The **E&P segment** has reduced its weight to 15% as a result of the cutbacks in investment in the oil sector and the delay in the implementation of some projects as a result of the low oil price. However, it is necessary to highlight the good prospects for the gas sector in the Middle East and more specifically, the

large OCTG order won in March, will lead to an increase in the weight of this sector as of the next quarter.

The **PowerGen** sector maintains the good performance shown in the final part of last year with a very high sales level and order intake, which already represents 40% of the sales for this channel. 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 the good performance of the segment.

The low oil prices together with the high utilization rates of refining facilities have pushed the margins for the segment downstream and therefore the demand for tubes for this purpose. This improvement is particularly noticeable in the USA as a result of the increase in refining needs, in China due to investment in improving the efficiency of existing plants and in Australia given this region's bid for Liquid Natural Gas (LNG). However, the threat of over capacity in the Refining sector is leading to a delay in the implementation of many projects.

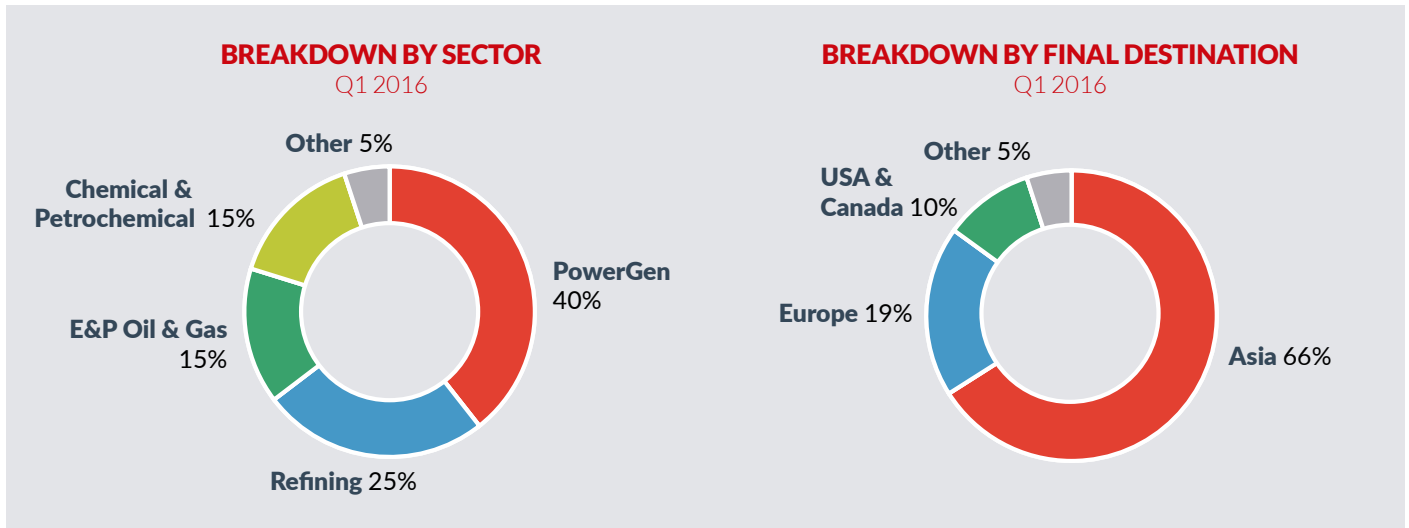
As far as the rest of the sectors are concerned, they maintain the same weak tendency of the market in general, although with some exceptions.



The **Refining and Petrochemical Industry** sector is also showing greater dynamism although the scarce activity of the E&P segment has led to a substantial increase in competition.

This is the case of the **Fertilizer** sector, a new market for the Group, in which it is gradually increasing its presence, particularly in Europe, and is focusing its efforts on positioning itself in the Asian market.

BREAKDOWN OF DIRECT SALES TO ENGINEERING FIRMS AND END-USER



Looking at the geographical breakdown by final destination of the sales, it can be seen that the Asian market continues to gain weight. Asia is emerging as 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 commercial structure in Asia in recent months, with the incorporation of TUBACEX Prakash,

a company representing a key tool for growth in this area. In addition, a new technical-sales structure has been implemented in this region, with the opening of sales offices in Dubai, Mumbai and Singapore.





SIGNIFICANT EVENTS

THE LARGEST OCTG ORDER

Feb-Mar 2016

TUBACEX has signed a contract for €75 million to supply OCTG CRA tubes in the Middle East between April 2016 and April 2017. This is the largest order ever received for this type of product for the extraction of oil and gas and is a decisive step forward in the goal to improve the Group's positioning in high value-added products. The award of this order along with the recent lifting of sanctions against Iran improves the future prospects for TUBACEX in the medium term thanks to its growing presence in the Middle East and the development of gas infrastructures planned for this region.

NITROGEN + SYNGAS 2016 (BERLIN)

Feb-Mar 2016

The world's leading Nitrogen + Syngas event attracted record participation in Berlin, with over 660 professionals from 50 countries, sharing best practices and learning about the latest technical developments and trends to affect their operational businesses. The industry's most respected technical conference and exhibition, now in its 30th edition, brought together most of the key players in the Nitrogen Industry, involving all Fertilizer fields.

TUBACEX had a strong presence at the event, with a stand that captured the attention of many customers, such as Manufacturers, End-Users and Engineering Firms, leading to interesting material and market situation discussions. TUBACEX was also very active in the sponsorship of the event.

There is no doubt that TUBACEX is starting to be a recognized supplier in this new segment for the company, having supplied many tube bundles for many Urea and Nitric acid vessels since the re-entry in the Market in 2014.

SUBSEA TIEBACK FAIR IN SAN ANTONIO (TEXAS)

Mar 2016

The Subsea Tieback 2016 Forum & Exhibition was held at the Henry B. Gonzalez Convention Center in San Antonio, Texas from 22nd to 24th March. It was the 5th time that TUBACEX participated in this important Forum with its own stand. Consequently, TUBACEX representatives had the opportunity to hold business discussions with the industry's main decision makers, such as Oceaneering, Technip, Aker Solutions, Nexans and Deepdown for Umbilicals, as well as with end-users, such as Chevron, Shell, Hess or Exxon. The current market situation calls for more dialog among all the players of the industry, which is why TUBACEX must be present at these forums and will therefore participate in Subsea Tie-Back 2017.





TUBACEX ON THE STOCK MARKET

TUBACEX SHARE EVOLUTION

JAN 16 - MAR 16

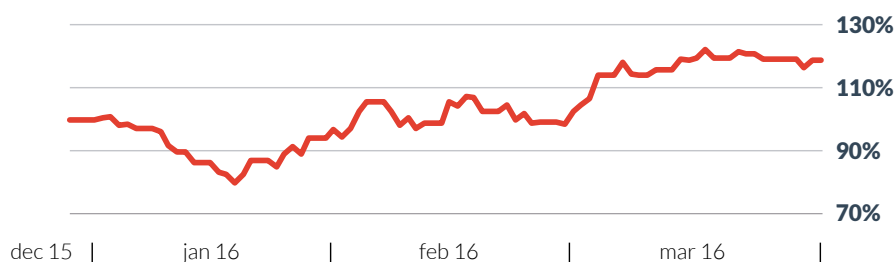
During the first quarter of the year, the TUBACEX share has performed favorably on the stock market, closing the month of March at €2.07 euros per share, which represents a revaluation of 18.3% so far this year.

At the close of the quarter, the capitalization of TUBACEX amounts to €275.3 million, compared with €232.7 million at the close of 2015.

As for share liquidity, the volume traded has fallen with respect to the record figures reached in 2015.

Between January and March 2016, a total of 27.0 million titles have been traded, or in other words, 20.3% of the

capital and 50.4% less than the same quarter in 2015.

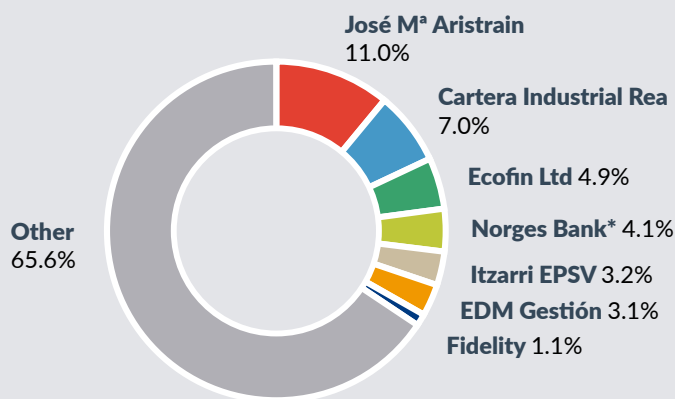


TUBACEX SHAREHOLDING

31.03.2016

In the first quarter of 2016, there has only been one change to the Company's shareholding. On 27th January, Cartera Industrial Rea, which was already a significant shareholder, announced that it had increased its stake from 5.0% to 7.0%.

Therefore, as recorded in the CNMV, the TUBACEX shareholder structure at 31st March is as follows:



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



FINANCIAL FIGURES

CONSOLIDATED BALANCE SHEET

(€ M)

	31/03/2016	31/12/2015	% change
Intangible assets	69.9	68.8	1.6%
Tangible assets	260.0	263.7	-1.4%
Financial assets	61.0	61.9	-1.5%
Non-current assets	390.9	394.4	-0.9%
Inventories	223.6	226.7	-1.4%
Receivables	82.6	79.8	3.5%
Other account receivables	17.4	13.7	27.2%
Other current assets	1.4	1.4	5.3%
Derivative financial instruments	0.6	0.4	55.9%
Cash and equivalents	141.0	142.8	-1.2%
Current assets	466.6	464.7	0.4%
TOTAL ASSETS	857.5	859.1	-0.2%
Equity. Group Share	284.6	288.6	-1.4%
Minority interests	28.2	28.9	-2.4%
Equity	312.8	317.5	-1.5%
Interest-bearing debt	200.8	166.1	20.9%
Derivative financial instruments	1.1	0.8	35.1%
Provisions and other	45.2	48.7	-7.3%
Non-current liabilities	247.0	215.6	14.6%
Interest-bearing debt	178.7	197.1	-9.4%
Derivative financial instruments	0.7	0.9	-22.1%
Trade and other payables	84.9	96.4	-11.9%
Other current liabilities	33.3	31.6	5.6%
Current liabilities	297.7	326.0	-8.7%
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	857.5	859.1	-0.2%

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

(€ M)

	Q1 2016	Q1 2015	% change
Sales	121.4	159.8	-24.0%
Change in inventories	4.2	(15.9)	n.m.
Other income	1.3	1.1	23.6%
Cost of materials	(64.2)	(67.0)	-4.1%
Personnel expenses	(30.2)	(33.5)	-9.9%
Other operating costs	(24.6)	(27.0)	-8.6%
EBITDA	7.8	17.5	-55.6%
Depreciation	(8.4)	(7.0)	18.9%
EBIT	(0.6)	10.4	n.m.
Financial Result	(2.1)	(2.7)	-21.6%
Exchange differences	(0.2)	1.6	n.m.
Profit Before Taxes	(0.5)	6.6	n.m.

n.m. : Not meaningful

MAIN FINANCIAL RATIOS

	Q1 2016	2015	Q1 2015
NFD / EBITDA	6.1x	4.5x	2.5x*
NFD / Equity	76.2%	69.4%	56.9%
EBITDA Margin	6.4%	9.2%	10.9%
EBIT Margin	neg.	2.9%	6.50%
RoE	0.5%	2.9%	9.4%*
ROCE	0.8%	2.9%	9.1%*
Interest coverage	neg.	1.7x	3.9x
Net working capital / sales	44.7%	39.4%	38.2%*

* Pro forma figures including 12 months of IBF