



Resultados del I trimestre de 2015



El resultado antes de impuestos crece un 22,8% hasta los 9,36 millones de euros

TUBACEX AUMENTA SUS RESULTADOS A PESAR DE LA FUERTE CRISIS DEL PETRÓLEO

- El EBITDA aumenta un 5,7% y se sitúa en 17,48 millones de euros con un margen sobre ventas del 10,9%
- La deuda financiera neta sobre EBITDA se mantiene en 2,5 veces, por debajo del objetivo estratégico de 3 veces

Llodio, 12 de mayo de 2015.- TUBACEX, el mayor fabricante del mundo de tubos sin soldadura en acero inoxidable y altas aleaciones, ha obtenido en el primer trimestre de 2015 un beneficio antes de impuestos de 9,36 millones de euros, con un incremento del 22,8% con respecto al alcanzado en 2014, según la información remitida por la compañía a la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

Se trata de los primeros resultados en los que Tubacex incluye a la compañía italiana IBF dentro de su perímetro y cuya consolidación ha contribuido de manera importante a la mejora en la exposición en segmentos Premium y al posicionamiento diferencial del Grupo.

La cifra de ventas consolidada se ha situado en 159,76 millones de euros, un 13,9% por encima de la alcanzada el primer trimestre de 2014, a pesar de la reducción de volúmenes experimentada como consecuencia de la reducción de las inversiones en el sector de extracción y producción de petróleo.

El resultado bruto de explotación (EBITDA) ha aumentado un 5,7% y alcanza los 17,48 millones de euros frente a los 16,54 del primer trimestre de 2014, con un margen de EBITDA sobre ventas del 10,9%, fruto de los esfuerzos del Grupo en su orientación hacia productos de alto valor añadido, el alto grado de excelencia operacional alcanzada en sus plantas, como de las medidas de flexibilización y reducción de costes puestas en marcha con éxito desde finales de 2014.

Tubacex ha continuado con su política de control del capital circulante, que en este primer trimestre se sitúa en 248,8 millones de euros, lo que supone un 38,2% de las ventas proforma de los últimos doce meses (incluyendo IBF), cumpliendo así el objetivo estratégico de mantener este ratio por debajo del 40% en esta fase. Además, la deuda financiera neta alcanza los 178,12 millones de euros,

con un ratio sobre EBITDA proforma de 2,5 veces, cumpliendo nuevamente su compromiso estratégico con el mantenimiento de este ratio por debajo de 3 veces.

El consejero delegado de Tubacex, Jesús Esmorís, ha destacado la importancia de los resultados obtenidos en un entorno de mercado que sigue siendo desfavorable y con una reducción significativa de la demanda y que “muestran que el proceso de cambio iniciado con el nuevo Plan Estratégico está dando sus frutos y Tubacex se encuentra en una mejor situación para afrontar un escenario tan adverso”.

Asimismo ha manifestado que espera que “el entorno de mercado de todo el ejercicio se mantenga en una situación similar, con una incertidumbre alta y visibilidad corta en el mercado de proyectos, especialmente en el segmento de Oil&Gas, y una competencia creciente en el resto de mercados. Pero también confiamos en que se trata de una situación coyuntural de mercado y que los avances que hemos realizados en la primera fase del Plan Estratégico nos permitirán demostrar la solidez de nuestro proyecto”.

EVOLUCIÓN DE RESULTADOS CONSOLIDADOS DEL I TRIMESTRE

	2015	2014	2013	% 2015/2014
VENTAS	159,76	140,32	145,51	+13,9%
RDO. BRUTO DE EXPLOTACIÓN (EBITDA)	17,48	16,54	14,37	+5,7%
MARGEN DE EBITDA SOBRE VENTAS (%)	10,9%	11,8%	9,9%	
RESULTADO OPERATIVO (EBIT)	10,44	10,86	9,02	-3,8%
MARGEN DE EBIT SOBRE VENTAS (%)	6,5%	7,7%	6,2%	
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	9,36	7,62	5,25	+22,8%
DEUDA FINANCIERA NETA / EBITDA (veces)	2,5	3,3	5,1	

Cifras en millones de euros.



D. Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO

“El primer trimestre de 2015 se ha desarrollado en un entorno similar al último trimestre de 2014, caracterizado por un precio del petróleo bajo, que está provocando la reducción en las inversiones del sector E&P, y por una caída importante en los precios de las materias primas. Y es en este entorno de mercado desfavorable, con una reducción significativa de la demanda, donde cobran mayor importancia los resultados que hoy presentamos,

porque dan muestra de que el proceso de cambio iniciado con el nuevo Plan Estratégico está dando sus frutos y que TUBACEX se encuentra en una mejor situación para afrontar un escenario tan adverso. Además hay que destacar que estos son los primeros resultados desde la integración de IBF en el perímetro del Grupo y que, gracias a esta exitosa integración, el Grupo TUBACEX puede presentar hoy unos resultados de crecimiento frente a los del primer trimestre de 2014.

Las ventas han crecido un 13,9% hasta los 159,8 millones de euros, el EBITDA un 5,7% hasta 17,5 millones de euros y el Beneficio antes de impuestos un 22,8% hasta los 9,4 millones de euros. A pesar de la presión en el margen provocada por la reducción de volúmenes, los esfuerzos realizados en la orientación a los productos de alto valor añadido y la excelencia operacional, unidos a las medidas de

flexibilización y reducción de costes adoptadas desde finales del año pasado, han permitido mantener un margen EBITDA del 10,9%. La fortaleza y robustez financiera del Grupo quedan patentes en el mantenimiento de su ratio de Deuda Financiera Neta / EBITDA en 2,5x y el estricto control de circulantes se puede apreciar en el ratio de capital circulante sobre ventas del 38%.

Esperamos que el entorno de mercado de todo el ejercicio se mantenga en una situación similar, con una incertidumbre alta y visibilidad corta en el mercado de proyectos, especialmente en el segmento de Oil&Gas, y una competencia creciente en el resto de mercados. Pero también confiamos en que se trata de una situación coyuntural de mercado y que los avances que hemos realizado en la primera fase del Plan Estratégico, nos permitirán demostrar la solidez de nuestro proyecto.”



ENTORNO DE MERCADO

Las expectativas sobre la recuperación mundial que había a comienzos de 2014 se vieron frustradas a medida que avanzaba el año. Para el ejercicio de 2015 se prevé una estabilización del crecimiento mundial entorno al 3-4% pero sobre todo en las economías avanzadas, crecimiento que será suficiente para compensar la desaceleración de las economías emergentes.

El Fondo Monetario Internacional estima que los bajos precios del petróleo y las materias primas, unidos a las bajas tasas de interés respalden el crecimiento hasta 2016, inclusive. Pero también advierte de que los riesgos para la estabilidad financiera han aumentado. Y menciona especí-

ficamente los riesgos que se refieren a los países y empresas que exportan petróleo y materias primas, que se han visto muy afectadas por la caída de valor de los activos, y la rápida depreciación de los tipos de cambio que ha incrementado la presión sobre las empresas fuertemente endeudadas en moneda extranjera.

Por lo que se refiere a las materias primas, como ya se ha mencionado, el primer trimestre del año se ha caracterizado por una importante corrección en los precios. El precio del **níquel** cerró marzo en 12.550 dólares por tonelada, un 12,8% por debajo del cierre de 2014.

Las otras dos aleaciones con un peso

significativo en los aprovisionamientos del Grupo de cara a la fabricación del acero inoxidable, el **molibdeno** y el **chromo**, también han experimentado un comportamiento negativo en sus precios durante los tres primeros meses de 2015.

En cuanto al precio del petróleo, éste ha seguido ahondado en su caída durante el primer trimestre.

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

EVOLUCIÓN PRECIO NÍQUEL

DIC 11 - MAR 15 (\$/ton)

En términos de precios medios se ha situado en 14.423 dólares por tonelada, lo que supone un 1,8% por debajo del precio medio del primer trimestre del 2014 y un 14,8% por debajo del precio medio del ejercicio completo de 2014.



EVOLUCIÓN PRECIO BRENT

DIC 11 - MAR 15 (\$/barril)

El Brent ha caído un 3,6% hasta marzo, cerrando el trimestre en 53,47\$ el barril. Esta caída, aunque ligera, se une a la fuerte caída experimentada durante el segundo semestre de 2014, si bien es cierto, en las últimas semanas parece que el Brent ha encontrado cierta estabilidad en el entorno de los 60 dólares por barril.





PRINCIPALES MAGNITUDES FINANCIERAS

A pesar del entorno desfavorable que ha caracterizado el comienzo de 2015, los resultados obtenidos por TUBACEX en el primer trimestre permiten apreciar los avances realizados en el Grupo en los dos últimos años.

La cifra de ventas se ha situado en 159,8 millones de euros, lo que supone un aumento del 13,9% con respecto al primer trimestre de 2014. Pese a la caída de volúmenes experimentada en el trimestre y provocada por la incertidumbre relativa al sector del petróleo, la incorporación de IBF ha permitido presentar una cifra de ventas superior al mismo periodo de 2014. Por su parte, el EBITDA ha aumentado un 5,7% hasta los 17,5 millones de euros y el Beneficio Antes de Impuestos

alcanza los 9,4 millones de euros, un 22,8% más que en el primer trimestre de 2014.

El Grupo TUBACEX ha seguido avanzando en su estrategia de negocio orientada al incremento del peso de los productos de mayor valor añadido y en su estrategia industrial centrada en la excelencia operacional. Gracias a los pasos dados en ambas direcciones y a las medidas adoptadas desde el último trimestre de 2014 para aumentar la flexibilidad y reducir los costes, el margen EBITDA del trimestre se ha situado en el 10,9%, un margen que refleja la fortaleza del Grupo incluso en una situación de mercado adversa.

De la misma manera, TUBACEX ha

mantenido durante el trimestre su política de control de circulantes y el incremento del capital circulante se debe sólo al efecto de la integración de IBF. A medida que se vayan aplicando las técnicas del TxPS (TUBACEX Production System) en la nueva compañía del Grupo el capital circulante sobre ventas disminuirá.

Finalmente, la deuda financiera neta asciende a 178,1 millones de euros al cierre del trimestre. Aunque la inversión para la adquisición de IBF se ha producido en momento de generación de resultados bajo, merece la pena destacar la solidez financiera de TUBACEX que ha mantenido su ratio de DFN sobre EBITDA en 2,5x, por debajo de su objetivo estratégico de 3x.

DATOS ECONÓMICOS

(Mill. €)

	1T 2015	1T 2014	% variación	4T 2014	% variación
Ventas	159,8	140,3	13,9%	146,7	8,9%
EBITDA	17,5	16,5	5,7%	15,1	15,7%
Margen EBITDA	10,9%	11,8%		10,3%	
EBIT	10,4	10,9	-3,8%	9,8	6,9%
Margen EBIT	6,5%	7,7%		6,7%	
Beneficio Antes de Impuestos	9,4	7,6	22,8%	7,4	25,9%
Margen	5,9%	5,4%		5,1%	

	31/03/2015	31/12/2014
Working Capital	248,8	202,4
Working Capital / Ventas⁽¹⁾	38,2%	37,0%
Patrimonio Neto	313,1	285,1
Patrimonio Neto / DFN	175,8%	188,2%
Deuda Financiera Neta	178,1	151,5
DFN / EBITDA ⁽¹⁾	2,5x	2,4x

⁽¹⁾ Cifras de Ventas y EBITDA proforma incluyendo 12 últimos meses de IBF.

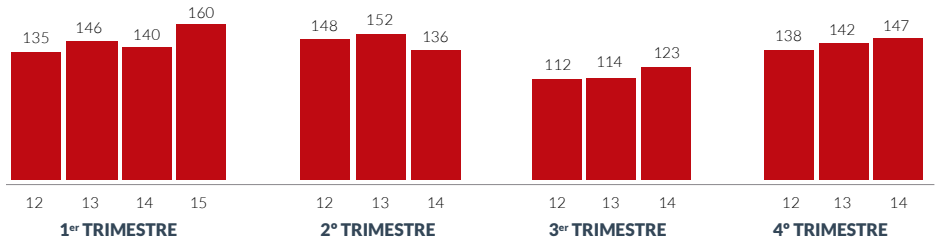
EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

La cifra de ventas se ha situado en 159,8 millones de euros, lo que supone un aumento del 13,9% con respecto al primer trimestre de 2014.

El margen EBITDA del trimestre se ha situado en el 10,9%, un margen que refleja la fortaleza del Grupo incluso en una situación de mercado adversa.

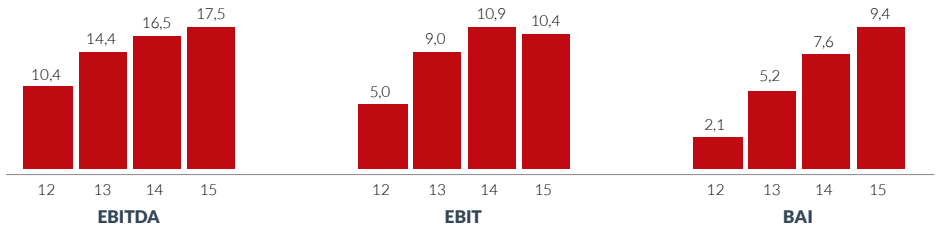
EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS

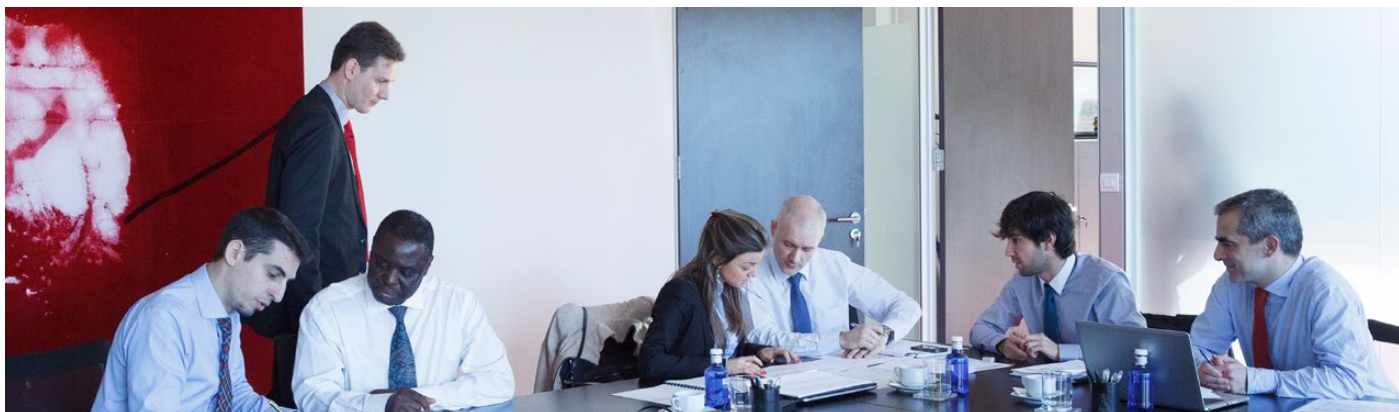
(Mill. €)



EVOLUCIÓN DE MAGNITUDES DEL PRIMER TRIMESTRE

(Mill. €)





EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO

El entorno de mercado del primer trimestre del año se ha caracterizado por importantes reducciones en las inversiones en E&P de los principales clientes de TUBACEX, que se han visto muy afectados por la caída del precio del petróleo. Además, la reducción de la demanda en este sector, ha provocado un fuerte aumento de la competencia en los demás sectores demandantes de productos de TUBACEX.

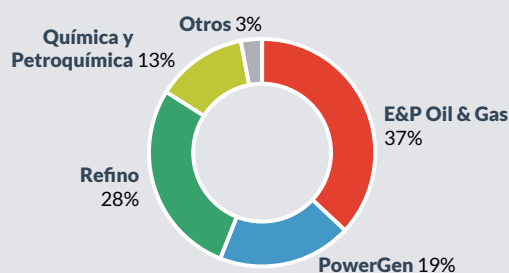
En cuanto al **Mercado de Proyectos**, como ya se ha comentado anteriormente la brusca caída del precio del petróleo durante el segundo semestre de 2014 provocó retrasos en el proceso de toma de decisiones en la industria energética y por tanto una caída en la entrada de pedidos, tendencia que se ha mantenido

durante los tres primeros meses del año. Por lo que respecta al **Mercado de Distribución**, se ha mantenido la situación de debilidad mostrada a lo largo de 2014 y provocada tanto por el proceso de desestocaje de los principales clientes como por la fuerte competencia de productos de países de bajo coste y la significativa caída del níquel experimentada en estos tres primeros meses del año.

A pesar de la evolución general del mercado, en términos de facturación, los segmentos de mayor valor añadido mantienen un peso cada vez más importante en las ventas del Grupo. La consolidación de IBF Spa en el primer trimestre de 2015 contribuye de forma importante a la mejora en la exposición en segmentos Premium y al posicionamiento diferencial del

Grupo.

De cara a los próximos meses se prevé un entorno de mercado similar al de este primer trimestre. Las mejoras operacionales y de negocio llevadas a cabo en los últimos años unidas a los planes de flexibilización y reducción de costes puestos en marcha recientemente están permitiendo al Grupo gestionar la situación actual manteniendo una importante rentabilidad operativa. Además, TUBACEX confía en que los actuales niveles de precio del petróleo no son estructurales, prevé a medio plazo una mejora en las inversiones a nivel global acorde con la mejora en las perspectivas de crecimiento y sigue apostando por su objetivo estratégico de convertirse en el proveedor de soluciones de referencia para el sector energético en productos y servicios.

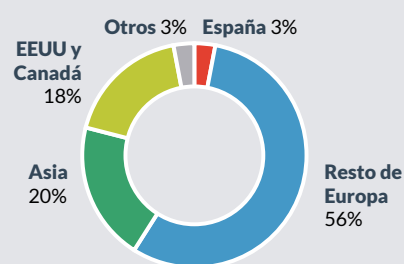


DESGLOSE DE VENTAS PROYECTOS 1T 2015

Por segmentos, la demanda del segmento de **Exploración y Producción de Oil & Gas** se ha visto coyunturalmente afectada por reducción de la inversión en el mercado del petróleo, aunque se ha apreciado una normalización en su comportamiento en el mes de marzo con la entrada de pedidos relevantes tanto en tubo de producción de petróleo y gas como de aplicaciones off-shore en tubo umbilical.

En el segmento de **Powergen** aunque la facturación ha permanecido en niveles bajos, la entrada de pedidos ha mostrado un mayor dinamismo favorecida por el retraso de algunos proyectos durante el pasado año que se han retomado en 2015. Sin embargo, cabe destacar la fuerte competencia en precios encontrada en este sector y provocada, en buena parte, por la caída del sector de E&P.

La demanda del segmento de **Refino** también se ha situado en niveles bajos, aunque se han recibido algunas órdenes importantes en Asia y Estados Unidos.



DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS VENTAS

VENTAS SSST 1T 2015

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



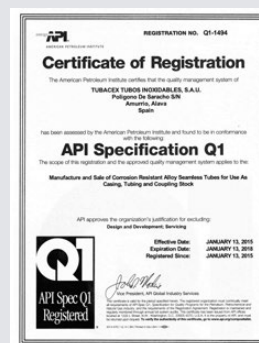
ACONTECIMIENTOS IMPORTANTES

CERTIFICACIÓN APIQ1

Enero 2015

La línea de OCTG de TUBACEX obtuvo en enero la certificación API Q1, la principal norma de Gestión de la Calidad orientada a la Mejora Continua para la Industria del Petróleo, Petroquímica y Gas Natural.

Esta certificación demuestra que TUBACEX está implantando satisfactoriamente sistemas de gestión avanzados que le facilitarán su entrada en los nichos más exigentes del mercado.



ACUERDO PARA ADQUISICIÓN PRAKASH

Febrero 2015

El 13 de febrero TUBACEX anunció la firma de un acuerdo vinculante para la adquisición del 67,5% de la división de tubo de acero inoxidable sin soldadura de la empresa india Prakash Steelage. Con esta operación, que encaja plenamente con la fase de crecimiento del Plan Estratégico, TUBACEX reforzará su posición en los mercados de mayor crecimiento, con especial énfasis en Asia.



FERIAS

1^{er} Trimestre 2015

TUBACEX ha asistido a dos ferias durante el primer trimestre de 2015.

En Febrero asistió a la Conferencia **Nitrogen & Syngas** celebrada en Estambul, del día 23 al 26, y enfocada al sector de fertilizantes.

Además, entre el 3 y el 5 de marzo acudió a la Feria **Tie Back** en Nueva Orleans orientada al sector de Subsea y de aplicaciones para tubos de umbilicales. Ambos sectores, Subsea y Fertilizantes, son dos de los sectores clave para el Plan Estratégico de TUBACEX.

En Mayo TUBACEX asistirá a la feria OTC (la mayor del sector offshore) en Houston.



PROYECTO DOLPHIN GAS

Marzo 2015

TUBACEX suministrará tubos de OCTG para el Proyecto Dolphin Gas en Qatar, uno de los proyectos más grandes de extracción y distribución de gas a nivel mundial. El operador del proyecto es Dolphin Energy, un consorcio del que forman parte el Gobierno de Abu Dhabi, TOTAL y Occidental Petroleum.



DIVIDENDOS

Enero 2015

Con fecha 20 de enero TUBACEX abonó un dividendo a cuenta de los resultados de 2014 por importe de 0,0231 euros por acción.



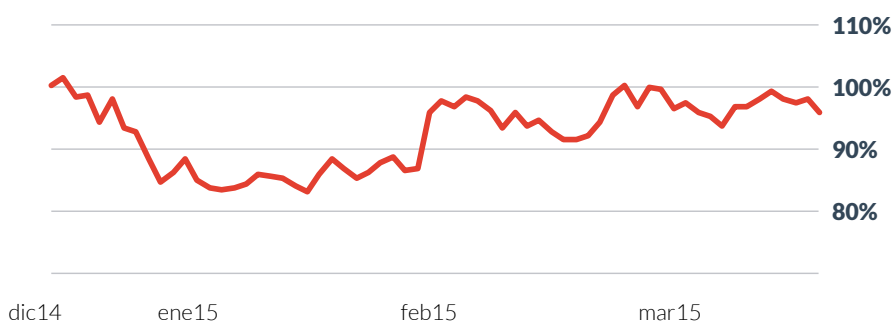
TUBACEX EN BOLSA

EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN

ENE 15 - MAR 15

Durante el primer trimestre del año, las acciones de TUBACEX han registrado un descenso del 4,2%, en línea con la caída del precio del petróleo que se ha situado en el 3,9%. A 31 de marzo la capitalización bursátil de TUBACEX ascendía a 394,9 millones de euros.

Por lo que corresponde a la liquidez del valor, ésta se mantiene en buenos niveles habiéndose negociado en los primeros tres meses del año un total de 54,6 millones de títulos, lo que supone el 41% del total del capital.



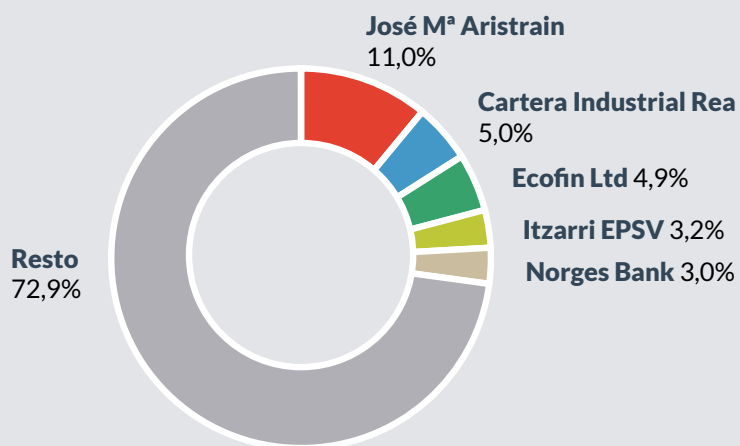
ACCIONARIADO DE TUBACEX

31.03.2015

Durante el primer trimestre del año se ha producido un cambio en la estructura de accionistas significativos de la Compañía.

Con fecha 16 de marzo Amber Capital UK LLP ha comunicado a la CNMV la pérdida de su condición de accionista significativo.

Por lo tanto, según consta en la CNMV, la estructura de accionistas de TUBACEX a 31 de marzo es la que sigue:





MAGNITUDES FINANCIERAS

BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

(Mill. €)

	31/03/2015	31/12/2014	% variación
Activos intangibles	37,0	36,9	0,4%
Activos materiales	224,6	198,7	13,0%
Inmovilizado financiero	49,9	51,7	-3,4%
Activos no corrientes	311,6	287,3	8,5%
Existencias	234,4	209,0	12,2%
Clientes	100,9	67,8	48,9%
Otros deudores	28,0	25,8	8,5%
Otro activo circulante	1,3	1,3	-0,2%
Instrumentos financieros derivados	0,6	0,6	0,0%
Caja y equivalentes	126,5	108,6	16,5%
Activos Corrientes	491,8	413,0	19,1%
TOTAL ACTIVO	803,3	700,3	14,7%
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	294,3	282,2	4,3%
Intereses Minoritarios	18,7	2,9	n.s.
Patrimonio Neto	313,1	285,1	9,8%
Deuda financiera largo plazo	136,4	120,7	13,0%
Instrumentos financieros derivados	0,6	0,5	10,1%
Provisiones y otros	44,4	42,0	5,8%
Pasivos no corrientes	181,4	163,3	11,1%
Deuda financiera corto plazo	168,3	139,4	20,7%
Instrumentos financieros derivados	0,6	1,1	-41,7%
Acreedores comerciales	86,5	74,3	16,4%
Otros pasivos corrientes	53,4	37,1	44,0%
Pasivos corrientes	308,9	251,9	22,6%
TOTAL PASIVO	803,3	700,3	14,7%

n.s. : No significativo

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

(Mill. €)

	1T 2015	1T 2014	% variación	4T 2014	% variación
Ventas	159,8	140,3	13,9%	146,7	8,9%
Variación de existencias	(15,9)	(0,8)	n.s.	(5,9)	167,6%
Otros ingresos	1,1	1,0	6,5%	2,0	-44,4%
Coste de aprovisionamientos	(67,0)	(67,8)	-1,3%	(85,2)	-21,4%
Gastos de personal	(33,5)	(30,1)	11,6%	(28,9)	16,1%
Otros gastos de explotación	(27,0)	(26,1)	3,4%	(13,5)	99,0%
EBITDA	17,5	16,5	5,7%	15,1	15,7%
Amortizaciones	(7,0)	(5,7)	23,9%	(5,3)	31,7%
EBIT	10,4	10,9	-3,8%	9,8	6,9%
Resultado Financiero	(2,7)	(3,5)	-23,0%	(2,4)	10,9%
Diferencias tipo de cambio	1,6	0,2	n.s.	0,1	n.s.
Beneficio Antes de Impuestos	9,4	7,6	22,8%	7,4	25,8%

n.s.: No significativo

PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS

	1T 2015	2014	% variación
Deuda neta / EBITDA ⁽¹⁾	2,5x	2,4x	6%
Deuda Neta / Patrimonio Neto	56,9%	53,1%	7%
Margen EBITDA	10,9%	11,7%	-6%
Margen EBIT	6,5%	8,0%	-18%
RoE ⁽¹⁾	9,4%	8,4%	5%
ROCE ⁽¹⁾	9,1%	10,0%	-9%
Cobertura de intereses	3,9x	3,8x	3%
Net working capital / ventas ⁽¹⁾	38,2%	37,0%	3%

⁽¹⁾ Magnitudes proforma que incluyen 12 meses de IBF.



Results for the 1st Quarter of 2015



Profit before tax is up 22.8% and stands at 9.36 million Euros

TUBACEX INCREASES ITS PROFIT IN SPITE OF THE SERIOUS OIL CRISIS

- The EBITDA is up 5.7% in the first quarter to 17.48 million Euros with an EBITDA margin of 10.9%
- Net financial debt over EBITDA remains at 2.5 times, below its strategic objective of 3 times

Llodio, 12 May 2015.- TUBACEX, the leading global manufacturer of seamless stainless steel tubes and alloys, obtained a profit before tax of 9.36 million Euros in the first quarter of 2015, representing an increase of 22.8% compared to that for 2014, according to the information sent by the company to the Spanish Securities Exchange Commission (CNMV).

These are the first results in which Tubacex includes the Italian company, IBF, within its perimeter and whose consolidation has made an important contribution to the increased exposure in Premium segments and the Group's differential positioning.

The consolidated sales figure stands at 159.76 million Euros, up 13.9% on that obtained in the first quarter of 2014, in spite of the fall in volume as a result of the reduction in capital expenditure in the oil extraction and production sector.

The gross operating profit (EBITDA) is up 5.7% and stands at 17.48 million Euros compared with 16.54 in the first quarter of 2014, with an EBITDA margin over sales of 10.9%, as a result of the Group's efforts to focus on high value-added products and the high standards of operational excellence achieved in its plants, as well as the flexibilization and cost reduction measures that have been successfully adopted since the end of 2014.

Tubacex has maintained its working capital control policy, which stands at the end of this quarter at 248.8 million Euros in this first quarter, representing 38.2% in proforma sales over the past twelve months (including IBF), hence fulfilling the strategic objective of keeping this ratio below 40% in this phase. Furthermore, the net financial debt amounted to 178.12 million Euros, with a ratio over pro



forma EBITDA of 2.5 times, once more fulfilling its strategic objective to maintain this ratio below 3 times.

The Tubacex CEO, Jesús Esmorís, has highlighted the importance of the results obtained in an unfavorable market environment, with a significant reduction in demand and which "demonstrate that the change process commenced with our new Strategic Plan is proving successful and that Tubacex is in a better position to face such an adverse situation"

He has also indicated that he expects that "the market environment will remain in a similar situation throughout the year, with high uncertainty and short visibility in the projects market, particularly in the Oil&Gas segment, and increasing competition in the rest of the markets. However, we are also confident that it is a temporary market situation and that the progress we have made in the first phase of the Strategic Plan will enable us to demonstrate the soundness of our project".

EVOLUTION OF CONSOLIDATED RESULTS FOR THE 1ST QUARTER

	2015	2014	2013	% 2015/2014
SALES	159.76	140.32	145.51	+13.9%
RESULT GROSS OPERATING PROFIT (EBITDA)	17.48	16.54	14.37	+5.7%
EBITDA OVER SALES MARGIN (%)	10.9%	11.8%	9.9%	
OPERATING PROFIT (EBIT)	10.44	10.86	9.02	-3.8%
EBIT OVER SALES MARGIN (%)	6.5%	7.7%	6.2%	
PROFIT BEFORE TAX	9.36	7.62	5.25	+22.8%
NET FINANCIAL DEBT / EBITDA (Times)	2.5	3.3	5.1	

Figures in Millions of Euros.



PRESENTATION OF THE RESULTS

1st quarter of 2015



Mr. Jesús Esmorís
TUBACEX CEO

“The first quarter of 2015 has evolved in a similar environment to that of the last quarter of 2014, characterized by low oil prices, leading to a reduction in capital expenditure in the E&P sector, and by a significant fall in the price of raw materials. It is in this unfavorable market environment, with a significant reduction in demand, in which the results presented today

take on greater importance as they demonstrate that the change process commenced with our new Strategic Plan is proving successful and that TUBACEX is in a better position to face such an adverse situation. It must also be pointed out that these are the first results since the integration of IBF in the Group’s perimeter and that, thanks to this successful integration, the TUBACEX Group can today present growth results compared to those for the first quarter of 2014.

Sales are up by 13.9% to 159.8 million Euros, the EBITDA is up 5.7% to 17.5 million Euros and Profit before tax is up 22.8% to 9.4 million Euros. In spite of the pressure on the margin as a result of the reduction in volume, the efforts made to focus on high value-added products and operational excellence, together with the flexibilization and cost

reduction measures that have been adopted since the end of last year, have enabled the EBITDA margin to remain at 10.9%. The Group’s financial strength and soundness is evident, maintaining its Net Financial Debt / EBITDA ratio at 2.5x and the strict control of working capital can be seen in the working capital over sales ratio of 38%.

We expect that the market environment will remain in a similar situation throughout the year, with high uncertainty and short visibility in the projects market, particularly in the Oil&Gas segment, and increasing competition in the rest of the markets. However, we are also confident that it is a temporary market situation and that the progress we have made in the first phase of the Strategic Plan will enable us to demonstrate the soundness of our project.”



MARKET ENVIRONMENT

The worldwide recovery expectations at the beginning of 2014 were frustrated as the year went by. The 2015 financial year foresees the stabilization of world growth at around 3-4%, particularly in the advanced economies, which will be sufficient to offset the slowdown of the emerging economies.

The International Monetary Fund considers that the low prices of oil and raw materials, together with the low interest rates, support growth until 2016, inclusive. However, it also warns that the financial stability risks have increased. It specifically mentions the risks related to countries and

companies that export oil and raw materials, which have been severely affected by the fall in the value of assets and the rapid depreciation of the interest rates, which has increased pressure on companies with heavy foreign currency debt.

As far as raw materials are concerned, as already mentioned, the first quarter of the year has been characterized by a significant adjustment in prices. The price of **nickel** closed March at 12,550 USD/ ton, 12.8% lower than the close of 2014.

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 during the first three months of 2015.

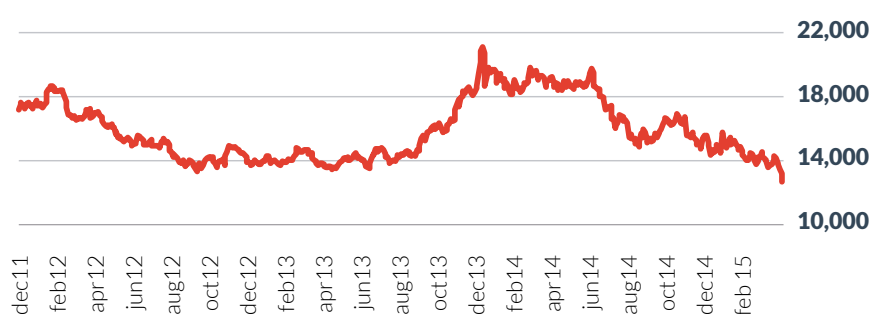
As for the **oil** price, it has continued with its downward trend in the first quarter.

TUBACEX trusts that the current price levels are not structural and, therefore, confirms its full confidence in its commitment to high value added products and services for the Energy sector and in the good investment prospects of the Oil&Gas sector in the medium to long-term.

EVOLUTION OF THE PRICE OF NICKEL

DEC 11 - MAR 15 (US\$/ton)

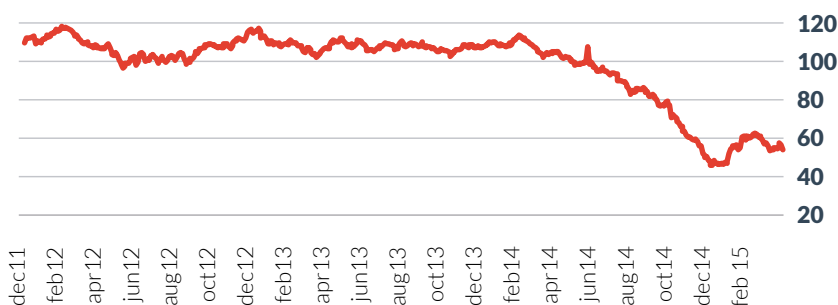
In terms of average prices, it stands at 14,423 USD/ton, 1.8% lower than the average price in the first quarter of 2014 and 14.8% less than the average price for the whole of the 2014 financial year.



EVOLUTION OF THE PRICE OF THE CRUDE OIL BARREL (BRENT)

DEC 11 - MAR 15 (US\$/barrel)

The Brent barrel has fallen 3.6% until March, closing the quarter at 53.47 USD / barrel. This slight fall is joined to the sharp fall in the second semester of 2014, although it is true that the Brent barrel appears to have found some stability in recent weeks, standing at around 60 USD / barrel.





MAIN FINANCIAL FIGURES

In spite of the unfavorable environment that has characterized the start of 2015, the results obtained by TUBACEX in the first quarter show the progress made by the Group in the last two years.

The sales figure reached 159.8 million Euros, up 13.9% with respect to the first quarter of 2014. Despite the fall in volumes experienced in the quarter as a result of the uncertainty of the oil sector, the incorporation of IBF has enabled a higher sales figure to be presented than for the same period in 2014. As for the EBITDA, it has increased by 5.7%, reaching 17.5 million Euros and the Profit before Tax stands at 9.4 million Euros, up 22.8%

on the first quarter of 2014.

The TUBACEX Group has continued advancing in its business strategy, aimed at increasing the weight of greater added value products, and in its industrial strategy, focused on operational excellence. Thanks to the steps taken in both directions and the measures adopted since the last quarter of 2014 to increase flexibility and reduce costs, the EBITDA margin for the quarter stands at 10.9%, a margin that reflects the Group's strength even in an adverse market situation.

Likewise, TUBACEX has maintained its working capital control policy

throughout the quarter and the increase in working capital is only due to the effect of the integration of IBF. As the TxPS (TUBACEX Production System) techniques are applied in the Group's new company, the working capital over sales will fall.

Finally, the net financial debt amounted to 178.1 million Euros at the close of the quarter. Although the capital expenditure for the acquisition of IBF occurred at a time of low profit generation, it is worth highlighting the financial strength of TUBACEX, which has maintained its NFD ratio over EBITDA at 2.5x, below its strategic objective of 3x.

FINANCIAL FIGURES

(€ M)

	Q1 2015	Q1 2014	change %	Q4 2014	change %
Sales	159.8	140.3	13.9%	146.7	8.9%
EBITDA	17.5	16.5	5.7%	15.1	15.7%
EBITDA margin	10.9%	11.8%		10.3%	
EBIT	10.4	10.9	-3.8%	9.8	6.9%
EBIT margin	6.5%	7.7%		6.7%	
EBT	9.4	7.6	22.8%	7.4	25.9%
EBT margin	5.9%	5.4%		5.1%	

	31/03/2015	31/12/2014
Working Capital	248.8	202.4
Working Capital / Sales ⁽¹⁾	38.2%	37.0%
Equity	313.1	285.1
Equity / Net Financial Debt	175.8%	188.2%
Net Financial Debt	178.1	151.5
NFD / EBITDA ⁽¹⁾	2.5x	2.4x

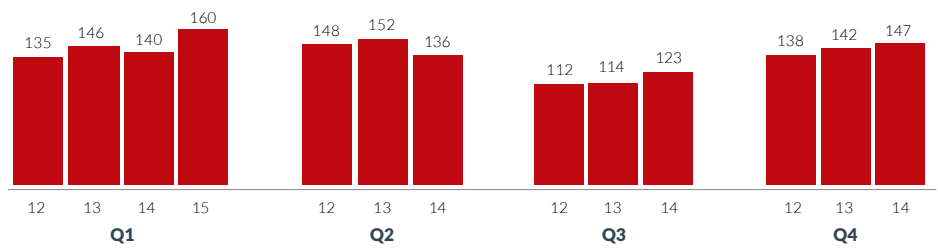
⁽¹⁾ Sales and EBITDA pro forma figures including last 12 months of IBF

QUARTERLY EVOLUTION

The sales figure reached 159.8 million Euros, up 13.9% with respect to the first quarter of 2014.

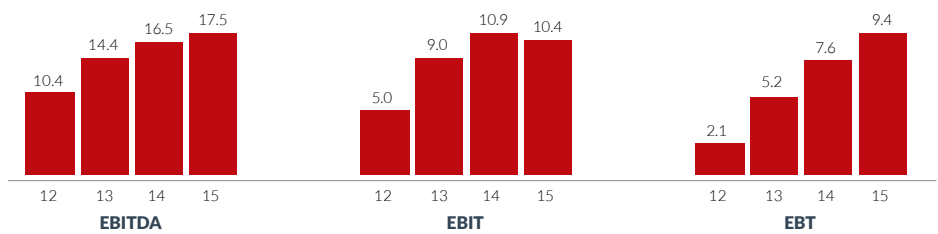
QUARTERLY EVOLUTION OF THE SALES FIGURE

(€ M)



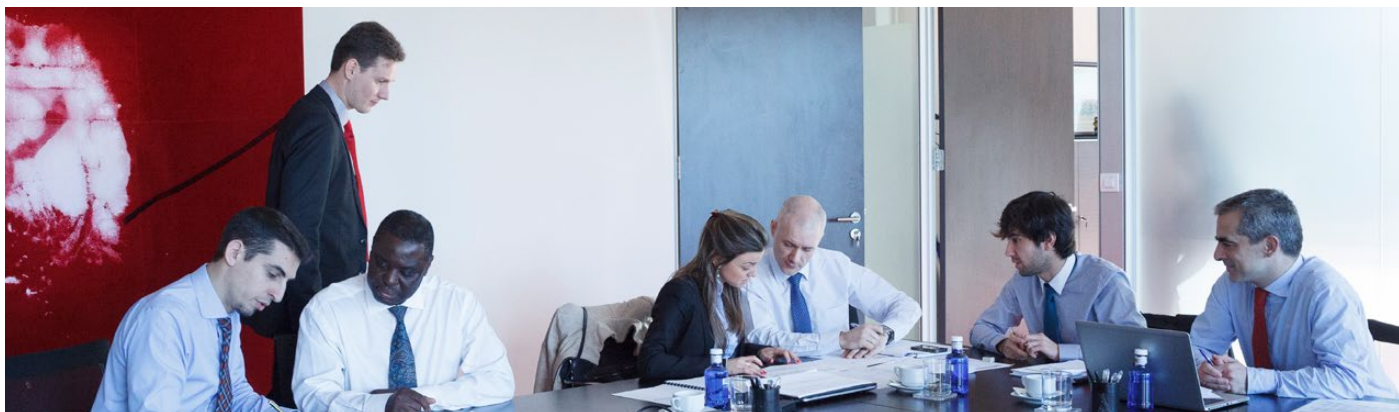
EVOLUTION OF MAIN FIRST QUARTER FIGURES

(€ M)



The EBITDA margin for the quarter stands at 10.9%, a margin that reflects the Group's strength even in an adverse market situation.





BUSINESS EVOLUTION

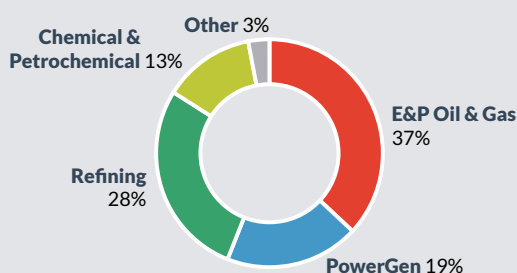
The market environment in the first quarter of the year has been characterized by significant reductions in capital expenditure on E&P by TUBACEX customers, which have been affected by the fall in oil prices. Furthermore, the reduction in demand in this sector has led to a significant increase in competition in other sectors demanding TUBACEX products.

Regarding the **Projects Market**, as has already been mentioned, the sharp fall in oil prices during the second half of 2014 led to delays in the decision-making process in the energy sector and therefore a reduction in the order intake, a tendency which has been maintained during the first three months of the year.

As for the **Distribution Market**, the weak situation shown throughout 2014 has continued, provoked by the de-stocking process of leading customers and the strong competition from producers in low cost countries and the significant fall in the price of nickel in the first three months of the year.

In spite of the general market evolution, in terms of invoicing, the segments with higher added value maintain increasingly significant weight in the Group's sales. The consolidation of IBF Spa in the first quarter of 2015 has made an important contribution to the increased exposure in Premium segments and the Group's differential positioning.

Over the forthcoming months, a similar market environment to that of the first quarter is foreseen. Operational and business improvements carried out in recent years, together with the recently implemented flexibilization and cost reduction plans are enabling the Group to handle the current situation, maintaining significant operational profitability. Furthermore, TUBACEX trusts that the current oil price levels are not structural and foresees an increase in global capital expenditure in the medium term in line with the improved growth perspectives and is fully committed to its objective strategy of becoming the leading solutions provider for the energy sector in products and services.

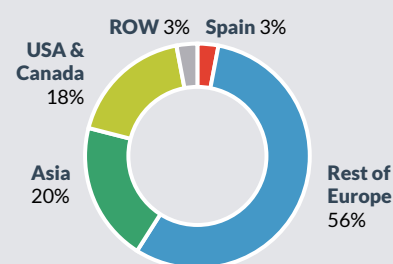


SALES BREAKDOWN 2015 Q1 PROJECTS

By segments, demand for the **Oil & Gas Exploration and Production** segment has been temporarily affected by the reduction in capital expenditure in the oil market, although some stabilization has been seen in its performance in March, with important order intake for tubes for oil and gas production and off-shore applications with umbilical tubes.

In the **Powergen** sector, although invoicing has remained low, order intake has shown greater dynamism, fostered by the delay in some projects last year and which have been recommenced in 2015. However, the strong competition in prices in this sector, caused, to a large extent, by the fall of the E&P sector must be highlighted.

Demand for the **Refining** segment has also been low, although some important orders have been received in Asia and the United States.



GEOGRAPHIC DISTRIBUTION OF SALES

2015 Q1 SSST SALES

Geographically, more than half of the revenue of the Group proceeds from Europe. It must be taken into account that in the Group's sales for new facilities in the oil, gas and energy sectors, the Group's client equipment engineering companies and manufacturers are often European (and therefore Europe is the sale destination), but the final destination of the product is a different geographical area.



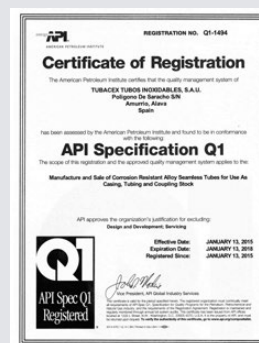
SIGNIFICANT EVENTS

API Q1 CERTIFICATION

January 2015

In January, the TUBACEX OCTG line obtained API Q1 certification, the leading Quality Management standard aimed at Continuous Improvement for the Oil, Petrochemical and Natural Gas Industry.

This certification proves that TUBACEX is successfully implementing advanced management systems that will facilitate its entry into the most demanding market niches.



AGREEMENT FOR THE ACQUISITION OF PRAKASH

February 2015

On 13 February, TUBACEX announced the signing of a binding agreement for the acquisition of 67.5% of the seamless stainless steel tube division of the Indian company, Prakash Steelage. With this operation, which fits perfectly into the company's growth phase of the Strategic Plan, TUBACEX will strengthen its position in the fastest growing markets, with particular emphasis on Asia.



EXHIBITIONS

1st Quarter of 2015

TUBACEX has attended two specialized exhibitions in the first quarter of 2015.

In February TUBACEX attended the **Nitrogen & Syngas** conference in Istanbul (23 - 26 Feb) focused in fertilizer industry. Besides, TUBACEX also took part in the **Tie Back** exhibition in New Orleans (3-5 March) focused in Subsea & Umbilicals. Both sectors, Subsea and Fertilizers, are two of the main specialization areas of TUBACEX Group's Strategic Plan.

In May TUBACEX will attend OTC (the biggest offshore exhibition worldwide) in Houston.



DOLPHIN GAS PROJECT

March 2015

TUBACEX will supply OCTG tubes for the Dolphin Gas Project in Qatar, one of the world's largest gas extraction and distribution projects. The project operator is Dolphin Energy, a consortium made up of the Abu Dhabi Government, TOTAL and Occidental Petroleum.



DIVIDENDS

January 2015

On 20 January, TUBACEX paid out an interim dividend for the 2014 results to the value of 0.0231 Euros per share.



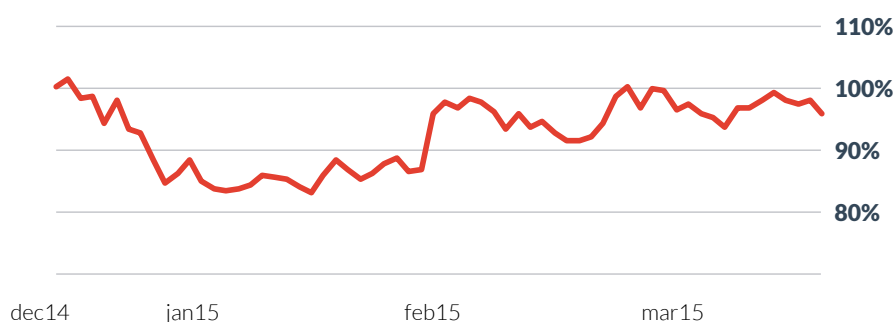
TUBACEX ON THE STOCK MARKET

TUBACEX SHARE PERFORMANCE

JAN 15 - MAR 15

During the first quarter of the year, the TUBACEX shares have fallen by 4.2%, in line with the fall in oil prices, which stood at 3.9%. At 31 March, the TUBACEX market capitalization amounted to 394.9 million Euros.

As far as the share liquidity is concerned, it has maintained high levels, having negotiated a total of 54.6 million shares in the first three months of 2014, which represents 41% of the total share capital.



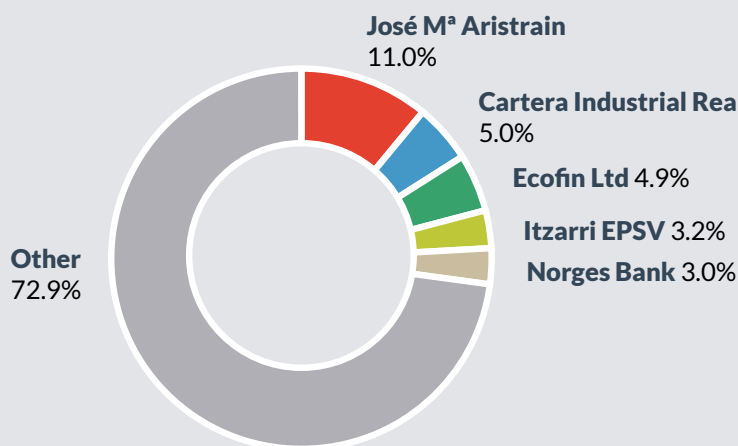
TUBACEX SHAREHOLDING

31.03.2015

During the first quarter of the year, there has been a change in the structure of the company's significant shareholders.

On 16 March, Amber Capital UK LLP notified the Spanish Securities Exchange Commission (CNMV) of its loss of the significant shareholder condition.

Therefore, as stated in the CNMV, the shareholder structure of TUBACEX at 31 March is the following:





FINANCIAL FIGURES

CONSOLIDATED BALANCE SHEET

(€ M)

	31/03/2015	31/12/2014	change %
Intangible assets	37.0	36.9	0.4%
Tangible assets	224.6	198.7	13.0%
Financial assets	49.9	51.7	-3.4%
Non-current assets	311.6	287.3	8.5%
Inventories	234.4	209.0	12.2%
Receivables	100.9	67.8	48.9%
Other account receivables	28.0	25.8	8.5%
Other current assets	1.3	1.3	-0.2%
Derivative financial instruments	0.6	0.6	0.0%
Cash and equivalents	126.5	108.6	16.5%
Current assets	491.8	413.0	19.1%
TOTAL ASSETS	803.3	700.3	14.7%
Equity, Group Share	294.3	282.2	4.3%
Minority interests	18.7	2.9	n.m.
Equity	313.1	285.1	9.8%
Interest-bearing debt	136.4	120.7	13.0%
Derivative financial instruments	0.6	0.5	10.1%
Provisions and other	44.4	42.0	5.8%
Non-current liabilities	181.4	163.3	11.1%
Interest-bearing debt	168.3	139.4	20.7%
Derivative financial instruments	0.6	1.1	-41.7%
Trade and other payables	86.5	74.3	16.4%
Other current liabilities	53.4	37.1	44.0%
Current liabilities	308.9	251.9	22.6%
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	803.3	700.3	14.7%

n.m. : Not meaningful

CONSOLIDATED P&L

(€ M)

	Q1 2015	Q1 2014	change %	Q4 2014	change %
Sales	159.8	140.3	13.9%	146.7	8.9%
Change in inventories	(15.9)	(0.8)	n.m.	(5.9)	167.6%
Other income	1.1	1.0	6.5%	2.0	-44.4%
Cost of materials	(67.0)	(67.8)	-1.3%	(85.2)	-21.4%
Personnel expenses	(33.5)	(30.1)	11.6%	(28.9)	16.1%
Other operating costs	(27.0)	(26.1)	3.4%	(13.5)	99.0%
EBITDA	17.5	16.5	5.7%	15.1	15.7%
Depreciation	(7.0)	(5.7)	23.9%	(5.3)	31.7%
EBIT	10.4	10.9	-3.8%	9.8	6.9%
Financial Result	(2.7)	(3.5)	-23.0%	(2.4)	10.9%
Exchange differences	1.6	0.2	n.m.	0.1	n.m.
Profit Before Taxes	9.4	7.6	22.8%	7.4	25.8%

n.m. : Not meaningful

MAIN FINANCIAL RATIOS

	Q1 2015	2014	change %
NFD / EBITDA ⁽¹⁾	2.5x	2.4x	6%
NFD / Equity	56.9%	53.1%	7%
EBITDA Margin	10.9%	11.7%	-6%
EBIT Margin	6.5%	8.0%	-18%
RoE ⁽¹⁾	9.4%	8.4%	5%
ROCE ⁽¹⁾	9.1%	10.0%	-9%
Interest coverage	3.9x	3.8x	3%
Net working capital / sales ⁽¹⁾	38.2%	37.0%	3%

⁽¹⁾ Pro forma figures including 12 months of IBF