

Resultados del ejercicio 2015



TUBACEX presenta un descenso de ventas del 2,4% en una situación de mercado muy débil

La generación de caja neta antes de adquisiciones ha ascendido a 37 millones de euros

- El año 2015 ha sido complicado con una gran caída de la demanda del sector de entre el 30% y el 50%
- El plan estratégico de TUBACEX ha logrado minimizar el impacto de la caída del petróleo y del níquel, principales causantes del desplome del mercado
- Las ventas de Tubacex en 2015 han sido de 533,4 millones de euros, lo que supone un descenso de solo el 2,4% con respecto a 2014
- El EBITDA se ha situado en 48,9 millones de euros, lo que supone un 23,7% menos que en el ejercicio anterior, con un margen sobre ventas del 9,2%
- El beneficio neto se ha situado en 8,4 millones de euros y en línea con el compromiso del Plan estratégico se abonará un dividendo de 0,0259 euros por acción

Llodio, 26 de febrero de 2016. TUBACEX ha presentado hoy un descenso de las ventas en 2015 de tan solo un 2,4% en un ejercicio complicado marcado por una caída progresiva y acentuada del mercado. Este resultado ha sido posible gracias a una rápida diversificación de producto así como a la integración de nuevas compañías.

El gran descenso del precio de las materias primas y del petróleo ha provocado una gran caída de la demanda del sector que se sitúa entre el 30% y el 50%. A

pesar de ello, las ventas de TUBACEX en 2015 han sido de 533,4 millones de euros, con un beneficio neto de 8,4 millones de euros.

El resultado bruto de explotación (EBITDA) se ha situado en 48,9 millones de euros, con un margen sobre ventas del 9,2%, lo que representa un 23,7% menos que en el ejercicio 2014. Esta cifra es especialmente destacable teniendo en cuenta la situación actual de los sectores energético, siderúrgico y de materias primas.

El Consejo de Administración de TUBACEX, en línea con el compromiso del Plan estratégico, propone el pago de un dividendo por importe de 0,0259 euros por acción, que supone un pay out del 40% del beneficio consolidado.

“Presentar un EBITDA cercano a los 50 millones de euros en el entorno actual, tener un resultado neto positivo y una generación de caja antes de adquisiciones de 37 millones de euros, es prueba de la capacidad de TUBACEX para anticipar y gestionar situaciones de crisis y de la validez de nuestro plan estratégico y modelo de gestión”, ha señalado el consejero delegado de TUBACEX, Jesús Esmorís. “TUBACEX posee factores diferenciales que nos han permitido gestionar y mitigar parcialmente un entorno tan negativo de mercado”.

TUBACEX ha generado en los últimos tres ejercicios 150 millones de euros de caja libre antes de adquisiciones y ha desarrollado una estrategia financiera que le permite hacer frente a los vencimientos de deuda en los próximos 3-4 años, incluso en el peor de los escenarios.

El ratio de Deuda Financiera Neta sobre EBITDA se sitúa a cierre del año en 4,5x, por encima del objetivo de 3x. Se trata de una situación transitoria y consecuencia de seguir apostando por inversiones que aseguran el medio y largo plazo, así como la integración de negocios complementarios con un efecto positivo en resultados en un periodo razonable.

TUBACEX prevé un ejercicio 2016 que estará en el primer trimestre enormemente afectado por la situación del mercado, la caída de las materias primeras y el deterioro de los precios. Y a partir del segundo trimestre prevé, en base a su actual nivel de captación de proyectos y al incremento de la cuota de la empresa en productos estratégicos de valor añadido, una mejora gradual.

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.

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

www.tubacex.com

Para más información:
TUBACEX
Nagore Larrea
Responsable de Comunicación
E-mail: nlarrea@tubacex.com



PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

4º trimestre 2015



D. Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO

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

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

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

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

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

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

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



ENTORNO DE MERCADO

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

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

El precio del **níquel** cerró diciembre en 8.700 dólares por tonelada, un 42,1% por debajo del cierre de 2014. Las otras dos aleaciones con un peso significativo en los aprovisionamientos del Grupo de cara a la fabricación del acero inoxidable, el **molibdeno** y el **chromo**, también han experimentado un comportamiento negativo en sus precios a lo largo de 2015. También el precio del **petróleo** ha mantenido una tendencia decreciente en 2015.

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

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

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

EVOLUCIÓN PRECIO NÍQUEL

DIC 12 - DIC 15 (\$/ton)

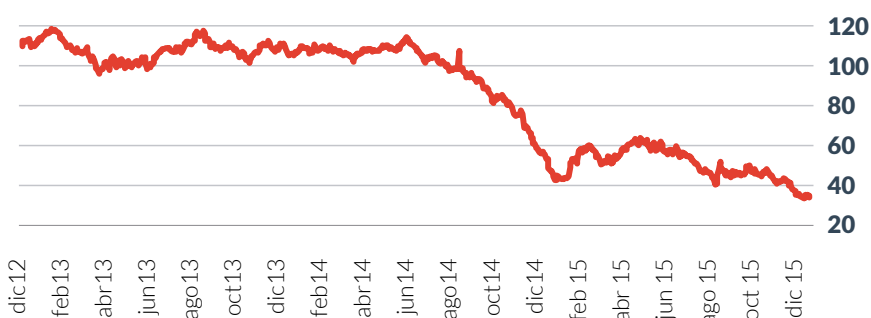
En términos de precios medios, el precio medio del níquel en 2015 ha sido de 11.859 dólares por tonelada, un 30% inferior al precio medio de 2014.

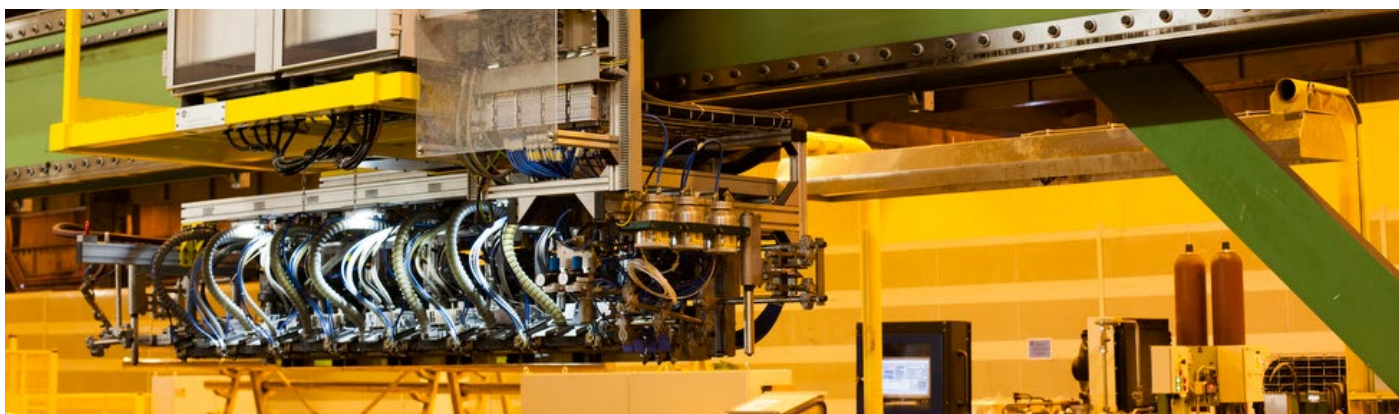


EVOLUCIÓN PRECIO BRENT

DIC 12 - DIC 15 (\$/barril)

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





PRINCIPALES MAGNITUDES FINANCIERAS

DATOS ECONÓMICOS

(Mill. €)

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

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

* Cambio de perímetro de consolidación con respecto a 2014.

n.s.: No significativo.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

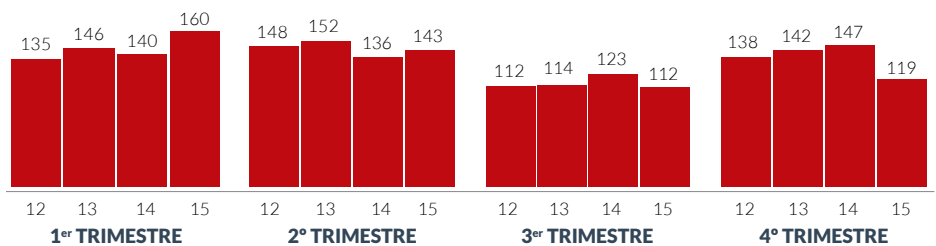
EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

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

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

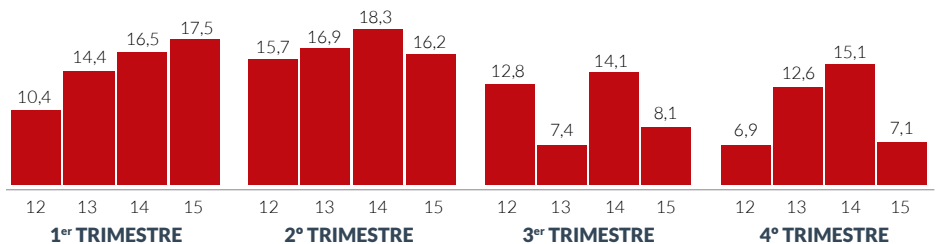
EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS

(Mill. €)



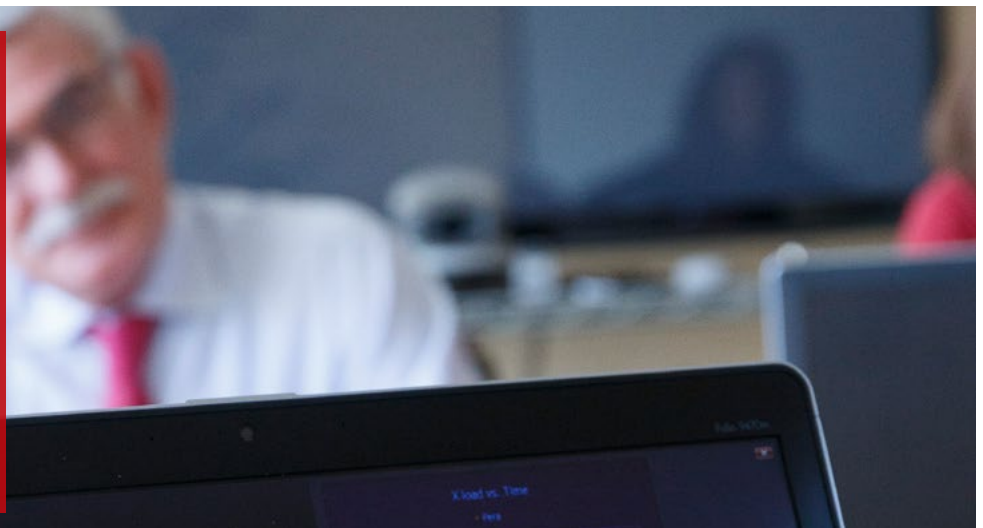
EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DEL EBITDA

(Mill. €)



PROPUESTA DE APLICACIÓN DE RESULTADOS

En línea con el compromiso del Plan Estratégico de repartir entre un 30% y un 50% del beneficio neto del Grupo, el Consejo de Administración de TUBACEX propone el pago de un dividendo de importe 0,0259 euros brutos por acción, que supone un pay out del 40% del beneficio neto consolidado.





EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO

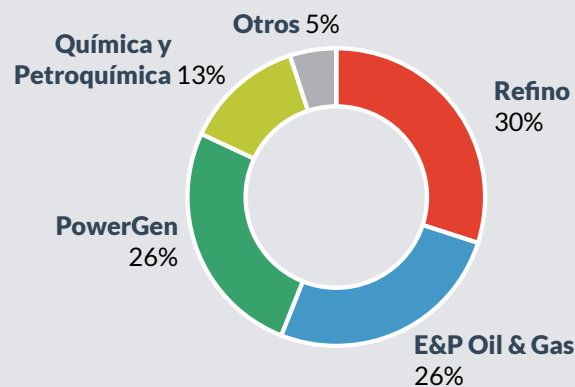
La situación comercial del Grupo TUBACEX se ha caracterizado por un empeoramiento progresivo de las ventas en términos de volumen y precios a lo largo del ejercicio. Este comportamiento ha estado fuertemente condicionado por la evolución decreciente del precio del petróleo y de las principales materias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

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

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

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

DESGLOSE DE VENTAS PROYECTOS 2015



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

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

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

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

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

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

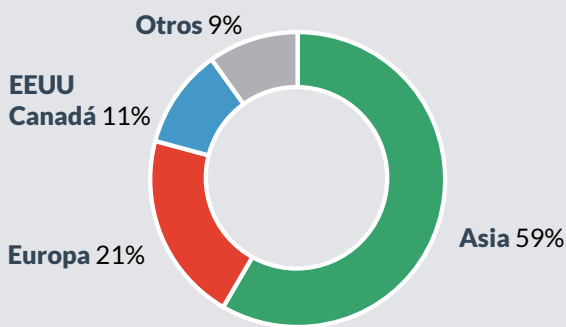
A pesar de la evolución general del mercado, en términos de facturación, los segmentos de mayor

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

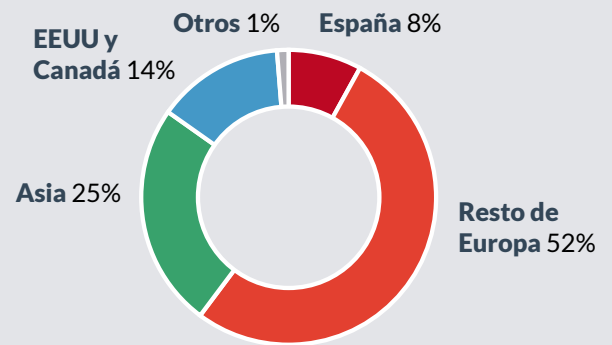
La actual diversificación hacia sectores no ligados directamente

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

DESGLOSE GEOGRÁFICO POR DESTINO FINAL
PROYECTOS 2015



DESGLOSE GEOGRÁFICO DE VENTAS
2015

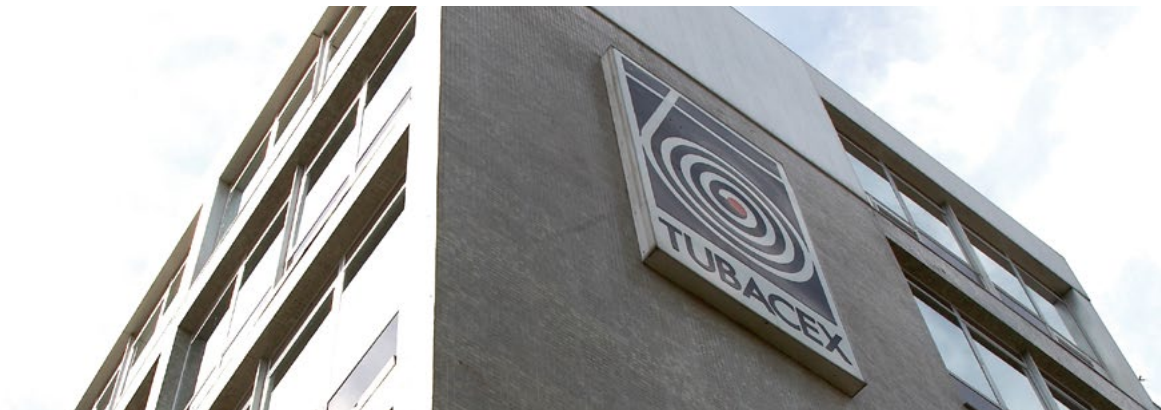


Geográficamente más de la mitad de la cifra de ingresos procede de Europa. Pero hay que tener en cuenta que en las ventas que el Grupo realiza a nuevas instalaciones en los sectores de petróleo, gas y energía, es frecuente que la ingeniería o fabricante de equipo cliente del Grupo sea europeo pero el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

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

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





ACONTECIMIENTOS IMPORTANTES

FERIA STAINLESS STEEL WORLD CONFERENCE & EXHIBITION DE MAASTRICHT

Noviembre 2015

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

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



CONFERENCIA FERTILIZER ASSOCIATION OF INDIA

Diciembre 2015

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

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



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

Diciembre 2015

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

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



CREACIÓN DE LA FUNDACIÓN TUBACEX

4T 2015

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

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





TUBACEX EN BOLSA

EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN

ENE 15 - DIC 15

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

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

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

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

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



ACCIONARIADO DE TUBACEX

25.02.2016

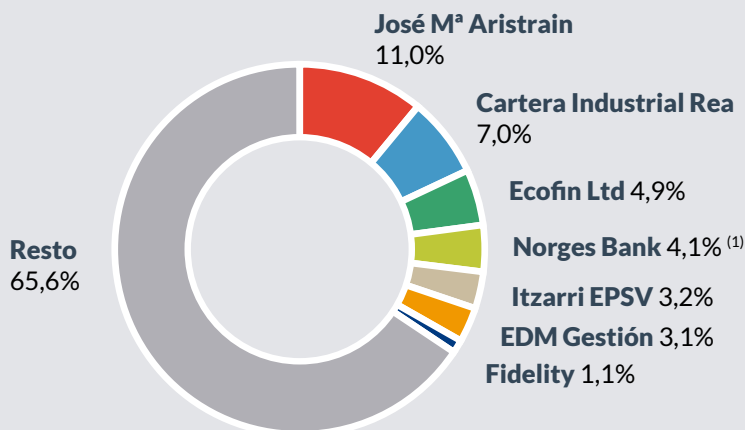
En el último trimestre del 2015, se ha producido un único cambio en el accionariado de la Compañía.

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

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

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

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



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

Fuente: CNMV



MAGNITUDES FINANCIERAS

BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

(Mill. €)

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

n.s. : No significativo

* Cambio de perímetro de consolidación con respecto a 2014

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

(Mill. €)

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

n.s. : No significativo

* Cambio de perímetro de consolidación con respecto a 2014

PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS

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

* Cambio de perímetro de consolidación con respecto a 2014.

Financial results FY2015



TUBACEX reports a sales drop of 2.4% amid a very weakened market situation

Net cash generation before acquisitions amounted to €37 million

- 2015 has been difficult due to a large fall in demand between 30% and 50% in the sector
- TUBACEX strategic plan has succeeded in minimizing the impact of the declining oil and nickel prices which led to the market collapse
- Tubacex sales in 2015 amounted to €533.4 million, representing a drop of just 2.4% in relation to 2014
- EBITDA was at €48.9 million, 23.7% below the previous FY, with a sales margin of 9.2%
- Net profit was €8.4 million and a dividend of €0.0259 per share will be distributed in line with the Strategic Plan commitment

Llodio, February 26, 2016. Today TUBACEX reported a drop in sales of just 2.4% for the FY2015, a difficult year marked by a progressive and sharp market slump. This result was achieved thanks to rapid product diversification as well as the integration of new companies.

The great fall in the price of raw materials and oil led to a high collapse in demand from 30% to 50% in the sector. Despite this, TUBACEX sales amounted to €533.4 million with a net profit of €8.4 million in 2015.

The gross operating profit (EBITDA) was €48.9 million, with a sales margin of 9.2%, representing a 23.7% reduction in relation to the previous FY2014. This

figure is particularly remarkable considering the current situation of the power, iron & steel and raw materials sectors.

TUBACEX Board of Directors has proposed a payment of €0.0259 per share dividend, which accounts for a 40% payout of the consolidated profit.

"Reporting an EBITDA close to €50 million in the current environment, generating a positive net result and cash flow generation of €37 million before acquisitions, prove TUBACEX capacity to anticipate and manage crisis situations as well as showing the validity of our strategic plan and management model launched", highlighted TUBACEX CEO, Jesús Esmoris. "TUBACEX boasts differential attributes which enable us to manage and partially mitigate this very negative market environment".

In the last three financial years, TUBACEX has generated €150 million in cashflow before acquisitions and developed a financial strategy which will help the company meet debt maturities of the forthcoming 3-4 years even in the worst scenario.

The Net Financial Debt over EBITDA ratio at the end of the year was 4.5x, over the target of 3x. This is a temporary situation and the result of the upheld commitment to investments securing the medium and long term, as well as the integration of complementary businesses with a positive impact on results within a reasonable period.

TUBACEX estimates FY2016 will be hugely influenced by the market situation, the fall in raw materials and declining prices in the first quarter. From the second quarter onwards, a gradual improvement is expected on the basis of the current project winning level and increased company market share in strategic added-value products.

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 oil & gas, petrochemical and power generation industries are the main sectors demanding the tubes manufactured by TUBACEX.

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

www.tubacex.com

For further information:
TUBACEX
Nagore Larrea
Communication Manager
E-mail: nlarrea@tubacex.com



PRESENTATION OF THE RESULTS

4th quarter of 2015



Mr. Jesús Esmorís
TUBACEX CEO

2015 has been a very challenging year for TUBACEX due to external factors having a very negative impact on our business particularly in the last months of the year. The ongoing fall in the price of nickel which has hit our income statement hard, has combined with the oil price collapse leading to the investment plans of the end users of our products to delay and shrink. As a result of this

environment, demand has fallen between 30% and 50% depending on the type of product provoking a sharp drop in profitability and major uncertainty throughout the entire sector.

Despite this situation, TUBACEX boasts differential attributes which enable us to manage and partially mitigate this very negative market environment. The increasing weight of added value products, cost reduction plan, huge transformation of our technical-sales structure, increased productivity and efficiency along with the acquisition of two new profitable and complementary companies, have helped us to present very positive results today despite the extremely adverse environment and considering the sector situation.

Our results in the current environment, including EBITDA close to €50 million, a positive net profit and cash flow generation of €37 million

before acquisitions, prove TUBACEX capacity to anticipate and manage crisis situations as well as showing the validity of our strategic plan and management model launched in 2013. The company financial robustness, our strong cash flow position and the fact we have maintained our dividend policy confirm this vision.

2016 started with a devastating market scenario for sector companies lacking a solid strategic, operational and financial position. The first quarter will be deeply marked by the overall market situation and the drop in raw materials and prices.

From the second quarter onwards and based on our current level of project winning and an increase in our market share for strategic added value products, we expect a steady improvement in our business, always bearing in mind the very negative backdrop against which we carry out our activity.



MARKET ENVIRONMENT

From a macroeconomic perspective 2015 performance has shown some improvement with a global growth over 3%. The financial year was not an easy ride due to growing concerns over growth sustainability of emerging countries, and China in particular, which led to several episodes of uncertainty and volatility in the middle of the year impacting stock markets, emerging currencies and raw materials.

The 2015 financial year has been defined by the strength of the dollar and the anguish of raw materials. With respect to the latter, prices were subject to ongoing correction

throughout the year. The price of **nickel** closed December at US\$8,700/ton, 42.1% below 2014 closure.

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 2015.

In addition, **oil** price has also maintained a downward trend in 2015.

This weak situation of raw material prices has continued during the first weeks of 2016 and even intensified in

the case of oil with prices falling below US\$30/barrel.

In this environment, TUBACEX would like to commit to efficiency and the need to achieve a structural cost improvement as well as standardization of the new solutions and investments required to sustain and further develop the energy sector. The current Group competitive positioning in value-added products and solutions enables TUBACEX to become a first class technical-commercial benchmark for all clients who share this vision and wish to maximize their return on strategic project investment.

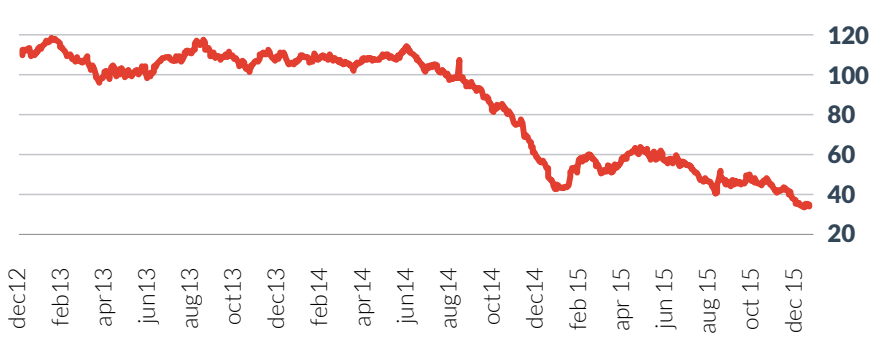
NICKEL PRICE EVOLUTION
DEC 12 - DEC 15 (US\$/ton)

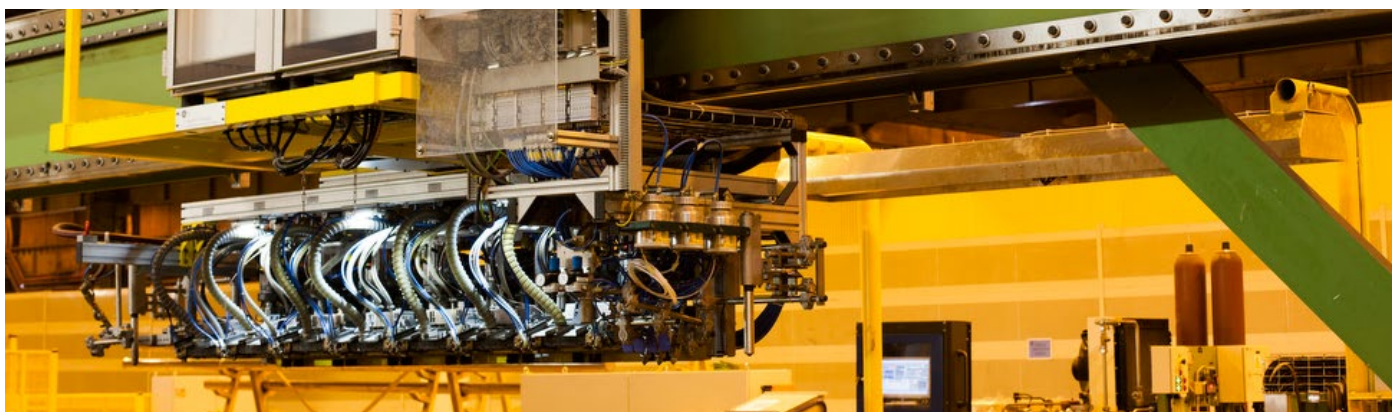
In average price terms, the average price of nickel during 2015 was US\$11,859/ton, 30% below its average price in 2014.



BRENT PRICE EVOLUTION
DEC 12 - DEC 15 (US\$/barrel)

Brent price closed December at US\$37.28/barrel, showing a 35% annual drop which added to the 50% fall experienced in 2014 bring its price to record lows in the last 13 years.





KEY FINANCIAL FIGURES

FINANCIAL FIGURES

(€ M)

	2015*	2014	change %	Q4 2015	Q4 2014	change %
Sales	533.4	546.7	-2.4%	118.9	146.7	-18.9%
EBITDA	48.9	64.1	-23.7%	7.1	15.1	-53.0%
EBITDA margin	9.2%	11.7%		6.0%	10.3%	
EBIT	15.6	43.7	-64.4%	-4.3	9.8	n.m.
EBIT margin	2.9%	8.0%		-3.6%	6.7%	
Net Profit	8.4	23.8	-64.6%	-5.7	4.8	n.m.
Net margin	1.6%	4.3%		-4.8%	3.3%	

	31/12/2015*	31/12/2014
Working Capital	210.1	202.4
Working Capital / Sales	39.4%	37.0%
Equity	317.5	285.1
Equity / Net Financial Debt	144.0%	188.2%
Net Financial Debt	220.5	151.5
NFD / EBITDA	4.5x	2.4x

* Change in consolidation scope in relation to 2014.

n.m.: not meaningful.

2015 financial year was set amid an extremely unfavorable market environment. The overall drop in raw material prices and particularly crude oil remaining unchanged at a low price, have had a very negative impact on TUBACEX business.

Major progress made over the past two years, in particular regarding operational efficiency enhancements, along with our technical and sales positioning in high value-added products have provided the Group with greater capacity to manage adverse situations and increased

resilience in crisis situations. Proof of this resilience are the results published by TUBACEX each quarter which are very positive if we take into account the environment where they were generated; as well as our capacity to achieve a €8.4 million net profit at the end of the financial year.

The sales figure amounted to €533.4 million. The significant volume fall experienced in the second half of the year, offset by the arrival of both IBF and Prakash, enables us to announce a sales figure which is almost in line with that of 2014; a figure which would

otherwise have dropped by 20%. In addition, EBITDA was €48.9 million with a sales margin of 9.2%. This result is particularly remarkable taking into account the current situation in the energy, iron and steel industry and raw materials sectors in general.

Regarding the balance sheet, both the net financial debt and the working capital have been enhanced in the final quarter. The net financial debt closed the year at €220.5 million, which is still below the figure we had before we launched our Strategic Plan 2013-2017.

This is worth highlighting as it takes place in the current negative environment and after expenditure in IBF and Prakash acquisitions. The net financial debt over EBITDA ratio at the end of the year was 4.5x, over the target of 3x. We would like to emphasize this is a temporary situation as a result of the capex to acquire the aforementioned companies in a very weak market situation within our traditional scope.

Operational Free Cash Flow before acquisition expenditure is and will remain positive in 2016.

The financial strength of the Group is also worth highlighting. The financial strategy of recent years was oriented to improving the financial position, reducing cost and extending payment deadlines. The progress made in this area has enabled us to be ready to face debt maturities in the next 3-4 years, even in the worst scenario.

In terms of working capital, TUBACEX has maintained its strict cash flow management policy throughout the year. The working capital over sales ratio was 39.4%, slightly below the ratio achieved at the end of the third quarter and thanks to the implementation of "Tubacex Production System" in the new companies of the Group. As this implementation progresses, this ratio will continue to be reduced.

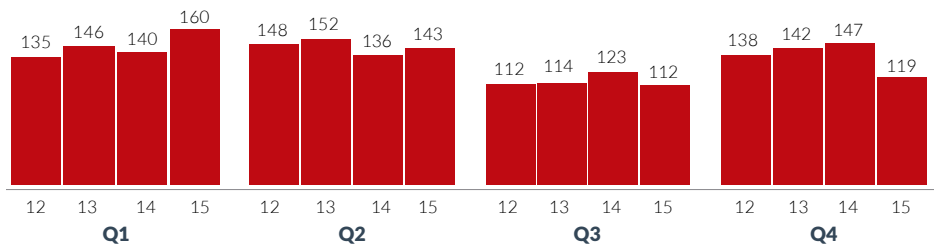
QUARTERLY EVOLUTION

The results of the fourth quarter 2015 were mainly affected by the progressive deterioration of market conditions which led to a constant shrinkage of volume and prices billed during the second semester of the year.

In sum, our sales figure amounted to €118.9 million and EBITDA to €7.1 million during the fourth quarter.

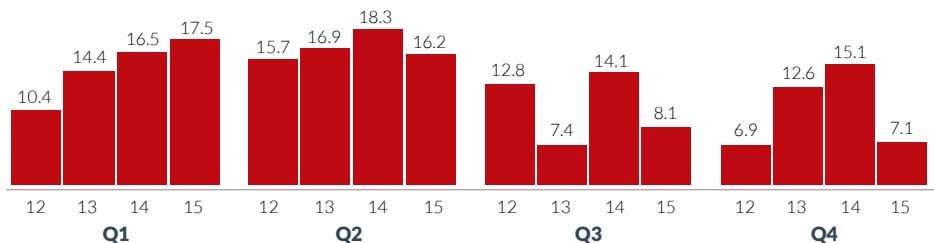
QUARTERLY EVOLUTION OF THE SALES FIGURE

(€ M)



QUARTERLY EVOLUTION OF THE EBITDA

(€ M)



PROPOSAL FOR THE DISTRIBUTION OF RESULTS

In line with the commitment to the Strategic Plan to share out between 30% and 50% of the Group net profit, TUBACEX Board of Directors proposes a dividend payment of €0.0259 gross per share, which accounts for a pay-out of 40% of net consolidated profit.



BUSINESS EVOLUTION

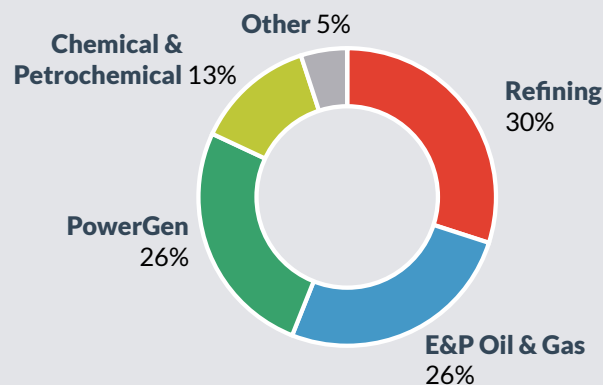
TUBACEX Group sales situation was characterized by a progressive worsening of sales in terms of volume and prices throughout the year. This performance has been strongly determined by a declining evolution of the price of oil and main raw materials, leading to a drop in demand from 30% to 50% depending on the product.

Nevertheless, it is worth mentioning the good performance of certain regions and products, such as Asia and the power generation market. Moreover, even the sector most affected by the current environment - the oil and gas exploration and production sector - has experienced a product mix and channel enhancement enabling us to improve our future expectations.

The **Project Market** shows a progressive shift in the percentages represented by the user sectors at the end destination of our products. At the same time as a reduction in the relative weight of the oil and gas sector, an increase in power generation sector has also taken place.

The stake in the **Oil and Gas Exploration and Production** segment has been reduced in sales volume, as a result of the aforementioned evolution of oil prices and subsequent cut in investment plans of oil companies. However, it must be emphasized that the outlook is more optimistic in relation to the gas sector with enhanced exposure and visibility for 2016.

BREAKDOWN OF SALES
PROJECTS 2015



Tubes aimed at the **Petrochemical and Refining industry** have performed significantly better in terms of demand despite also showing a downward trend in the second half of the year.

It is particularly worth mentioning the performance of the **Power Generation sector** which has grown at a steady pace. In fact, 2015 has been a record year in terms of sales of tubes for boilers in power generation stations with supercritical technology. The integration of IBF Spa in Italy, 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 the new shot-peening line operating at the Group facilities in Cantabria (Spain), has made a major contribution to this record.

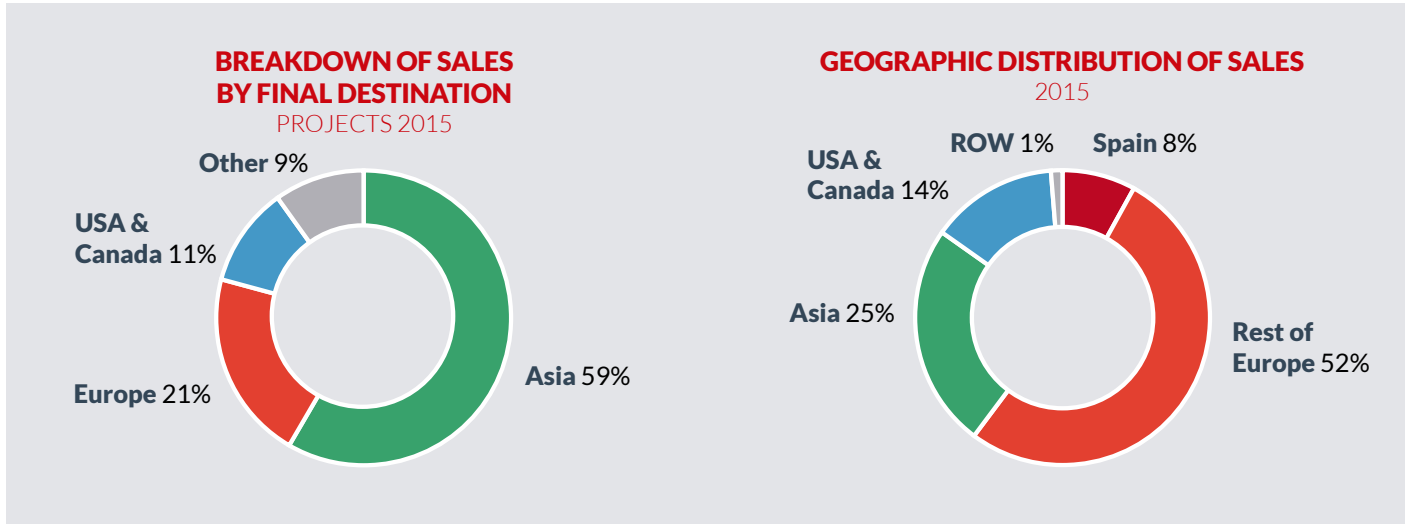
In the meantime, the **Distribution Market** has continued to show a very weak performance due to the combination of three factors: (i) the stock reduction process in the sector; (ii) the significant fall in nickel prices; and (iii) the strong competition of producers from low-cost countries. Nevertheless, TUBACEX believes the recent establishment of TUBACEX Prakash following the acquisition of Prakash Steelage seamless stainless steel tube division, will enable improving the Group's competitive position, particularly in Asia. Moreover, the creation of "Tubacex Service Solutions" will allow the development of the global offer concept while extending added value services for this market customers.

Despite overall market performance, in terms of billing, the highest added value segments enhanced

their relative weight in the Group sales which enables us to maintain profitability and therefore become an exception in an environment as negative as the current one.

The current diversification towards sectors not directly linked to oil, our continuously growing Premium range and permanent focus on finding competitive, technical,

trading and logistic solutions for the end user, support these figures and define the Group work line for 2016.



Geographically, over half of the Group revenue figure comes from Europe. However, it should be taken into account that in the Group sales to new facilities in the oil, gas and energy sectors, engineering firms and equipment manufacturers which are customers of the Group are often European although the end destination of the product may be a

different geographical area.

Regarding Sales by final destination, Asia is showing a progressive weight increase in the Group sales while the European market weight is dropping. TUBACEX Group has reinforced its structure in Asia with the acquisition 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, as sales offices were opened in Dubai, Mumbai and Singapore. Asia is emerging as the highest growth potential market worldwide and one of the main sales strategy cores for TUBACEX Group.





PERIOD HIGHLIGHTS

FERIA STAINLESS STEEL WORLD CONFERENCE & EXHIBITION DE MAASTRICHT

November 2015

For the first time in TUBACEX history, its Innovation Unit was present at the technical conferences and presented three speeches based on research work conducted in recent years:

- Simulation of water-quenching of long-duplex products by FEM and in relation to the onset of intermetallic phase precipitation in controlled cooling tests;
- TX S30815 tubes for high temperature oxidation and erosion-corrosion resistance; and
- Optimization of the chemical composition and microstructure of UNS S32750 for umbilical tubing.



CONFERENCE FERTILIZER ASSOCIATION OF INDIA

December 2015

Last December, during the FAI 2015 conference, TUBACEX made a presentation on TXC35 for the Urea segment and it was well received by the audience. Lots of questions regarding our new branding from various companies both from India and also from others like NIIK Russia. The paper on TXC35 was also published in a book which was circulated to all the 1200 delegates registered in this 3 days event. This is TUBACEX's first big footprint in India in the Fertilizers segment.



SIGNING A LOAN AGREEMENT FOR 65 MILLION EUROS WITH THE EIB
December 2015

TUBACEX Group and the European Investment Bank (EIB) signed a loan agreement for 65 million euros to promote the company's R&D&I activities.

This loan represents an important support to the Group's commitment to the development of tubular solutions that provide added value for customers. More specifically, it will drive

the company's innovation strategy from a triple perspective: new product research and development activities; development of its corporate R&D center; and advanced manufacturing and new technologies.



START UP OF TUBACEX FOUNDATION
Q4 2015

TUBACEX Group will start up the establishment of its own Foundation to channel all efforts to promote social development in the fields where it is present.

TUBACEX Foundation will boost projects in three major fields of activity: Training, Social Transformation and Development Cooperation.





TUBACEX ON THE STOCK MARKET

EVOLUTION OF TUBACEX SHARE

JAN 15 - DEC 15

TUBACEX's listing, like other companies in the sector, has been hardly hit by the fall in oil and nickel prices during 2015.

At year end closing, TUBACEX share accumulated a 43.5% fall, in line with price falls of -35.0% and -42.1% in Brent oil and nickel, respectively.

At year end closing on December 31st 2015, TUBACEX share price was at €1.75 representing a market capitalization of €232.71 million in relation to that of €412.23 million in 2014.

Furthermore, liquidity has maintained the improvement trend shown in recent years with 170.55 million in securities trading per year; this

represents a 5% increase in relation to the volume traded in 2014 and a total capital turnover rate of 128%.



TUBACEX SHAREHOLDING

02.25.2016

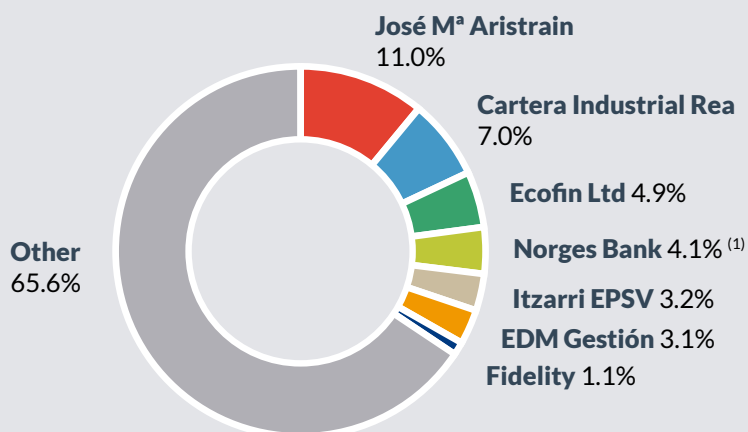
In the last quarter of 2015 only one change was made to the company shareholding.

On December 14th, Norges Bank notified the CNMV (Spanish Securities Exchange Commission) of an increase in its stake over 3% after a financial instrument operation.

After the 2015 year end closing, Cartera Industrial Rea, already a significant shareholder of TUBACEX, notified the CNMV of a stake increase from 5 to 7%.

Therefore, as stated in the CNMV, the shareholder structure of TUBACEX at

February 25 is as follows:



(1) Stake divided into a direct stake of 2.475% and financial instruments amounting to 1.587%

Source: CNMV (Spanish Securities Exchange Commission)



FINANCIAL FIGURES

CONSOLIDATED BALANCE SHEET

(€ M)

	31/12/2015*	31/12/2014	change %
Intangible assets	68.8	36.9	86.6%
Tangible assets	263.7	198.7	32.7%
Financial assets	61.9	51.7	19.8%
Non-current assets	394.4	287.3	37.3%
Inventories	226.7	209.0	8.5%
Receivables	79.8	67.8	17.8%
Other account receivables	13.7	25.8	-47.0%
Other current assets	1.4	1.3	7.2%
Derivative financial instruments	0.4	0.6	-38.0%
Cash and equivalents	142.8	108.6	31.5%
Current assets	464.7	413.0	12.5%
TOTAL ASSETS	859.1	700.3	22.7%
Equity. Group Share	288.6	282.2	2.3%
Minority interests	28.9	2.9	n.m.
Equity	317.5	285.1	11.4%
Interest-bearing debt	166.1	120.7	37.6%
Derivative financial instruments	0.8	0.5	45.5%
Provisions and other	48.7	42.0	16.0%
Non-current liabilities	215.6	163.3	32.0%
Interest-bearing debt	197.1	139.4	41.4%
Derivative financial instruments	0.9	1.1	-15.0%
Trade and other payables	96.4	74.3	29.7%
Other current liabilities	31.6	37.1	-15.0%
Current liabilities	326.0	251.9	29.4%
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	859.1	700.3	22.7%

n.m.: not meaningful

** Change in consolidation scope in relation to 2014.*

CONSOLIDATED P&L

(€ M)

	FY 2015*	FY 2014	change %	Q4 2015	Q4 2014	change %
Sales	533.4	546.7	-2.4%	118.9	146.7	-18.9%
EBITDA	48.9	64.1	-23.7%	7.1	15.1	-53.0%
Depreciation	(33.4)	(20.5)	63.0%	(11.4)	(5.3)	112.6%
EBIT	15.6	43.7	-64.4%	(4.3)	9.8	n.m.
Financial Result	(13.2)	(11.5)	15.0%	(5.2)	(2.4)	117.1%
Exchange differences	(0.5)	0.5	n.m.	(0.5)	0.1	n.m.
Profit Before Taxes	1.8	32.6	-94.4%	(10.0)	7.4	n.m.
Net Income. Group Share	8.4	23.8	-64.6%	(5.7)	4.8	n.m.

n.m.: not meaningful

* Change in consolidation scope in relation to 2014.

MAIN FINANCIAL RATIOS

	2015*	2014	change %
NFD / EBITDA	4.5x	2.4x	91%
NFD / Equity	69.4%	53.1%	31%
EBITDA Margin	9.2%	11.7%	-22%
EBIT Margin	2.9%	8.0%	-63%
RoE	2.9%	8.4%	-66%
ROCE	2.9%	10.0%	-71%
Interest coverage	1.7x	3.8x	-55%
Net working capital / sales	39.4%	37.0%	6%

* Change in consolidation scope in relation to 2014.