

Resultados septiembre



TUBACEX muestra resistencia en sus resultados a pesar de la fuerte caída de la demanda

- TUBACEX ha presentado una ventas de 414,5 millones de euros hasta septiembre de 2015.
- El EBITDA se ha situado en 41,8 millones de euros con un margen del 10,1%.
- El beneficio neto se ha situado en 14,1 millones de euros con un margen del 3,4%.

Llodio, 10 de noviembre de 2015. TUBACEX, líder mundial en la fabricación de tubos sin soldadura en acero inoxidable y altas aleaciones, resiste la situación del mercado con una facturación de 414,5 millones de euros en los primeros nueve meses del año. A pesar de la caída de la demanda del 30%, su cifra de ventas ha aumentado un 3,6% con respecto al mismo periodo del año pasado gracias a la integración de nuevas compañías.

La compañía con sede en Llodio (Álava) ha experimentado una caída de volúmenes durante todo el año, con especial incidencia en el tercer trimestre

debido a la caída constante de los precios de las materias primas y, especialmente, del bajo precio del petróleo.

Los segmentos de mayor valor añadido han mantenido una evolución creciente con **mayor exposición en segmentos Premium**, en línea con los objetivos estratégicos de la compañía. En ese sentido, cabe destacar igualmente la **estrategia de diversificación de la compañía** que permite reducir su dependencia hacia los sectores ligados al petróleo.

Por su parte, la deuda financiera neta alcanza un ratio sobre EBITDA de 4 veces, por encima del objetivo estratégico de 3x. Se trata de una situación coyuntural derivada de un entorno de mercado desfavorable en un año en el que se ha hecho un esfuerzo importante en Capex para adquirir dos compañías. En este sentido, la compañía presenta una sólida posición financiera que le permite hacer frente a los vencimientos de deuda de los próximos 2-3 años, incluso en los escenarios más pesimistas.

“A pesar de la caída de volúmenes hemos fortalecido nuestra posición en productos Premium gracias a una intensa labor técnico – comercial. A ella se suman las mejoras operacionales y de negocio llevadas a cabo en los últimos años, además de los planes de flexibilización y reducción de costes puestos en marcha desde finales de 2014. Estas medidas están permitiendo al Grupo gestionar la situación actual manteniendo una importante rentabilidad operativa trimestre a trimestre” ha manifestado Jesús Esmorís, Consejero Delegado del Grupo TUBACEX. “Cabe destacar la gestión financiera del Grupo, que nos ha permitido mejorar el posicionamiento financiero, reducir el coste y extender los plazos de vencimiento de deuda”, ha continuado Esmorís.

El grupo TUBACEX prevé un cuarto trimestre con poco volumen y marcado por la creciente presión en precios, y un 2016 donde se prevé la reactivación de algunos proyectos clave, especialmente en el sector de E&P y el aumento de cuota de mercados en determinados productos.

Sobre TUBACEX

TUBACEX es un grupo multinacional con sede en Álava, y líder mundial en la fabricación de tubos sin soldadura en acero inoxidable y altas aleaciones. Dispone de plantas de producción en España, Austria, China, Italia, Estados Unidos e India y centros de servicios en Brasil, Francia y Houston, así como filiales y oficinas comerciales en catorce países.

Los principales sectores de demanda de los tubos que fabrica TUBACEX son los del petróleo y gas, petroquímica, química y energía, que representan más de un 90% de las ventas. Con unas ventas normalizadas por encima de 700 millones de euros, el Grupo realiza más el 95% de sus ventas fuera de España.

Cuenta con una plantilla de más de 2.300 personas de veinte nacionalidades y repartida en quince países.

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.es

September Results



TUBACEX shows resilience in the results in spite of the strong fall in demand

- TUBACEX has registered sales of €414.5 M up to September 2015.
- The EBITDA stands at €41.8 M, with a margin of 10.1%.
- Net Profit amounts to €14.1 M with a margin of 3.4%.

Llodio, 10 November 2015. TUBACEX, the world leader in the manufacture of seamless stainless steel tubes and high alloys, is resisting the market situation with turnover of €414.5 M in the first nine months of the year. In spite of the 30% fall in demand, its sales figure has increased by 3.6% on the same period last year thanks to the incorporation of new companies.

The company, with its headquarters in Llodio (Alava), has suffered a fall in volume throughout the year, particularly in the third quarter due to the constant fall in the price of raw materials, especially the low oil prices.

The highest added value segments have maintained an upward evolution with **greater exposure in Premium segments**, in line with the company's strategic objectives. In this respect, the **company's diversification strategy** must also be highlighted, reducing its dependence on oil-related sectors.

Net financial debt amounted to a ratio over EBITDA of 4 times, above its strategic objective of 3 times. It is a temporary situation derived from an unfavorable market environment in a year in which an important effort has been made in Capex to acquire two companies. In this respect, the company presents a sound financial position which enables it to face the debt maturities for the next 2-3 years, even in the most pessimistic scenarios.

"In spite of the fall in volume, we have strengthened our position in Premium products thanks to intense technical-commercial effort. The operational and business improvements carried out in recent years and the flexibility and cost reduction plans implemented since the end of 2014 can be added to this. These measures are enabling the Group to manage the current situation maintaining significant operational profitability quarter after quarter", declared Jesús Esmorís, CEO of the TUBACEX Group. "It is worth highlighting the Group's financial management, which has enabled us to improve our financial positioning, reduce costs and extend the debt maturity time frames", continued Esmorís.

The TUBACEX Group foresees a fourth quarter with a low volume, marked by the growing pressure in prices, and a 2016 in which the reactivation of some key projects is expected, particularly in the E&P sector and an increase in the market share of certain 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 main sectors demanding the tubes manufactured by TUBACEX are the oil and gas, petrochemical and power generation industries, which account for over 90% of the Group's sales. With standardized sales of above 700 million Euros, over 95% of the Group's sales is outside Spain.

It has a workforce of over 2,300 people from twenty different nationalities and spread throughout fifteen countries.

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.es



PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

3^{er} trimestre 2015



D. Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO

El ejercicio de 2015 se está desarrollando en un entorno muy complicado para las empresas del sector de TUBACEX. La incertidumbre macroeconómica generada por la ralentización del crecimiento mundial, la caída constante de los precios de las materias primas y, sobre todo, el bajo nivel del precio del petróleo están provocando la reducción de los planes de inversión de nuestros clientes y por tanto una caída de la demanda de nuestro sector del entorno del 30%.

Pero es en los momentos difíciles donde se prueba la validez de un modelo de gestión. Por eso, los resultados que hoy presentamos deben ser analizados desde la perspectiva de un mercado con todas las variables en contra. Por esta razón valoramos positivamente los resultados que hoy presentamos porque se han generado en un entorno muy negativo y son prueba de la solidez de nuestro proyecto y de que los avances que hemos realizado en los últimos años, están dando sus frutos.

Es importante tener en cuenta que a pesar de la caída de volúmenes, el peso relativo de los productos premium sigue aumentando gracias a la intensa labor técnico - comercial que nos está permitiendo aumentar nuestra cuota de mercado en estos productos. Por eso, no me cabe duda de que cuando las turbulencias del mercado pasen, nuestro posicionamiento en el mercado se verá reforzado.

Por lo que respecta al último trimestre del año, esperamos un mercado con poco volumen y marcado por la creciente presión en precios. En cuanto al próximo año, a pesar de que no se espera una recuperación significativa, mantenemos cierto optimismo ya que está prevista la reactivación de algunos proyectos importantes. En el largo plazo, los fundamentales de crecimiento del sector siguen intactos, por eso estamos plenamente comprometidos con nuestro plan estratégico. Seguimos trabajando para mejorar nuestro posicionamiento de producto y ganar más cuota de mercado, al mismo tiempo que mantenemos nuestra apuesta por la excelencia operacional. Sabemos que estamos ante un momento difícil, pero es también un momento de oportunidades y todo el trabajo que hemos realizado en los últimos años y el que estamos haciendo ahora nos va a permitir salir fortalecidos de esta situación.



ENTORNO DE MERCADO

Las crecientes dudas sobre la sostenibilidad del crecimiento de los países emergentes, especialmente de China, ha provocado en los últimos meses diferentes episodios de volatilidad que han afectado a las bolsas, divisas emergentes y materias primas, produciéndose además una corrección generalizada de los activos de riesgo.

Estas dudas unidas al debilitamiento de la recuperación de las economías avanzadas han hecho que el Fondo Monetario Internacional haya reducido en su último informe las perspectivas de crecimiento global del 3,5% proyectado en julio al 3,1% actual.

En el caso de las materias primas, su comportamiento en el tercer trimestre ha sido muy negativo, intensificándose las caídas que ya se venían apreciando desde principios de año. El precio del **níquel** cerró septiembre en 10.105 dólares por tonelada, situándose un 32,7% 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 experimentado una brusca caída durante el tercer trimestre del año como consecuencia de la debilidad de la actividad económica mundial unida a una oferta más alta de lo esperada debido a la producción de la OPEP, así como de EE.UU. y Rusia.

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 12 - SEP 15 (\$/ton)

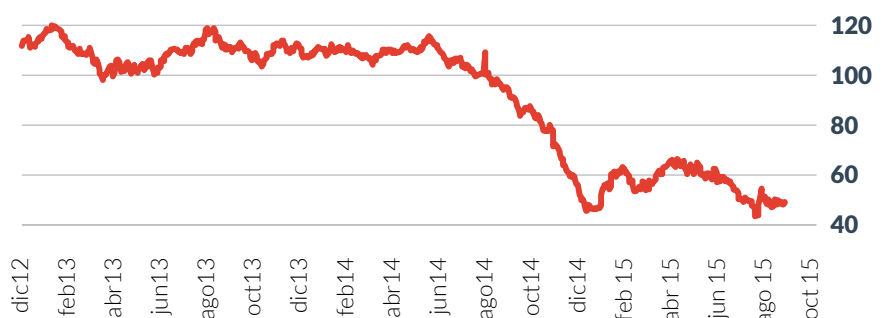
En términos de precios medios, en el tercer trimestre el precio medio del níquel ha sido de 10.608 dólares por tonelada, un 43,2% por debajo del precio medio del mismo período de 2014.



EVOLUCIÓN PRECIO BRENT

DIC 12 - SEP 15 (\$/barril)

El Brent ha cerrado el mes de septiembre en 48,4\$ el barril, lo que supone una caída del 22% en el trimestre acumulando así una evolución negativa del 15,6% en el año.





PRINCIPALES MAGNITUDES FINANCIERAS

DATOS ECONÓMICOS

(Mill. €)

	9M 2015 ⁽¹⁾	9M 2014	% variación	3T 2015 ⁽¹⁾	3T 2014	% variación
Ventas	414,5	400,0	3,6%	112,0	123,4	-9,2%
EBITDA	41,8	49,0	-14,7%	8,1	14,1	-42,5%
Margen EBITDA	10,1%	12,3%		7,3%	11,5%	
EBIT	19,8	33,9	-41,5%	1,9	9,9	-80,8%
Margen EBIT	4,8%	8,5%		1,7%	8,0%	
Beneficio Neto Atribuible	14,1	18,9	-25,7%	0,1	5,2	-97,7%
Margen	3,4%	4,7%		0,1%	4,2%	

	30/09/2015 ⁽¹⁾	31/12/2014
Working Capital	237,5	202,4
Working Capital / Ventas ⁽²⁾	40,3%	37,0%
Patrimonio Neto	321,9	285,1
Patrimonio Neto / DFN	140,4%	188,2%
Deuda Financiera Neta	229,3	151,5
DFN / EBITDA ⁽²⁾	4,0x	2,4x

El ejercicio de 2015 se está desarrollando en un entorno de mercado extremadamente complicado. La caída generalizada en los precios de las materias primas y especialmente el mantenimiento del precio del petróleo en un nivel bajo influyen 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. Prueba de ello es que TUBACEX está presentando trimestre a trimestre unos resultados que son muy positivos si tenemos en cuenta el entorno en el que se están generando.

La cifra de ventas acumulada entre enero y septiembre se ha situado en 414,5 millones de euros, lo que supone un aumento del 3,6%. Pese a la significativa caída de volúmenes experimentada durante todo el año,

la cual ha sido más acentuada en el tercer trimestre, la incorporación tanto de IBF como de Prakash permite presentar una cifra de ventas superior al mismo período de 2014, cifra que sin estas integraciones habría caído cerca del 25%. Por su parte el EBITDA se ha situado en 41,8 millones de euros con un margen del 10,1%, margen que demuestra la fortaleza de la Compañía, que es capaz de mantener el doble dígito aún en un contexto tan negativo como el actual. Por último, el Beneficio Neto se ha situado en 14,1 millones de euros, con un margen del 3,4%.

⁽¹⁾ Cifras a septiembre correspondientes al nuevo perímetro del Grupo.

⁽²⁾ Cifras de Ventas y EBITDA proforma incluyendo 12 últimos meses de IBF y Prakash.

Por lo que respecta a la Deuda Financiera Neta, ha cerrado el período en 229,3 millones de euros, por encima de la magnitud reportada en junio como consecuencia fundamentalmente del desembolso realizado para la adquisición de 67,5% de la división de tubo de acero inoxidable sin soldadura de Prakash Steelage. Es digno de mención que, aún en un entorno tan negativo como el actual y habiendo adquirido dos compañías, la cifra de deuda financiera neta es inferior a la que teníamos antes de empezar nuestro Plan Estratégico 2013 - 2017. El ratio de Deuda Financiera Neta sobre EBITDA se sitúa a cierre de septiembre en 4x, por encima del objetivo de 3x. Es necesario destacar que ésta es una situación coyuntural, ya que se produce en un año en el que se ha realizado un esfuerzo importante en Capex para adquirir dos compañías y con una situación de mercado débil, lo

que nos ha llevado a generar un Free Cash Flow después de adquisiciones negativo. Sin estas adquisiciones, el Free Cash Flow Operativo habría sido positivo.

Hay que resaltar también 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 2-3 años incluso en el peor de los escenarios.

En cuanto a la gestión del capital circulante, TUBACEX ha mantenido durante el trimestre su estricta política de gestión de circulantes. El ligero repunte de este ratio se debe sólo a la integración de TUBACEX India

en el perímetro del Grupo. A medida que se vayan aplicando en la nueva compañía del Grupo las técnicas del TxPS (TUBACEX Production System), cuya eficacia ya ha sido probada en otras divisiones, este ratio disminuirá.



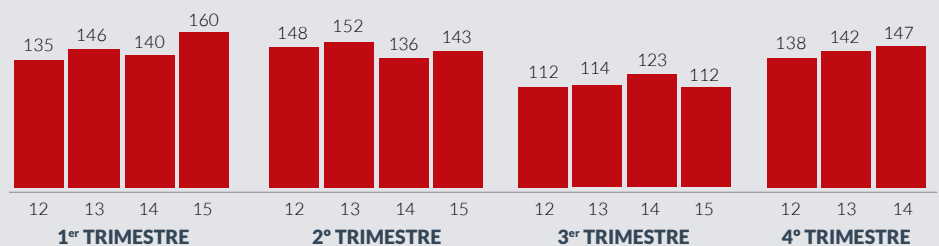
EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

Conviene recordar que los resultados del tercer trimestre siempre tienen un componente estacional muy importante para TUBACEX ya que la parada de mantenimiento de las principales instalaciones productivas se realiza en agosto. Además, en esta ocasión al componente estacional se le une el deterioro progresivo de las condiciones del mercado a largo del año, lo que ha afectado de manera significativa a los resultados del trimestre.

A efectos comparativos recordamos que las cifras reportadas a septiembre de 2015 corresponden al nuevo perímetro de TUBACEX que incluye tanto IBF como la división de tubo de acero inoxidable sin soldadura de Prakash Steelage. Con todo ello, la cifra de ventas se ha situado en 112 millones de euros con un EBITDA de 8,1 millones de euros.

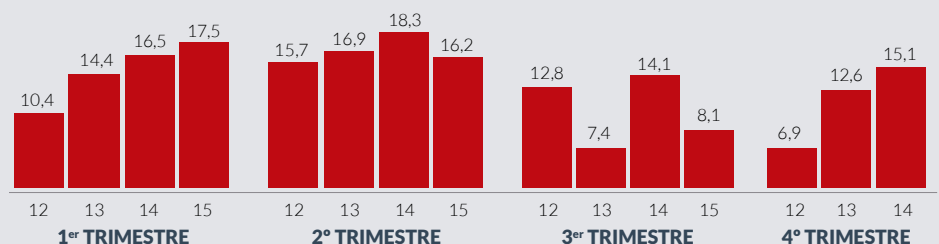
EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS

(Mill. €)



EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DEL EBITDA

(Mill. €)





EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO

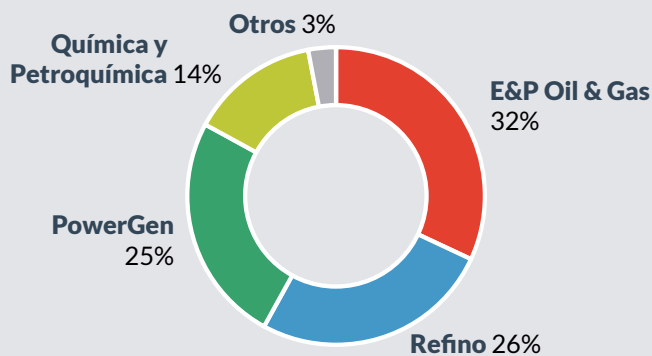
En el tercer trimestre del año se ha mantenido la tendencia de mercado negativa apreciada desde comienzos de año. Así, el entorno de mercado ha ido deteriorándose progresivamente a lo largo de 2015 como consecuencia del deterioro de la situación macroeconómica y las menores expectativas de crecimiento global, provocando una caída generalizada de la demanda de en torno al 30%.

En el **MERCADO DE PROYECTOS**, el bajo precio del petróleo ha provocado la reducción en los planes de inversión de la industria energética. Esta situación ha tenido un mayor efecto el segmento de **Exploración y Producción de Oil & Gas**, cuya demanda ha caído como consecuencia del recorte de los planes de inversión de las compañías petroleras. Es necesario destacar que las perspectivas son más optimistas por lo que se refiere al sector del gas, donde se espera la reactivación de algunos proyectos a partir del último trimestre del año.

Por el contrario, el segmento de **Powergen** mantiene su positiva evolución en el año, con un crecimiento importante en la entrada de pedidos debido a los proyectos reactivados en China y al aumento de la cuota de mercado de los productos de TUBACEX.

En cuanto a la demanda del segmento de **Refino** comienza a mostrar un comportamiento más positivo favorecida por el bajo precio del petróleo.

DESGLOSE DE VENTAS PROYECTOS 9M 2015



Por lo que respecta al **MERCADO DE DISTRIBUCIÓN**, sigue manteniendo un comportamiento débil provocado por la combinación de tres factores: (i) el proceso de desestocaje de los principales clientes; (ii) la significativa caída del níquel; y (iii) la fuerte competencia de productores de países de bajo coste en productos commodity. 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 recuperar parte del mercado perdido, especialmente en Asia, y mejorar el posicionamiento del Grupo en algunos productos. 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 mantienen un peso cada vez más importante en las ventas del Grupo, lo que permite el mantenimiento de una sólida rentabilidad en un entorno tan negativo como el actual. En este sentido, la consolidación de IBF Spa ha contribuido de forma importante a la mejora en la exposición en segmentos Premium. Además, el proceso de diversificación iniciado por TUBACEX permitirá reducir la concentración en los sectores ligados al petróleo a favor del resto de sectores, algo a lo que también ha contribuido IBF con su fuerte posicionamiento en el sector de PowerGen.

De cara al último trimestre del año, se prevé un entorno de mercado similar al del tercer trimestre.

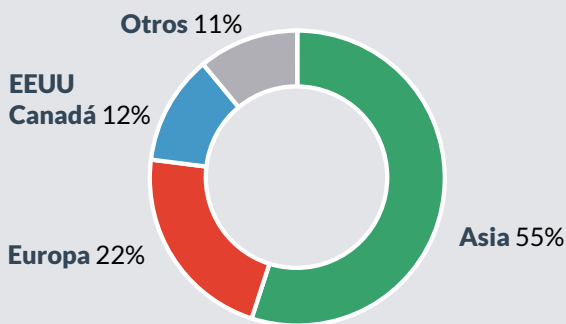
Es importante remarcar que las mejoras operacionales y de negocio llevadas a cabo en los últimos años unidas a los planes de flexibilización

y reducción de costes puestos en marcha desde finales de 2014 están permitiendo al Grupo gestionar la situación actual manteniendo una importante rentabilidad operativa trimestre a trimestre. A pesar de que el mercado no parece dar signos aún de recuperación, esta capacidad

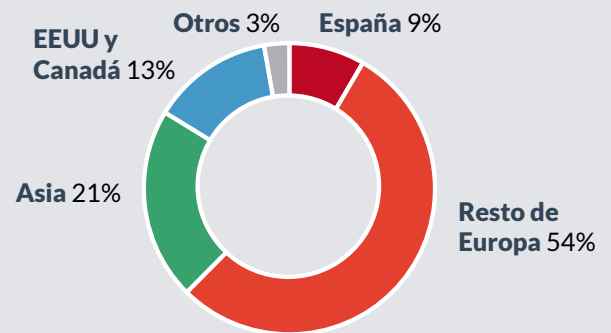
de afrontar una situación adversa unida a la reactivación de algunos proyectos, especialmente en el sector de E&P, y el aumento de la cuota de mercado de determinados productos permite a la Compañía mostrarse algo más optimista de cara a sus resultados en 2016.

TUBACEX reitera su confianza en que los niveles actuales del petróleo no son estructurales, prevé a medio plazo una mejora en las inversiones a nivel global y sigue apostando por su objetivo estratégico de convertirse en el proveedor de soluciones de referencia para el sector energético.

DESGLOSE GEOGRÁFICO POR DESTINO FINAL
PROYECTOS 9M 2015



DESGLOSE GEOGRÁFICO DE VENTAS
VENTAS 9M 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 del tubo, 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.

Esta importancia creciente del mercado asiático, que se configura ya como el primer mercado de TUBACEX, irá aumentando progresivamente en el futuro. De ahí la reciente adquisición de Prakash en India y el reforzamiento de la estructura comercial del Grupo en Asia.





ACONTECIMIENTOS IMPORTANTES

DIVIDENDOS

1 Julio 2015

Con fecha uno de julio TUBACEX ha abonado un dividendo complementario por importe de 0,0501 euros brutos por acción que se une al abonado el pasado mes de enero de 0,0231 euros acción. La suma de ambas cantidades hace que el dividendo total repartido con cargo a los resultados del ejercicio 2014 ascienda a 0,0585 euros brutos por acción, lo que supone un pay-out del 40%.

FERIA CNFIA

16 - 18 Julio 2015

TUBACEX acudió en julio a la “China Nitrogen Fertilizer and Methanol Technology Conference” (CNFIA), a la que asistieron más de 250 personas, y donde presentó el documento “Materiales de producción para la Industria de Fertilizantes”.

A través de esta conferencia, TUBACEX potencia su presencia en el mercado chino de fertilizantes. De hecho, el Grupo ya ha empezado a recibir pedidos de este mercado: TUBACEX suministrará tubos para el Proyecto Wulan (de Saipem Urea Technology), uno de las mayores plantas de urea del mundo.



ACTUALIZACIÓN DEL PLAN ESTRATÉGICO

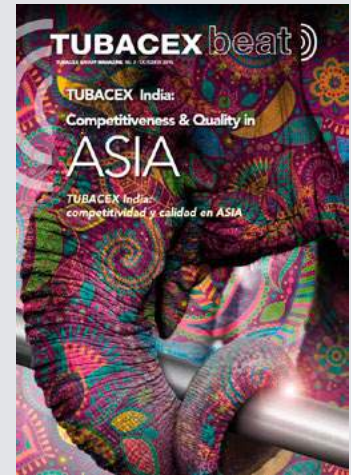
29 Julio 2015

Coincidiendo con la presentación de resultados del segundo trimestre del año, TUBACEX celebró un Analyst Day en Madrid donde se explicó el grado de avance del Plan Estratégico presentado en 2013 y se anunció la entrada en la tercera fase del mismo orientada a la consolidación del proyecto empresarial.

TUBACEX BEAT

Octubre 2015

Se ha publicado recientemente el tercer número de la revista del Grupo TUBACEX dedicada a TUBACEX India y disponible en la página web corporativa.



[\[Descargar\]](#)

REFORZAMIENTO COMERCIAL DE TUBACEX ASIA

3T 2015

A lo largo del tercer trimestre se ha culminado el reforzamiento comercial de TUBACEX en Asia, mediante la incorporación de comerciales de primera línea. Con esta nueva organización en Asia y con las oficinas comerciales de Dubai, Mumbai, Shanghai y Singapur, TUBACEX ganará cuota de mercado en esta región, la cual se está configurando como uno de los mercados de mayor crecimiento y más importantes para el Grupo.





TUBACEX EN BOLSA

EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN

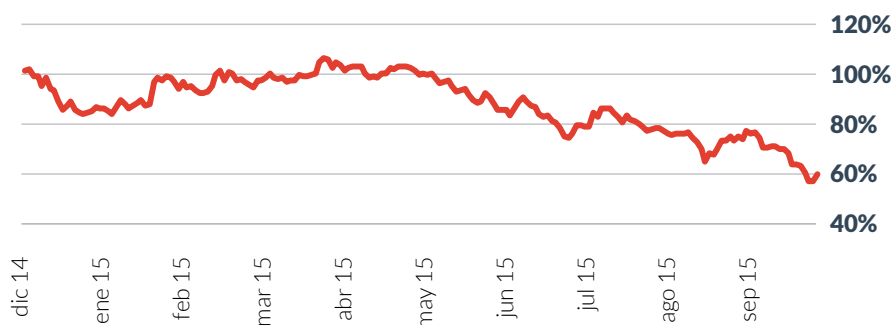
ENE 15 - SEP 15

La cotización de TUBACEX, al igual que la del resto de compañías del sector, se ha visto muy penalizada en los últimos meses por la caída del precio del petróleo.

Hasta el cierre de septiembre, las acciones de TUBACEX registraban un descenso acumulado en el año del 39,2%, situándose la capitalización bursátil a dicha fecha en 250,7 millones de euros.

Por lo que corresponde a la liquidez del valor, ésta mantiene su tendencia de crecimiento con una negociación de 139,4 millones de títulos en los

nueve meses que llevamos de 2015, lo que supone un 9% más que a la misma fecha de 2014 y una rotación del 105% del total del capital.



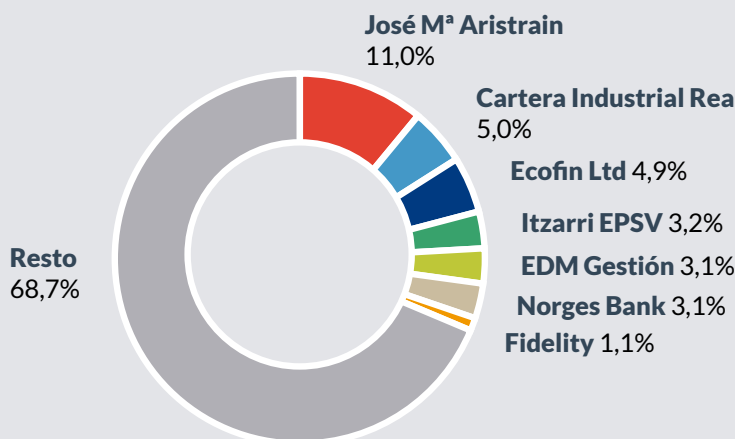
ACCIONARIADO DE TUBACEX

31.10.2015

Desde la anterior publicación de resultados, se ha producido un único cambio en el accionariado de la Compañía.

Con fecha 30 de septiembre Fidelity International Ltd. comunicó a la CNMV su participación del 1,13%.

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





MAGNITUDES FINANCIERAS

BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

(Mill. €)

	30/09/2015	31/12/2014	% variación
Activos intangibles	77,4	36,9	109,9%
Activos materiales	247,4	198,7	24,5%
Inmovilizado financiero	58,8	51,7	13,9%
Activos no corrientes	383,7	287,3	33,6%
Existencias	224,7	209,0	7,5%
Clientes	88,9	67,8	31,2%
Otros deudores	15,1	25,8	-41,5%
Otro activo circulante	1,4	1,3	12,9%
Instrumentos financieros derivados	0,6	0,6	0,0%
Caja y equivalentes	125,5	108,6	15,6%
Activos Corrientes	456,2	413,0	10,5%
TOTAL ACTIVO	839,9	700,3	19,9%
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	292,9	282,2	3,8%
Intereses Minoritarios	29,0	2,9	n.s.
Patrimonio Neto	321,9	285,1	12,9%
Deuda financiera largo plazo	184,0	120,7	52,4%
Instrumentos financieros derivados	0,7	0,5	27,1%
Provisiones y otros	54,1	42,0	28,9%
Pasivos no corrientes	238,8	163,3	46,3%
Deuda financiera corto plazo	170,8	139,4	22,6%
Instrumentos financieros derivados	0,9	1,1	-18,3%
Acreedores comerciales	76,1	74,3	2,3%
Otros pasivos corrientes	31,4	37,1	-15,3%
Pasivos corrientes	279,2	251,9	10,8%
TOTAL PASIVO	839,9	700,3	19,9%

n.s. : No significativo

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

(Mill. €)

	9M 2015	9M 2014	% variación	3T 2015	3T 2014	% variación
Ventas	414,5	400,0	3,6%	112,0	123,4	-9,2%
EBITDA	41,8	49,0	-14,7%	8,1	14,1	-42,5%
Amortizaciones	(22,0)	(15,1)	45,5%	(6,2)	(4,2)	47,3%
EBIT	19,8	33,9	-41,5%	1,9	9,9	-80,8%
Resultado Financiero	(8,0)	(9,1)	-12,1%	(2,1)	(2,8)	-27,0%
Diferencias tipo de cambio	-	0,4	n.s.	(1,6)	0,2	n.s.
Beneficio Antes de Impuestos	11,8	25,2	-53,0%	(1,7)	7,3	n.s.
Impuesto de Sociedades	1,7	(6,4)	n.s.	1,7	(2,3)	n.s.
Beneficio Neto Consolidado	13,5	18,8	-28,2%	(0,0)	5,1	n.s.
Intereses minoritarios	0,6	0,1	n.s.	0,2	0,2	-2,4%
Benef. Atribuible Sociedad Dominante	14,1	18,9	-25,7%	0,1	5,2	-97,7%

n.s. : No significativo

PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS

	9M 2015	2014	% variación
Deuda neta / EBITDA ⁽¹⁾	4,0x	2,4x	71%
Deuda Neta / Patrimonio Neto	71,2%	53,1%	34%
Margen EBITDA	10,1%	11,7%	-14%
Margen EBIT	4,8%	8,0%	-40%
RoE ⁽¹⁾	6,3%	8,4%	-24%
ROCE ⁽¹⁾	4,4%	10,0%	-56%
Cobertura de intereses	2,5x	3,8x	-35%
Net working capital / ventas ⁽¹⁾	40,3%	37,0%	9%

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



PRESENTATION OF THE RESULTS

3rd quarter of 2015



Mr. Jesús Esmoris
TUBACEX CEO

The FY2015 is set in a very challenging environment for companies in TUBACEX sector. Macroeconomic uncertainty generated by a sluggish global growth, continuous drop in raw material prices and, above all, the low price of oil, are contributing

to reduce our customers' investment plans and therefore a fall in demand of around 30% in our sector. However, it is in these challenging times when a management model validity can be tested. Thus, our results presented today must be analyzed in the light of a market where all variables are against us. For this reason we positively value the results we release today as they have been generated in a very negative environment and prove our project is solid and the progress we have made in recent years is paying off.

It is important to take into account that despite the volume drop, the relative weight of Premium Products is on the increase thanks to our exhaustive technical-sales effort which is contributing to increase our market share in these products. Therefore, I have no doubt our market

position will be strengthened once market turbulences pass.

Regarding the fourth quarter we expect a low volume market determined by growing price pressure. As for next year, although no significant recovery is expected, we remain somewhat positive as the reactivation of some major projects is foreseen. In the long term, as the sector fundamentals of growth remain unchanged we are fully committed to our strategic plan. We continue to work towards improving our product position and gaining a larger market share while we remain focused on operational excellence. We are aware these times of challenge are also times of opportunity and all the work we have done in recent years and we are doing now will enable us to come out of this situation stronger.



MARKET ENVIRONMENT

Increasing uncertainty regarding growth sustainability in emerging countries, especially China, have led to several volatile outbursts in recent months which impacted the stock markets, emerging foreign exchange and raw materials, as well as produced an overall correction of risk assets.

These concerns combined with the weakened recovery of advanced economies have led the IMF to reduce its global growth projections from a 3.5% forecast in July to the current 3.1% in its latest report.

Regarding raw materials, performance was very poor over the Q3 with amplified drops already detected since the beginning of the year. The price of **nickel** closed September at 10,105 USD/ton, 32.7% lower than the closing 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 throughout 2015.

Oil prices have also sustained a sharp drop in Q3 as a result of the weakness in global economic activity along with an offer which was higher than expected due to OPEC, USA and Russia production.

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

NICKEL PRICE EVOLUTION

DEC 12 - SEP 15 (US\$/ton)

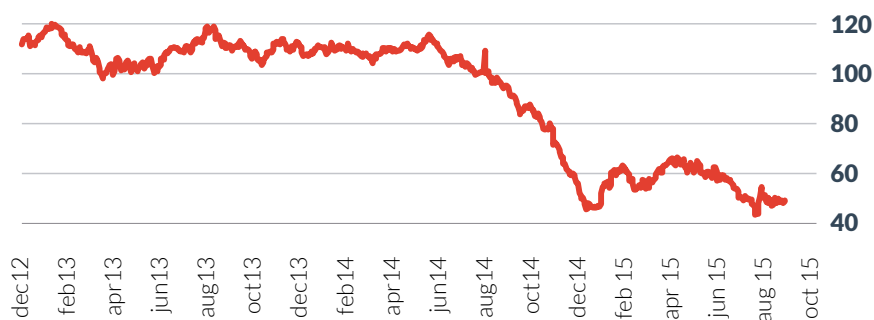
In average price terms, the average price of nickel during Q3 was 10,608 USD/ton, 43.2% lower than its average price in the same quarter in 2014.



BRENT PRICE EVOLUTION

DEC 12 - SEP 15 (US\$/barrel)

Brent price at the close in September amounted to US\$48.4 a barrel, a 22% drop for the quarter and a negative downfall accumulation of 15.6% this year.





KEY FINANCIAL FIGURES

FINANCIAL FIGURES

(€ M)

	9M 2015 ⁽¹⁾	9M 2014	change %	Q3 2015 ⁽¹⁾	Q3 2014	change %
Sales	414.5	400.0	3.6%	112.0	123.4	-9.2%
EBITDA	41.8	49.0	-14.7%	8.1	14.1	-42.5%
EBITDA margin	10.1%	12.3%		7.3%	11.5%	
EBIT	19.8	33.9	-41.5%	1.9	9.9	-80.8%
EBIT margin	4.8%	8.5%		1.7%	8.0%	
Net Profit	14.1	18.9	-25.7%	0.1	5.2	-97.7%
Net margin	3.4%	4.7%		0.1%	4.2%	

	09/30/2015 ⁽¹⁾	31/12/2014
Working Capital	237.5	202.4
Working Capital / Sales ⁽²⁾	40.3%	37.0%
Equity	321.9	285.1
Equity / Net Financial Debt	140.4%	188.2%
Net Financial Debt	229.3	151.5
NFD/ EBITDA ⁽²⁾	4.0x	2.4x

The FY2015 is set against an extremely complicated market backdrop. The overall drop in raw material prices and in particular crude oil remaining unchanged at a low price, have 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 added-value products have provided the Group with greater capacity to manage

adverse situations. Proof of this is TUBACEX results quarter after quarter are very positive if we take into account the environment where they have been generated.

Accumulated year-to-date (September) sales figure totaled €414.5 million, a 3.6% increase. Despite the significant volume fall throughout the year which was more acute in Q3, the inclusion of both IBF and Prakash contributed to a higher sales figure than that of the same period in 2014; a figure which otherwise would

have dropped by c.25%. On the other hand, EBITDA stood at €41.8 M with a margin of 10.1%, demonstrating the Company's strength and its ability to maintain double figures in spite of an environment as negative as the current one. Finally, Net Profit was €14.7 M with a margin of 3.4%.

Regarding Net Financial Debt, the period closed at €229.3 M, above the figure posted in June mainly as a result of the acquisition disbursement of 67.5% for Prakash Steelage seamless stainless steel

⁽¹⁾ September figures correspond to the new Group realm.

⁽²⁾ Sales figure and pro forma EBITDA including the last 12 months of IBF and Prakash.

tubes division. It is worth mentioning that despite the current negative environment and after acquiring two companies, the company net financial debt is lower than the one we had when our Strategic Plan 2013-2017 started.

The Net Financial Debt over EBITDA ratio at the end of September was 4x, over the target of 3x. It is worth stressing this is a short-term situation as it takes place in a year when a major CAPEX effort was made to acquire two companies and a weakened market background led us to generate a negative Free Cash Flow due to acquisitions. Without acquisitions, our Operational Free Cash Flow would have been positive.

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 deadlines in the next 2-3 years, even in the worst scenario.

In terms of working capital management, TUBACEX maintained its strict

working capital control policy during the quarter. The slight upturn in this ratio is only due to TUBACEX India joining the Group realm. This ratio will be reduced as TxPS (TUBACEX Production System) techniques which have been tested in other divisions, are applied to the new company.



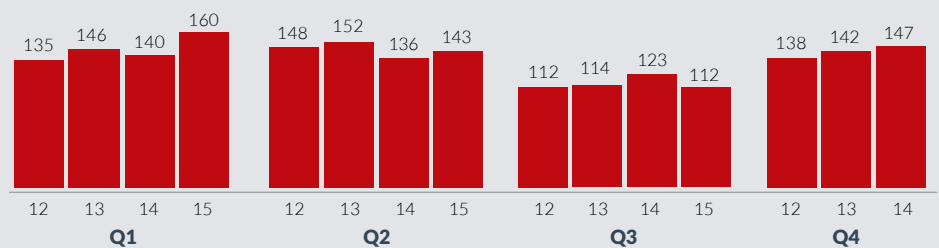
QUARTERLY EVOLUTION

It is worth remembering that Q3 results always include an important seasonal component for TUBACEX as the maintenance downtime at the main facilities takes place in August. In addition to the seasonal factor, this time a progressive deterioration of market conditions has taken place throughout the year, generating a major impact on the results for this quarter.

For comparison purposes, the figures reported in September 2015 reflect TUBACEX current realm, therefore including IBF and Prakash Steelage seamless stainless steel tubes division. In sum, our sales figure amounted to €112 M and EBITDA to €8.1 M.

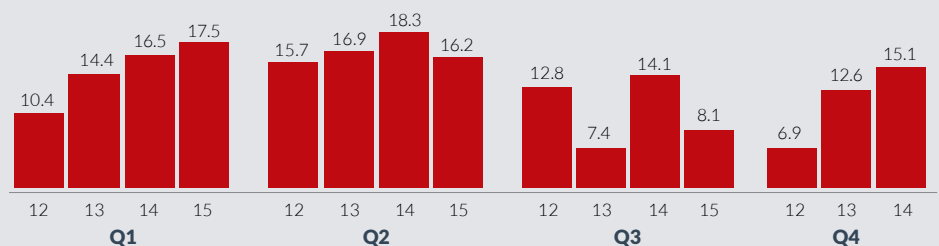
QUARTERLY EVOLUTION OF THE SALES FIGURE

(€ M)



QUARTERLY EVOLUTION OF THE EBITDA

(€ M)





BUSINESS EVOLUTION

The third quarter of this FY maintained the negative market trend already detected since the start of the year. Thus, the market environment deteriorated gradually throughout 2015 as a result of the macro-economic crisis and reduced global growth expectations, leading to an overall drop of about 30% in demand.

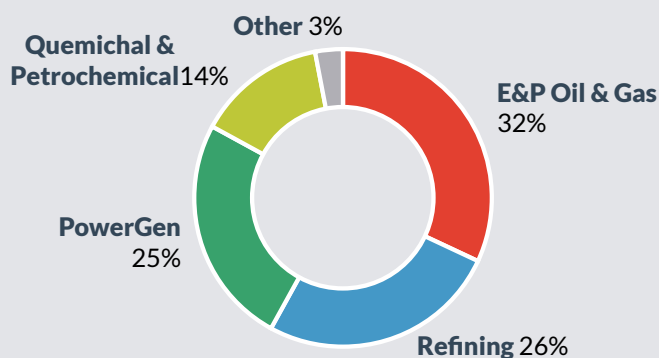
In the **PROJECT MARKET**, the low price of crude oil led to a reduction in investment plans of the energy industry. This situation has had more impact on the **Oil & Gas Exploration and Production** segment, with a plunging demand due to cuts applied to investment plans of oil companies. Nevertheless, we would like to stress that prospects are more optimistic in regard to the gas sector where reactivation of some projects is expected.

On the contrary, the **power generation** segment has maintained a positive performance throughout the year, with major growth in order intake due to the reactivation of projects in China and increased market share of TUBACEX products.

Regarding the **refining** segment, demand started to show a more positive performance thanks to the low price of oil.

In the meantime, the **DISTRIBUTION MARKET** continues to show weak performance due to the combination of three factors: (i) the destocking process of the main clients; (ii) the significant fall in nickel prices; and (iii)

BREAKDOWN OF SALES PROJECTS 9M 2015



the strong competition of producers from low-cost countries in terms of commodity products. Nevertheless, TUBACEX believes the recent establishment of TUBACEX India following the acquisition of Prakash Steelage seamless stainless steel tube division, will enable the recovery of part of the lost market share, especially in Asia, while improving the Group's position in certain products. Moreover, the creation of TUBACEX Service Solutions will enable the development of the global offer concept while extending added value services for this market customers.

Despite overall market performance, in terms of invoicing, the highest added value segments maintained their increasingly important weight in the Group sales which contributes to show solid profitability in an environment as negative as the current one. In this regard, IBF Spa consolidation has made a major

contribution to improving our exposure in Premium segments. Furthermore, the diversification process started by TUBACEX will enable us to reduce our focus on oil-related sectors in favor of the other sectors, which is what IBF has also contributed to, with its strong position in the power generation sector.

A similar market environment as in the third quarter is expected for the final quarter.

It is worth highlighting that operational and business improvements carried out in recent years, together with the recently implemented flexibilization and cost reduction plans in force since the end of the year 2014, are enabling the Group to tackle the current situation, maintaining significant operational profitability quarter after quarter. Although the market seems to show

no sign of recovery yet, this capacity to face an adverse situation together with the reactivation of some projects, in particular in the E&P sector, and the market share increase for certain products helps the Company to face

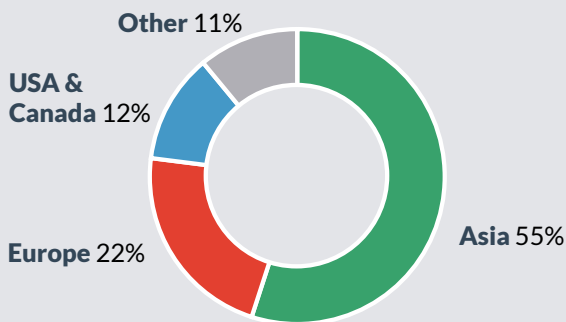
2016 results with somewhat greater optimism.

Tubacex ratifies its trust in the current oil price levels not being structural and foresees an increase

in global investments in the medium term while continuing to be fully committed to its strategic aim of becoming the leading solutions provider for the energy sector.

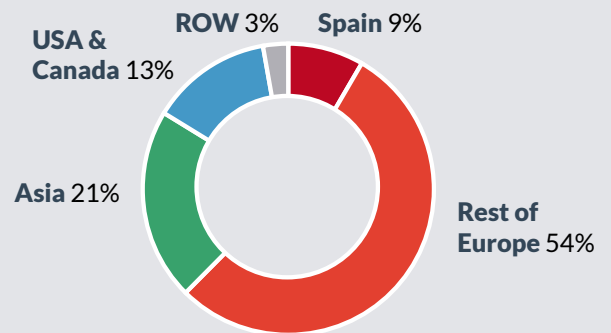
BREAKDOWN OF SALES BY FINAL DESTINATION

9M 2015



GEOGRAPHIC DISTRIBUTION OF SALES

9M 2015



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 final destination of the product may be a different geographical area.

Regarding Sales by final tube destination, Asia is showing a progressive weight increase in the Group sales while the European

market weight is dropping. This greater importance of the Asian market which is already becoming the main TUBACEX market, will gradually increase in the future. This is patent in the recent acquisition of Prakash in India and the strengthening of the Group's sales structure in Asia.





PERIOD HIGHLIGHTS

DIVIDENDS

July 1st, 2015

As of July 1, TUBACEX paid a supplementary dividend of gross €0.0501 per share, which is added to the dividend paid in January of €0.0231 per share. Both figures added represent the total dividend distributed according to the FY2014 amounted to gross €0.0585 per share, representing a pay-out of 40%.

CNFIA

July 16th-18th, 2015

250 people attended the China Nitrogen Fertilizer and Methanol Technology Conference. Among most important Chinese Industry key players, Tubacex attended the conference and was promoted by means of a paper presented at the Conference: "Quality materials production for the Fertilizer Industry". In this way, Tubacex is starting to get a foot in the door of the Chinese Fertilizers market.

In fact, TUBACEX has started to receive orders from this country: Tubacex will supply piping materials for the Saipem Urea Technology based Wulan Project, one of the biggest Plant ever built worldwide.



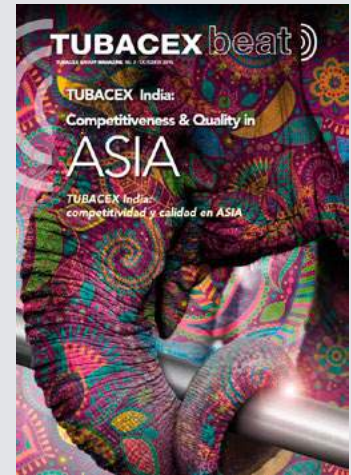
STRATEGIC PLAN REVIEW

July 29th, 2015

As the 2015 Q3 results were posted, TUBACEX held an Analyst Day in Madrid where progress made in relation to the Strategic Plan presented in 2013 was detailed and the launching of the third phase of this plan oriented to consolidation was announced.

TUBACEX BEAT October 2015

The third issue of TUBACEX Group magazine, dedicated to TUBACEX India is out now and available on the corporate website.



[\[Download\]](#)

SALES REINFORCEMENT OF TUBACEX ASIA 2015 3Q

Through the third quarter the sales reinforcement of TUBACEX in Asia was completed through the recruitment of a first-class salesforce. With the new organization in Asia and sales offices in Dubai, Mumbai, Shanghai and Singapore, TUBACEX will gain market share in this region which is becoming one of the fastest growing and most important markets for the Group.





TUBACEX ON THE STOCK MARKET

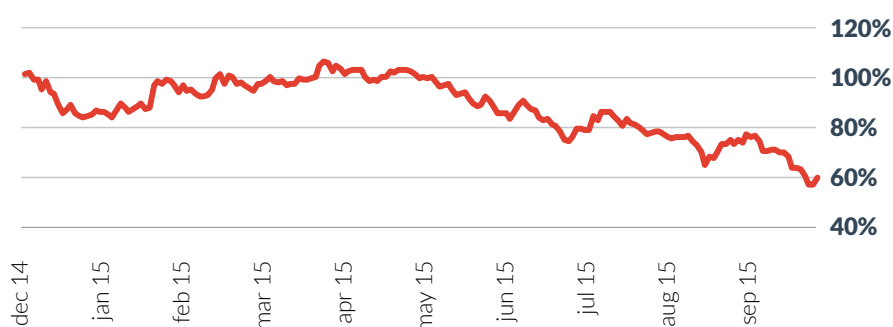
EVOLUTION OF TUBACEX SHARE

JAN 15 - SEP 15

TUBACEX's listing, like other companies in the sector, has been severely affected by the fall in oil prices during recent months.

Until September close TUBACEX shares sustained an accumulated yearly drop of 39.2% with a market capitalization of €250.7 M on the same date.

Regarding liquidity, the growing trend with 139.4 million shares trading in the year to date is maintained, which is 9% higher than it was on the same date in 2014 and implies the rotation of 105% of the floating capital.



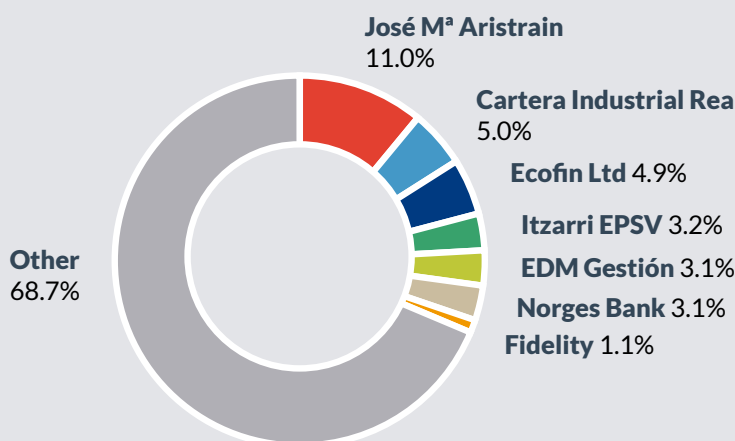
TUBACEX SHAREHOLDING

10.31.2015

Since the previous results were posted, only one change was made to the company shareholding.

As of September 30th, Fidelity International Ltd. reported a stock of 1.13% to the Spanish Securities Exchange Commission.

Therefore, as stated in the CNMV, the shareholder structure of Tubacex at October 31 is the following:





FINANCIAL FIGURES

CONSOLIDATED BALANCE SHEET

(€ M)

	09/30/2015	12/31/2014	change %
Intangible assets	77.4	36.9	109.9%
Tangible assets	247.4	198.7	24.5%
Financial assets	58.8	51.7	13.9%
Non-current assets	383.7	287.3	33.6%
Inventories	224.7	209.0	7.5%
Receivables	88.9	67.8	31.2%
Other account receivables	15.1	25.8	-41.5%
Other current assets	1.4	1.3	12.9%
Derivative financial instruments	0.6	0.6	0.0%
Cash and equivalents	125.5	108.6	15.6%
Current assets	456.2	413.0	10.5%
TOTAL ASSETS	839.9	700.3	19.9%
Equity. Group Share	292.9	282.2	3.8%
Minority interests	29.0	2.9	n.m.
Equity	321.9	285.1	12.9%
Interest-bearing debt	184.0	120.7	52.4%
Derivative financial instruments	0.7	0.5	27.1%
Provisions and other	54.1	42.0	28.9%
Non-current liabilities	238.8	163.3	46.3%
Interest-bearing debt	170.8	139.4	22.6%
Derivative financial instruments	0.9	1.1	-18.3%
Trade and other payables	76.1	74.3	2.3%
Other current liabilities	31.4	37.1	-15.3%
Current liabilities	279.2	251.9	10.8%
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	839.9	700.3	19.9%

* n.m.: not meaningful

CONSOLIDATED P&L

(€ M)

	9M 2015	9M 2014	change %	Q3 2015	Q3 2014	change %
Sales	414.5	400.0	3.6%	112.0	123.4	-9.2%
EBITDA	41.8	49.0	-14.7%	8.1	14.1	-42.5%
Depreciation	(22.0)	(15.1)	45.5%	(6.2)	(4.2)	47.3%
EBIT	19.8	33.9	-41.5%	1.9	9.9	-80.8%
Financial Result	(8.0)	(9.1)	-12.1%	(2.1)	(2.8)	-27.0%
Exchange differences	-	0.4	n.m.	(1.6)	0.2	n.m.
Profit Before Taxes	11.8	25.2	-53.0%	(1.7)	7.3	n.m.
Income taxes	1.7	(6.4)	n.m.	1.7	(2.3)	n.m.
Consolidated Net Income	13.5	18.8	-28.2%	(0.0)	5.1	n.m.
Minority interests	0.6	0.1	n.m.	0.2	0.2	-2.4%
Net Income. Group Share	14.1	18.9	-25.7%	0.1	5.2	-97.7%

* n.m.: not meaningful

MAIN FINANCIAL RATIOS

	9M 2015	2014	% change
NFD / EBITDA ⁽¹⁾	4.0x	2.4x	71%
NFD / Equity	71.2%	53.1%	34%
EBITDA Margin	10.1%	11.7%	-14%
EBIT Margin	4.8%	8.0%	-40%
RoE ⁽¹⁾	6.3%	8.4%	-24%
ROCE ⁽¹⁾	4.4%	10.0%	-56%
Interest coverage	2.5x	3.8x	-35%
Net working capital / sales ⁽¹⁾	40.3%	37.0%	9%

⁽¹⁾ Pro forma figures including 12 months of IBF and Prakash.