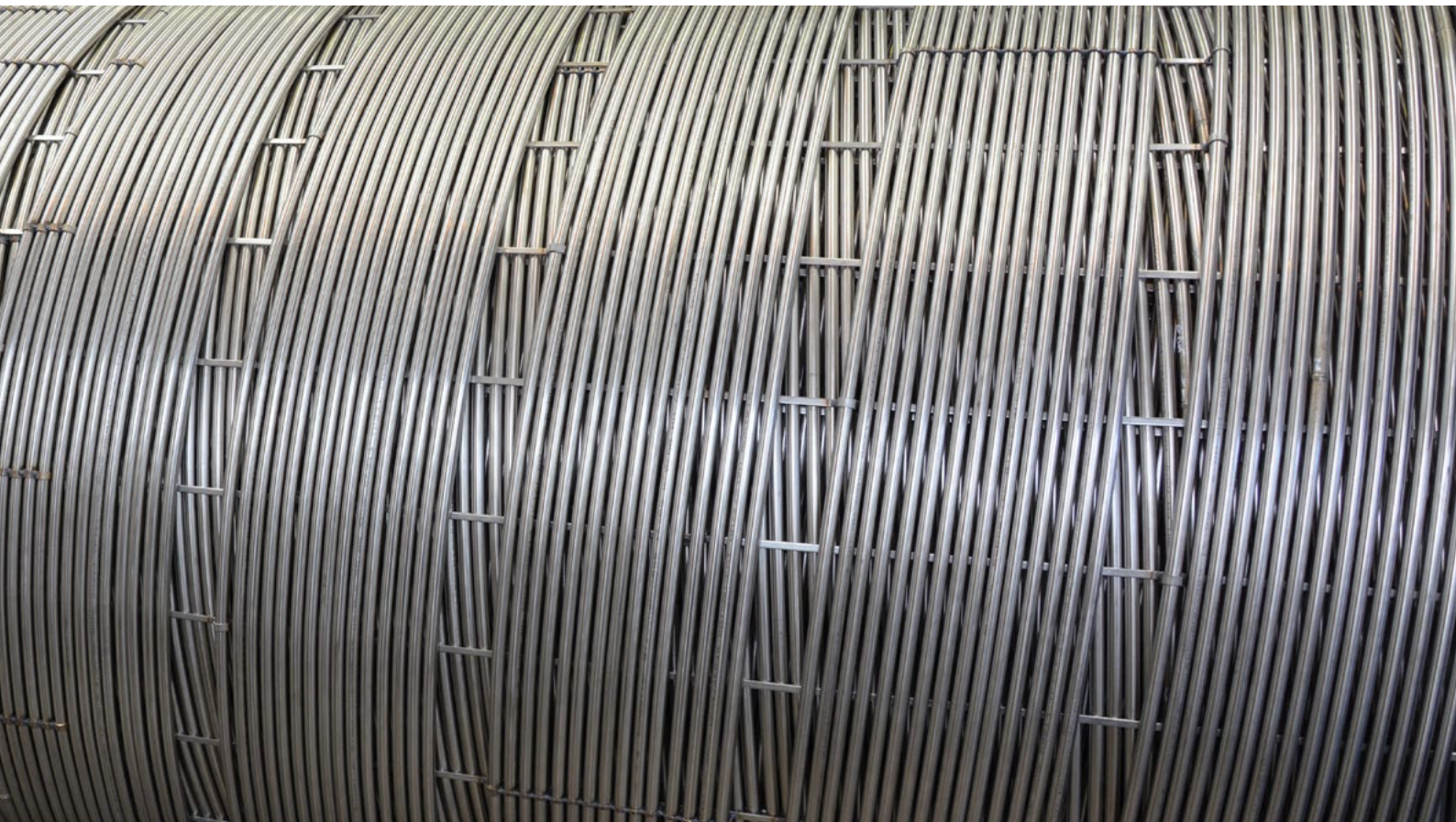




# PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

4º trimestre 2013



D. Jesús Esmorís  
**CEO DE TUBACEX**

El ejercicio de 2013 se ha desarrollado en un entorno de mercado desfavorable, caracterizado por la incertidumbre macroeconómica, el descenso continuado de los precios de las materias primas y la reducción coyuntural de la demanda, más acusada en el mercado de distribución. A pesar de este entorno, TUBACEX ha sido capaz de avanzar en sus dos grandes pilares estratégicos: el cambio de mix hacia

productos de mayor valor añadido y la excelencia operacional. Los avances realizados en ambas direcciones permiten presentar a continuación unos resultados de crecimiento con respecto a los alcanzados en 2012. El EBITDA ha aumentado un 12,0% hasta los 51,3 millones de euros y el Beneficio Neto se sitúa en 15,0 millones de euros, un 26,6% superior al de 2012.

Pero si por algo se ha caracterizado por encima de todo el ejercicio de 2013, ha sido por la generación de caja provocada en su mayor parte por el intenso esfuerzo realizado por el Grupo en la reducción del capital circulante. El riguroso trabajo llevado a cabo en este ámbito nos ha permitido reducir el circulante en 76,7 millones de euros, cerrar el año con una generación de caja bruta de 128 millones

de euros (antes de inversiones, impuestos y financieros) y reducir nuestra deuda neta hasta situarla en 3,8x EBITDA (vs. 5,7x en 2012).

En las primeras semanas de 2014 el entorno de mercado se ha mantenido similar al de 2013. El mercado de distribución sigue sin mostrar signos de recuperación; por el contrario el mercado de proyectos presenta más dinamismo con perspectivas de mejora para el segundo semestre de 2014. A pesar de este entorno coyuntural desfavorable, los esfuerzos que está realizando Tubacex en la mejora de la cartera de productos, la eficiencia operacional y el mantenimiento de una sólida posición financiera nos permitirán seguir avanzando a lo largo de este año en el camino de mejora de nuestros resultados.

Los datos macroeconómicos de los dos últimos trimestres han ido mejorando progresivamente, permitiendo que el año 2013 haya sido un año de recuperación mundial aunque moderada y con diferencias geográficas significativas.

Tras un inicio de año decepcionante en Europa, la Zona Euro abandonó técnicamente la recesión en el segundo trimestre del año. Esta recuperación ha estado liderada fundamentalmente por Alemania y, en menor medida, por Francia, pero también los países periféricos han mostrado signos de recuperación gracias a las reformas implementadas a escala nacional y a la corrección de desequilibrios macroeconómicos.

## EVOLUCIÓN PRECIO NÍQUEL

DIC 11 - DIC 13 (\$/ton)

Tras un pequeño repunte en febrero, su precio ha arrastrado un comportamiento negativo a lo largo de todo el año. Esta caída del precio se ha agudizado durante el segundo semestre y ha hecho que el níquel cerrara el ejercicio con una caída del 18,4% anual. El precio medio del níquel ha sido de 15.079 US\$/ton en 2013, un 14% inferior al precio medio de 2012.

Las otras dos aleaciones con un peso significativo en los aprovisionamientos del Grupo de cara a la fabricación del acero inoxidable son el molibdeno y el cromo. Por lo que respecta al precio del molibdeno, ha mantenido una tendencia similar a la del níquel, acumulando una caída del 15% con respecto al inicio del año.

## EVOLUCIÓN PRECIO BRENT

DIC 11 - DIC 13 (\$/barril)

A pesar de que el precio del barril de Brent ha cerrado el año con una ligera caída (-1,0%), el precio medio se ha situado en 109,5 US\$/barril, un nivel alto que refuerza los importantes planes de expansión a futuro en los sectores de Oil&Gas y energía (algunos de los principales sectores demandantes de los productos de mayor valor añadido fabricados por el Grupo).

Por lo que se refiere a EE.UU., sus indicadores han ido mejorando trimestre a trimestre y la solidez de la demanda interna ha permitido comenzar a reducir el ritmo de compras de bonos por parte de la FED en enero de 2014.

Sin embargo, y aunque 2014 se prevé que sea un ejercicio de aceleración del crecimiento, existen todavía algunos riesgos que pueden poner en peligro esta recuperación aún incipiente, tales como, una salida desordenada de la política expansiva de la FED en EE.UU., un ajuste en el crecimiento de China y otros países emergentes provocada por esta reducción de estímulos o el resurgimiento de la crisis del euro.

En los mercados de divisas el euro ha

sido la moneda internacional que más se apreció durante 2013. El tipo de cambio promedio frente al dólar ha sido de 1,33 dólares frente a los 1,28 dólares de 2012. El mantenimiento de un tipo de cambio sistemáticamente alto, especialmente frente al dólar, la libra y el real brasileño, ha repercutido negativamente en la cuenta de resultados de TUBACEX. Adicionalmente, también hay que tener en cuenta que la fuerte depreciación experimentada por el Yen durante 2013 ha dificultado la labor comercial de la Compañía ante la competencia japonesa.

En cuanto a las materias primas, el ejercicio de 2013 se ha caracterizado por una continua tendencia bajista en los precios.

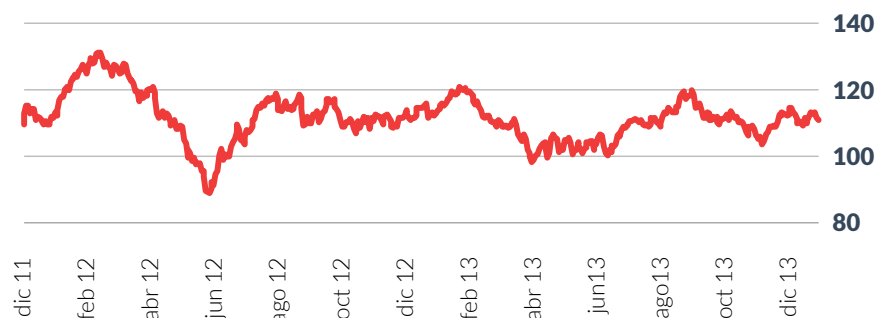


En cuanto al precio del cromo tras el ligero incremento experimentado en el segundo trimestre del año, inició una corrección en el tercer trimestre que se ha prolongado hasta el cierre del año.

Ambos efectos, la apreciación del euro y la reducción constante del precio de las materias primas, en combinación

con la importante reducción de stocks llevada a cabo por el Grupo han supuesto un importante efecto negativo en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Otra variable importante a tener en cuenta, es el mantenimiento del precio del petróleo en un nivel estructuralmente alto.







## PRINCIPALES MAGNITUDES FINANCIERAS

A pesar del entorno macroeconómico desfavorable, el ejercicio de 2013 ha sido un ejercicio de mejora de resultados y márgenes, pero sobre todo ha sido un ejercicio de generación de caja.

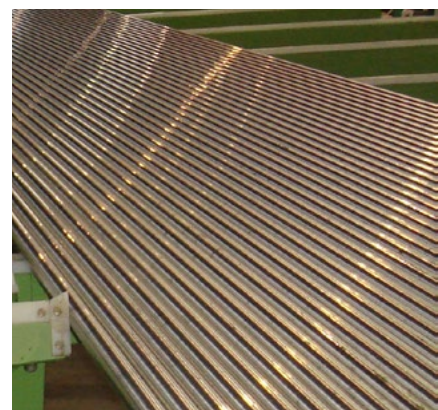
La cifra de ventas consolidada ha aumentado un 4,1% con respecto a 2012 gracias al aumento de volúmenes facturados y al mejor mix, que han podido compensar la caída del precio del níquel y el efecto que tiene en las ventas a través del recargo de aleación.

Dicha mejora de mix unida a los avances realizados por el Grupo hacia la excelencia operacional han permitido mejorar el margen EBITDA y situarlo en el 9,3% (superior al 8,6% alcanzado en 2012).

Por otra parte, es necesario destacar la reducción extraordinaria del capital circulante y de la deuda financiera del Grupo que se ha producido de manera constante a lo largo de todo el año.

Conviene recordar que TUBACEX es un grupo que trabaja principalmente bajo pedido, por lo que el circulante se encuentra en su mayor parte vendido, sólo en proceso de fabricación o pendiente de facturación y/o cobro. El capital circulante ha cerrado el ejercicio con un descenso de 76,7 millones de euros gracias tanto a la reducción de los inventarios como a las mejoras en la gestión del cobro a clientes y pago a proveedores. La deuda financiera, por su parte, se ha reducido en 67,7 millones de euros.

A cierre del ejercicio, el ratio de Deuda Financiera Neta sobre EBITDA se sitúa en 3,8x, muy por debajo del 5,7x de cierre de 2012 y muy próximo al objetivo del Grupo de situar este ratio por debajo de 3x en 2014.



### DATOS ECONÓMICOS

(Mill. €)

	2013	2012	% Variación	4T 2013	4T 2012	% Variación
Ventas	554,1	532,4	4%	142,2	137,6	3%
EBITDA	51,3	45,8	12%	12,6	6,9	83%
Margen EBITDA	9,3%	8,6%		8,9%	5,0%	
EBIT	31,5	26,5	19%	7,4	2,0	274%
Margen EBIT	5,7%	5,0%		5,2%	1,4%	
Beneficio neto atribuible	15,0	11,9	27%	3,2	2,5	27%
Margen s/ventas	2,7%	2,2%		2,2%	1,8%	

	31/12/2013	31/12/2012
Working Capital	217,6	294,3
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	259,9	251,5
Fondos Propios / Total Activo	40,8%	37,2%
Deuda Financiera Neta	194,6	262,3
DFN / EBITDA	3,8x	5,7x

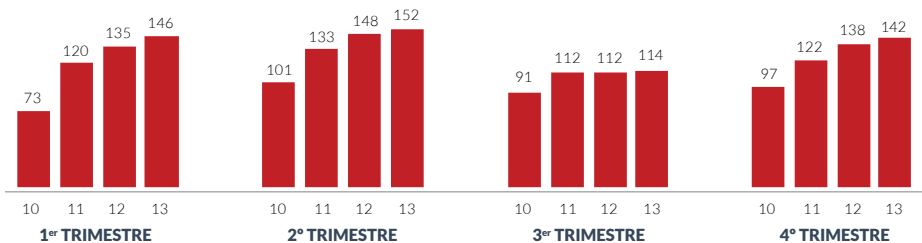
## EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

Los resultados alcanzados en el cuarto trimestre del año suponen una mejora significativa respecto a los resultados del cuarto trimestre de 2012. La cifra de ventas ha alcanzado los 142,2 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 3,3% respecto al mismo trimestre del año anterior.

Por lo que respecta al EBITDA, éste ha aumentado un 83,3% y se sitúa en 12,6 millones de euros, con un margen del 8,9% claramente superior al 5,0% alcanzado el último trimestre de 2012.

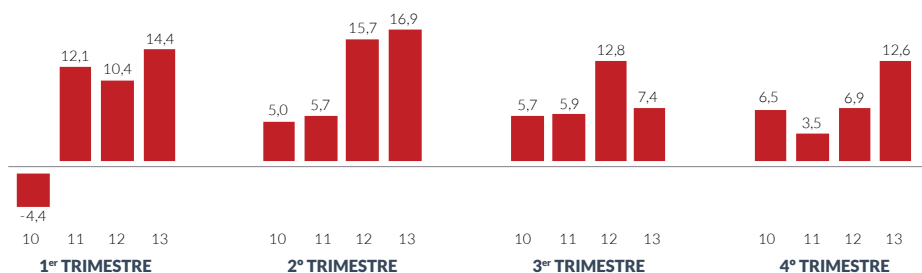
## EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS

(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, el Consejo de Administración de Tubacex propone el pago de un dividendo de importe

0,0231 euros brutos por acción, que unido al dividendo a cuenta del ejercicio de 2013 abonado en noviembre, sitúan el pay-out en el 40%.





## EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO

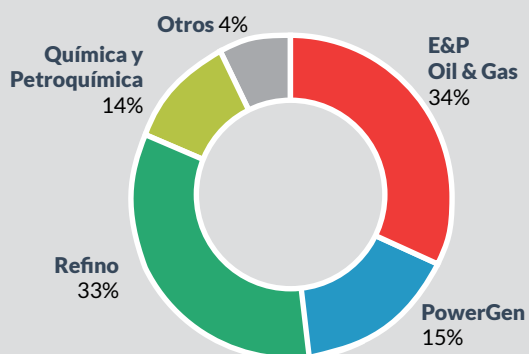
El ejercicio de 2013 se ha caracterizado por un empeoramiento gradual de las condiciones de mercado.

A lo largo del año, el Grupo ha desempeñado su actividad en un entorno de mercado desfavorable, en el que la caída continuada de los precios de las materias primas, la ralentización del crecimiento económico y la crisis económica, especialmente en Europa, han

provocado una caída de la demanda, que ha sido muy acusada en el sector de distribución.

A pesar de ello, TUBACEX ha mantenido en 2013 una longitud media de cartera de cuatro / cinco meses. Actualmente Tubacex cuenta con una cartera vendida hasta Mayo/Junio de 2014.

Por lo que respecta a la demanda en el **Mercado de Proyectos**, la incertidumbre macroeconómica ha provocado un retraso en la toma de decisiones de inversión causando una ligera desaceleración en la entrada de pedidos, pero con notables diferencias geográficas. La ralentización ha sido más acusada en Europa y Latinoamérica, mientras que el mercado en Estados Unidos y Asia mantiene un mejor comportamiento.

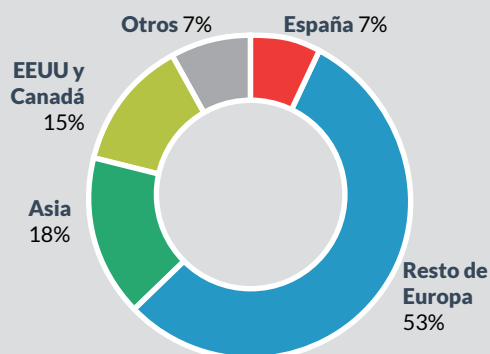


**DESGLOSE DE VENTAS**  
PROYECTOS 4ºT 2013

Por segmentos, el segmento de **Exploración y Producción (E&P)** ha mostrado un buen comportamiento y a pesar de que el retraso en la puesta en marcha del plan de inversiones de algunas compañías petrolíferas pueda tener un efecto a corto plazo en las ventas de Tubo de OCTG, TUBACEX se muestra confiada respecto al comportamiento de este segmento durante 2014.

En cuanto al sector de **Powergen**, 2013 ha sido un año caracterizado por el aumento de los pedidos de este segmento gracias a los importantes pedidos recibidos de tubos para calderas supercríticas procedentes de China.

Por lo que se refiere al sector de **Refino**, éste mantiene el buen comportamiento que ha mostrado durante todo el año.



**DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS VENTAS**  
VENTAS CONSOLIDADAS 2013

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





En cuanto al **Mercado de Distribución**, su comportamiento durante el 2013 se ha caracterizado por una acusada debilidad, que se ha acentuado en el tercer y cuarto trimestre del año, provocada en buena parte por la tendencia negativa del precio del níquel y su efecto en el recargo de aleación que ha motivado una contracción coyuntural de los pedidos en este mercado.

Por último, recordar que en 2013 TUBACEX ha logrado su objetivo de entrada en el mercado de umbilicales logrando los primeros pedidos de este tipo de tubo. Si bien, el peso que representa este producto en el total de las ventas aún es muy bajo la Compañía mantiene su previsión de entrada progresiva en este mercado con el objetivo de operar al 100% de la capacidad en 2015.

De cara al ejercicio 2014, TUBACEX se muestra cauto y no espera ningún cambio importante en el mercado de Distribución, por lo que la mejora de resultados y márgenes esperada por la Compañía vendrá determinada por el mejor comportamiento del mercado de Proyectos y la mejora de la eficiencia interna.





## ACONTECIMIENTOS IMPORTANTES

### **TUBACEX SERVICES**

23 de octubre 2013

El Grupo Tubacex ha constituido una nueva filial, denominada Tubacex Services, para agrupar diversos servicios necesarios derivados de la orientación cada vez mayor del Grupo hacia productos de alto valor añadido.

La nueva empresa contará con una instalación de shot-peening en Cantabria, un tratamiento específico para incrementar la resistencia de los tubos para calderas supercríticas.



### **DIVIDENDOS**

11 de noviembre 2013

Gracias a la favorable evolución de la generación de caja de TUBACEX, el Consejo de Administración acordó en Octubre el pago de un dividendo a cuenta del ejercicio 2013. El pago se realizó el 11 de noviembre y ascendió a un importe de 0,0231 euros brutos por acción.

Este dividendo, junto a los dos repartidos en el primer semestre con cargo a los resultados de 2012, muestra el claro compromiso de TUBACEX con la remuneración de sus accionistas.



## PUESTA EN MARCHA DE LA NUEVA LÍNEA DE ACABADOS DE OCTG

Noviembre 2013

A lo largo del trimestre ha entrado en funcionamiento al completo la nueva línea de acabados para tubos de OCTG. Esta línea, totalmente automatizada, permitirá aumentar la productividad del Grupo en uno de sus productos clave, manteniendo el máximo nivel de calidad y reduciendo los plazos de entrega, lo que contribuirá a mejorar posicionamiento de Tubacex en este nicho de mercado.



## TUBACEX PRODUCTION SYSTEM (TxPS)

2013-2014

El Grupo Tubacex ha lanzando un sistema de producción único y universal basado en la mejora continua denominado Tubacex Production System (TxPS). Con el lema "Juntos hacia la excelencia" TxPS permitirá avanzar en el camino de la excelencia operacional, uno de los pilares del Plan Estratégico 2013 - 2017. Durante 2013, TxPS ha sido implantado con éxito en las plantas de Acerálava, TTI Amurrio y TTI Llodio y en 2014 se desplegará en el resto de plantas del Grupo a nivel mundial.







## TUBACEX EN BOLSA

### EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN

ENE 13 - DIC 13

Las acciones de TUBACEX se han revalorizado un 45,6% durante el ejercicio de 2013, cerrando el 31 de diciembre a un valor de 2,89€ por acción, lo que supone una capitalización bursátil de 384,3 millones de euros.

Por lo que corresponde al cuarto trimestre del año, la acción ha experimentado una ligera corrección (-1,4%) al pasar del 2,93€ por acción al cierre de septiembre a 2,89€ en diciembre.

El ejercicio de 2013 ha sido el primero de los últimos cinco años en mostrar un comportamiento positivo en cuanto a la liquidez de la acción.

Durante este año se han negociado un total de 108,1 millones de títulos de TUBACEX, 2,6 veces más que las ne-

gociadas en 2012, y que representan una rotación del 81,3% sobre el capital de la Compañía.



### ACCIONARIADO DE TUBACEX

ACTUALIDAD

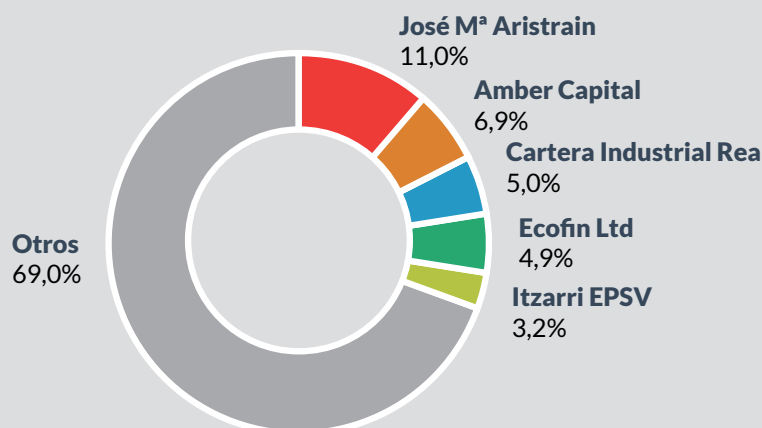
Durante el cuarto trimestre de 2013 no se han producido cambios en los accionistas significativos de la Compañía.

Sin embargo, con posterioridad al cierre y fecha 3 de febrero de 2014, sí se han producido cambios en la estructura de accionistas.

Por una parte, Larreder S.L. ha vendido la totalidad de su participación en Tubacex, renunciando a los dos puestos de consejeros dominicales que mantenía en el Consejo de Administración. Por otra parte, Jose María Aristrain de la Cruz y Amber Capital adquieren la condición de accionista

significativo con una participación del 11,0% y 6,9% respectivamente. Por lo tanto, según consta en la

CNMV, la estructura de accionistas de la Compañía a 3 de febrero es la que sigue:





## MAGNITUDES FINANCIERAS

### BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

(Mill. €)

	31/12/2013	31/12/2012	% variación
Activos materiales	192,7	173,8	10,9%
Activos intangibles	35,1	34,0	3,0%
Inmovilizado financiero	55,2	54,6	1,1%
<b>Activos no corrientes</b>	<b>282,9</b>	<b>262,4</b>	<b>7,8%</b>
Existencias	186,4	231,6	-19,5%
Clientes	100,6	116,6	-13,7%
Otros deudores	32,8	33,2	-1,3%
Otro activo circulante	1,7	1,8	-5,9%
Instrumentos financieros derivados	0,2	0,7	-70,8%
Caja y equivalentes	32,5	28,9	12,3%
<b>Activos Corrientes</b>	<b>354,2</b>	<b>412,9</b>	<b>-14,2%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>637,1</b>	<b>675,3</b>	<b>-5,7%</b>
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	259,9	251,5	3,3%
Intereses Minoritarios	3,6	0,5	649,0%
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>263,4</b>	<b>252,0</b>	<b>4,6%</b>
Deuda bancaria largo plazo	93,5	137,2	-31,9%
Instrumentos financieros derivados	0,2	0,5	-65,7%
Provisiones y otros	35,0	38,4	-8,8%
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>128,7</b>	<b>176,1</b>	<b>-26,9%</b>
Deuda bancaria corto plazo	133,6	154,0	-13,3%
Instrumentos financieros derivados	1,0	1,3	-18,9%
Acreedores comerciales	69,4	53,9	28,7%
Otros pasivos corrientes	41,0	38,0	7,9%
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>245,0</b>	<b>247,2</b>	<b>-0,9%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>637,1</b>	<b>675,3</b>	<b>-5,7%</b>



## CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

(Mill. €)

	2013	2012	% variación	4T 2013	4T 2012	% variación
Ventas	554,1	532,4	4,1%	142,2	137,6	3,3%
Variación de existencias	(35,0)	30,4	n.s.	(2,4)	(3,8)	-37,3%
Otros ingresos	6,9	5,9	16,5%	4,0	3,6	11,3%
Coste de aprovisionamientos	(270,7)	(333,2)	-18,7%	(74,7)	(82,5)	-9,5%
Gastos de personal	(112,7)	(108,6)	3,8%	(32,6)	(33,3)	-2,2%
Otros gastos de explotación	(91,3)	(81,2)	12,5%	(23,8)	(14,6)	62,9%
<b>EBITDA</b>	<b>51,3</b>	<b>45,8</b>	<b>12,0%</b>	<b>12,6</b>	<b>6,9</b>	<b>83,3%</b>
Amortizaciones	(19,7)	(19,2)	2,7%	(5,3)	(4,9)	6,9%
<b>EBIT</b>	<b>31,5</b>	<b>26,5</b>	<b>18,7%</b>	<b>7,4</b>	<b>2,0</b>	<b>273,6%</b>
Resultado Financiero	(13,5)	(13,4)	0,6%	(2,6)	(2,9)	-8,8%
Diferencias tipo de cambio	(1,4)	(0,0)	n.s.	(0,9)	(0,3)	183,0%
<b>Beneficio Antes de Impuestos</b>	<b>16,6</b>	<b>13,1</b>	<b>26,5%</b>	<b>3,8</b>	<b>(1,3)</b>	<b>n.s.</b>
Impuesto de Sociedades	(2,0)	(1,0)	89,8%	(1,1)	3,6	n.s.
<b>Beneficio Neto Consolidado</b>	<b>14,6</b>	<b>12,1</b>	<b>21,0%</b>	<b>2,7</b>	<b>2,3</b>	<b>18,5%</b>
Intereses minoritarios	0,4	(0,2)	n.s.	0,4	0,2	130,1%
<b>Beneficio Atribuible Soc. Dominante</b>	<b>15,0</b>	<b>11,9</b>	<b>26,6%</b>	<b>3,2</b>	<b>2,5</b>	<b>26,7%</b>

\* n.s.: no significativo

## PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS

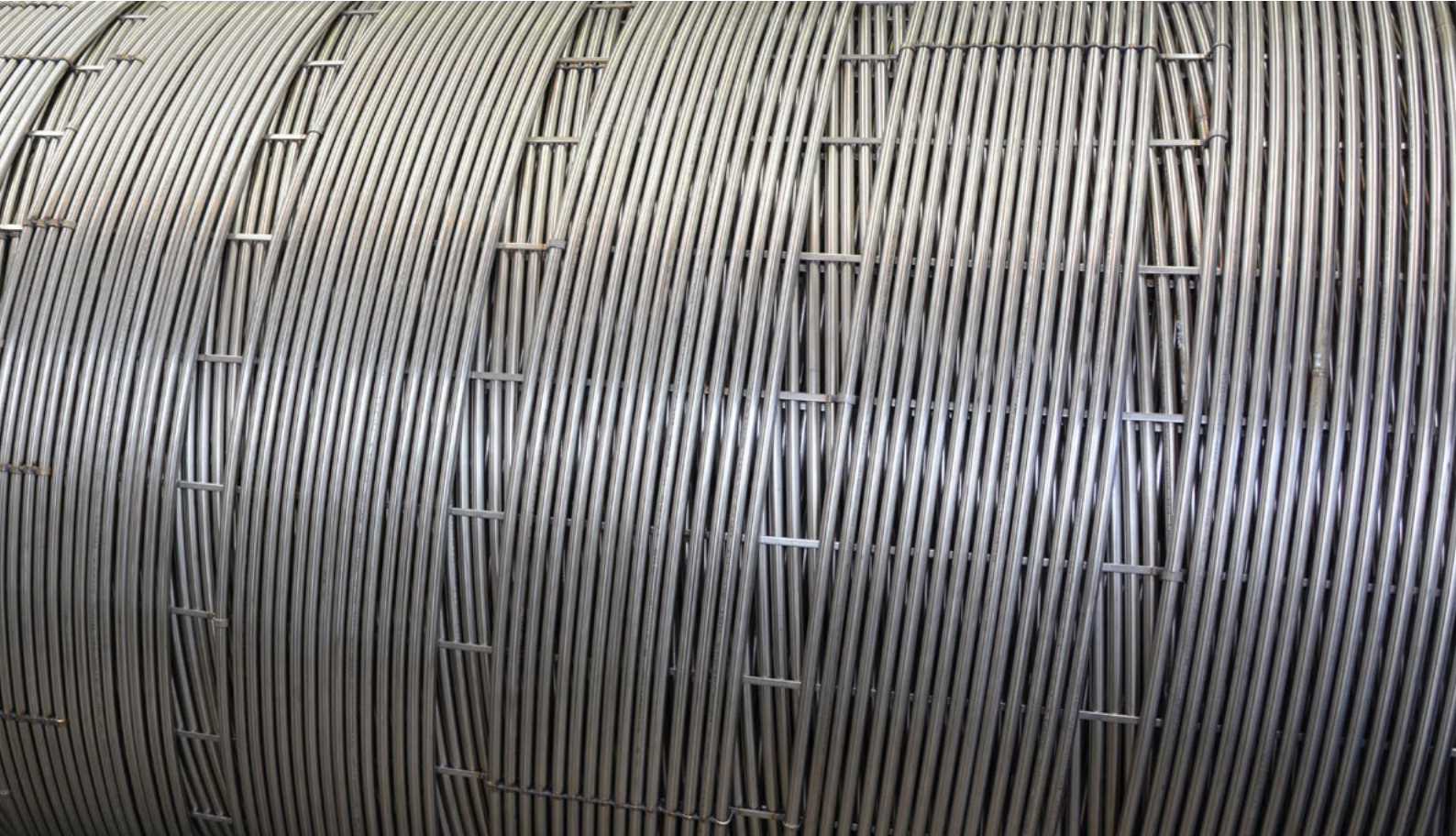
(Mill. €)

	2013	2012	% variación
Deuda neta / EBITDA	3,8x	5,7x	-34%
Margen EBITDA	9,3%	8,6%	8%
RoE	5,8%	4,7%	23%
ROCE	4,9%	4,0%	21%
Cobertura de intereses	2,3x	2,0x	18%
Net working capital / ventas	39,3%	55,3%	-29%



# PRESENTATION OF THE RESULTS

4<sup>th</sup> quarter of 2013



D. Jesús Esmorís  
**TUBACEX CEO**

The 2013 financial year has unfolded in an unfavorable market environment, characterized by macroeconomic uncertainties, the constant drop in the price of raw materials and the short-term reduction in the demand, which has been greater in the distribution market. Despite this environment, TUBACEX has managed to move forward in its two main strategic

pillars: the change of the product mix to higher value-added products and operational excellence. The progress in both directions allows the company to present positive growth results in comparison to those achieved in 2012. The EBITDA has increased by 12.0%, reaching 51.3 million Euros and the Net Profit stands at 15.0 million Euros, which is 26.6% above that of 2012.

However, the most characteristic event of the 2013 financial year has been cash generation resulting mainly from the intense Group efforts to lower working capital. The rigorous work done in this field has allowed us to reduce the working capital in 76.7 million Euros, thus closing the financial year with a gross cash generation

of 128 million Euros and reducing our net debt, which now stands at 3.8x EBITDA (vs. 5.7x in 2012).

In the first weeks of 2014, the market environment has remained similar to that of 2013. The distribution market still does not show signs of recovery. By contrast, the projects market has shown more dynamism with improvements foreseen for the second half of 2014.

Despite the unfavorable current environment, Tubacex's efforts on improving the product portfolio, the operational efficiency and seeking to maintain a sound financial position, will allow the company to move forward in the improvement of our performance throughout this year.



The macroeconomic data of the past two quarters have improved progressively, allowing for 2013 to be a year for moderate global recovery, although it has shown significant geographic differences.

After a disappointing start for the year in Europe, the Euro Zone was technically out of the recession in the second quarter. This recovery has been led mainly by Germany, followed by France, in a lesser degree. However, peripheral countries have also shown signs of recovery thanks to the reforms implemented on a national level and the correction of macroeconomic instability.

## EVOLUTION OF THE NICKEL PRICE

DEC 11 - DEC 13 (\$/ton)

After a slight rebound in February, its price has shown a negative performance throughout the entire year. This fall in prices has increased during the second semester and has resulted in nickel prices closing at year end with an annual drop of 18.4%. The average nickel price has been 15,079 US\$/ton in 2013, which is 14% less than the average price in 2012.

As for the USA, its indicators have improved from quarter to quarter and the solid internal demand has resulted in a slowdown in the speed of the purchase of bonds by the FED in January 2014.

However, although 2014 is expected to be a financial year in which we will see an expediting of growth, there are still certain risks that may endanger this incipient recovery, such as an unorganized exit from the FED expansive policy in the USA, an adjustment of growth in China and other emerging countries provoked by the reduction of stimulus or the resurgence of the Euro crisis.

In the currency market, the Euro has been the most highly valued international currency throughout 2013. The average currency exchange rate against the dollar amounted to 1.33 dollars, in contrast to 1.28 dollars in 2012. The maintenance of a systematically high currency exchange rate against the dollar, the British pound and the Brazilian real, has negatively impacted TUBACEX's income statement. We must also consider that the steep depreciation of the Japanese Yen throughout 2013 has hindered the Company's sales efforts against Japanese competitors.

Concerning raw materials, the 2013 financial year has been characterized by a continuous downward trend in prices.



The other two alloys with significant weight in the Group's supplies for the manufacture of stainless steel are molybdenum and chromium. The price of molybdenum has maintained a trend similar to that of nickel, with an overall drop of 15% with respect to the beginning of the year. As for the price of chro-

mium, after a small growth in the second quarter of the year, it suffered a correction in the third quarter, which has continued until year end.

Both effects, the appreciation of the Euro and the constant reduction of the price of raw materials, combined with

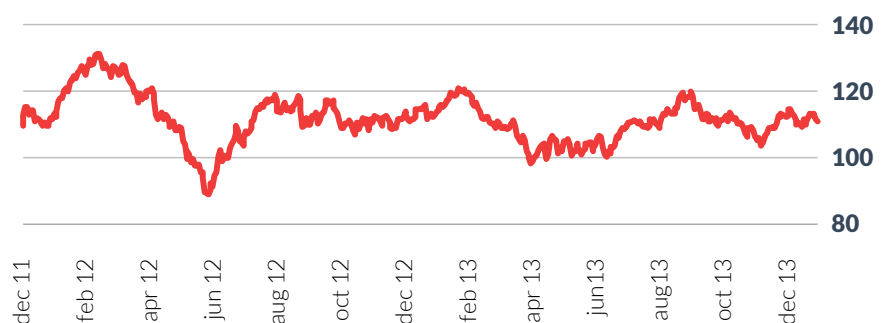
the significant reduction of stocks by the Group, have had an important negative impact in the Company's income statement.

Another important variable to consider is the maintenance of oil price in a structurally high level.

## EVOLUTION OF THE BRENT PRICE

DEC 11 - DEC 13 (\$/barrel)

Despite the small drop in crude oil barrel (Brent) prices at year end (-1.0%), the average price stood at 109.5 US\$/barrel, which is a high value that strengthens the major future expansion plans for the Oil&Gas and energy sectors (some of the main product-demanding sectors of the high value-added products manufactured by the Group).





## MAIN FINANCIAL FIGURES

Despite the unfavorable macroeconomic environment, the 2013 financial year has shown an improvement of results and profit margins, but above all it has been a year of cash generation.

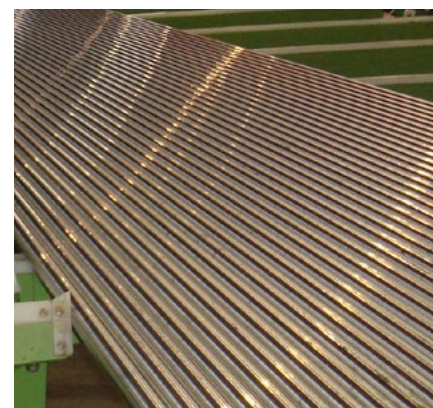
The consolidated sales figure has increased by 4.1% in comparison with 2012, thanks to an increase in the invoicing volume and an improved product mix, which have offset the drop in nickel prices and its effect on sales through alloy surcharges.

The aforementioned improvement in the product mix and the Group's advances towards operational excellence have allowed Tubacex to enhance the EBITDA margin, which stood at 9.3% (compared to 8.6% reached in 2012).

Moreover, it is necessary to highlight the extraordinary and consistent reduction in working capital as well as the Group's financial debt throughout the entire year. It is worth mentioning that TUBACEX is a group that works mainly on orders, therefore the working capital is generally sold, although it may be in the manufacturing process or pending invoicing or payment.

The working capital has closed the financial year with a drop of 76.7 million Euros, thanks to the decrease of current inventory and the improvement in client payment management and supplier payment. Financial debt, on the other hand, has been reduced by 67.7 million Euros.

At year end, the Net Financial Debt over EBITDA ratio stood at 3.8x, which is much lower than the 5.7x at the end of 2012, and closer to the Group's goal of maintaining this ratio below 3x in 2014.



### FINANCIAL FIGURES

(€ M)

	FY 2013	FY 2012	Change %	Q4 2013	Q4 2012	Change %
Sales	554.1	532.4	4%	142.2	137.6	3%
EBITDA	51.3	45.8	12%	12.6	6.9	83%
EBITDA margin	9.3%	8.6%		8.9%	5.0%	
EBIT	31.5	26.5	19%	7.4	2.0	274%
EBIT margin	5.7%	5.0%		5.2%	1.4%	
Net Profit	15.0	11.9	27%	3.2	2.5	27%
Net Margin	2.7%	2.2%		2.2%	1.8%	

	31/12/2013	31/12/2012
Working Capital	217.6	294.3
Equity Group Share	259.9	251.5
Equity / Total Assets	40.8%	37.2%
Net Financial Debt	194.6	262.3
NFD/ EBITDA	3.8x	5.7x



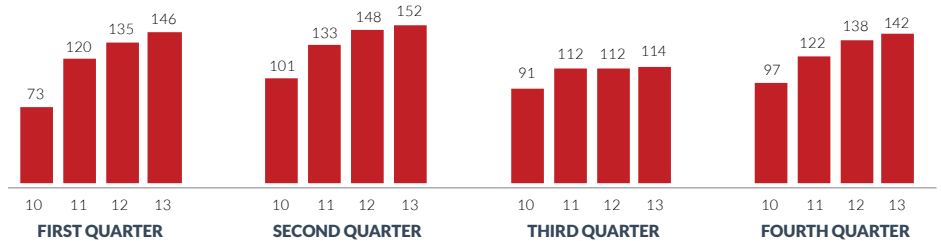
## QUARTERLY EVOLUTION

The results for the fourth quarter of the year imply a significant improvement in comparison to those of the fourth quarter of 2012. The sales figure reached 142.2 million Euros, which implies a 3.3% growth with respect to sales for the same quarter of 2012.

As regards EBITDA, it has increased by 83.3% and stands at 12.6 million Euros, with a 8.9% margin, which is clearly higher than the 5.0% margin reached in the last quarter of 2012.

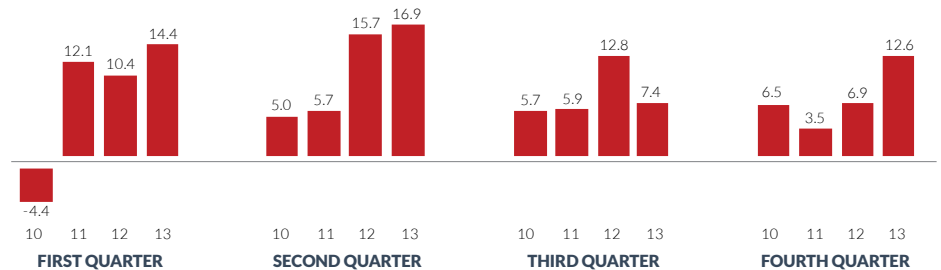
## QUARTERLY EVOLUTION OF THE SALES FIGURE

(€ 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 net profit, the Tubacex Board of Directors proposes a dividend payment of 0.0231 Euros

gross per share, which added to the interim dividend for the 2013 financial year, which was paid in November, accounts for a pay-out of 40%.





# BUSINESS EVOLUTION

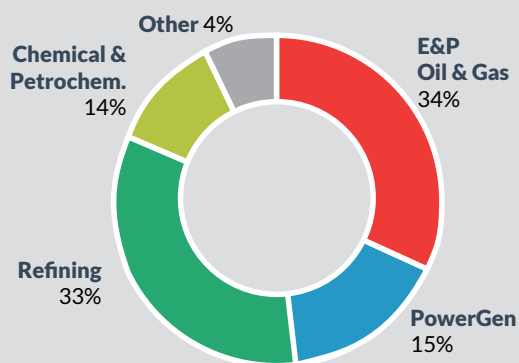
The 2013 financial year has been characterized by a gradual deterioration of market conditions.

During the year, the group has carried out its activities in an unfavorable market environment, in which the continued decline of prices for raw materials, the slowdown of economic growth and the economic crisis, espe-

cially in Europe, have caused a drop in demand, which has been very pronounced in the distribution sector.

Despite the above, in 2013 TUBACEX has maintained an average backlog of four / five months. Currently Tubacex has its backlog sold until May/June 2014.

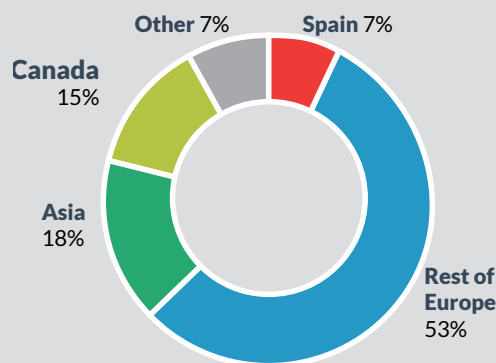
As for demand in the **Projects Market**, macroeconomic uncertainty has led to a slight slowdown in investment decisions, thus causing a slight reduction of order intake, with noticeable geographic differences. The slowdown has been sharper in Europe and Latin America, whilst the United States and Asian markets show better performance.



**BREAKDOWN OF SALES**  
2013 PROJECTS

By segments, the **Exploration and Production** segment (**E&P**) has shown a good performance and despite the delay in the implementation of the investment plan of some oil companies, which can have a short-term impact on the sales of OCTG production tubing, TUBACEX is confident regarding the performance of this segment throughout 2014.

Concerning the **Powergen** sector, 2013 has been characterized by the increase of orders in this segment, thanks to important orders for tubes for supercritical boilers received from the Chinese market. As for the **refining** sector, it continues to have the good performance it has shown throughout the year.



**GEOGRAPHIC DISTRIBUTION OF SALES**  
2013 CONSOLIDATED SALES

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





With respect to the **Distribution Market**, its performance during the 2013 financial year has been characterized by weakness, which has been accentuated in the third and fourth quarter, caused mainly by the downward trend of nickel prices and their effect on the alloy surcharge, which is ultimately leading to a short-term reduction in orders in this market.

Lastly, it is important to remember that in 2013, TUBACEX has achieved its goal of entering the umbilicals market, receiving the first orders for this type of tubes. Although the weight of this product in total sales is still very low, the Company maintains its forecast for a progressive entry in this market, with the goal of operating at 100% capacity by 2015.

As for the 2014 financial year, TUBACEX is cautious and does not expect great changes in the Distribution market, so the improvement of results and margins expected by the Company will be determined by an improvement in the performance of the Projects market and of the internal efficiency.





## SIGNIFICANT EVENTS

### **TUBACEX SERVICES**

23 October 2013

Tubacex Group has created a new subsidiary called Tubacex Services, to bring together several necessary services deriving from the Group's increasing focus on high value-added products.

The new company will have a shot-peening facility in Cantabria, which is a specific treatment geared to increase the resistance of tubes for supercritical boilers.



### **DIVIDENDS**

11 November 2013

Due to the favorable evolution of TUBACEX cash generation, in October 2013 the Board of Directors decided to pay out an interim dividend against the 2013 accounts. The payment was issued on November 11 at an amount of 0.0231 Euros gross per share.

This dividend, together with the two dividend distributions in the first half of the year, charged against 2012 results, show TUBACEX's clear commitment to the remuneration of its shareholders.



## START-UP OF THE NEW OCTG FINISHING LINE

November 2013

Throughout the quarter the new finishing line for OCTG production tubing has become completely operational. This totally automated line will allow to increase the Group's productivity in one of its key products, maintaining maximum quality levels and reducing delivery times, which will contribute to improving Tubacex's positioning in this market niche.



## TUBACEX PRODUCTION SYSTEM (TxPS)

2013-2014

Tubacex Group has launched a unique and universal production system based on continuous improvement called Tubacex Production System (TxPS). TxPS' motto "Together towards excellence" will lead the company towards operational excellence, which is one of the pillars of the 2013-2017 Strategic Plan. Throughout 2013, TxPS has been implemented successfully at the Acerálava, TTI Amurrio and TTI Llodio plants. And in 2014 it will be implemented in the rest of the Group's plants on a global level.







# TUBACEX ON THE STOCK MARKET

## EVOLUTION OF TUBACEX STOCK

JAN 13 - DEC 13

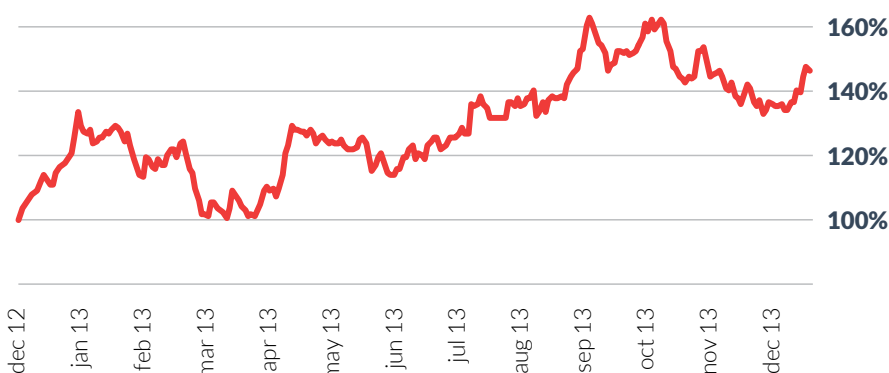
TUBACEX shares have increased by 45.6% during the 2013 financial year, closing with a value of €2.89 per share at 31 December, which represents a market capitalization of 384.3 million Euros.

As regards the fourth quarter of the year, the shares have suffered a slight correction (-1.4%), going from €2.93 per share at the end of September to €2.89 in December.

The 2013 financial year has been the first over the past five years to show a positive performance in terms of share liquidity.

During the year, a total of 108.1 million TUBACEX shares were traded, 2.6 times more than those traded in

the same period of 2012, which represents a rotation of 81.3% of the Company's capital.



## TUBACEX SHAREHOLDING

CURRENTLY

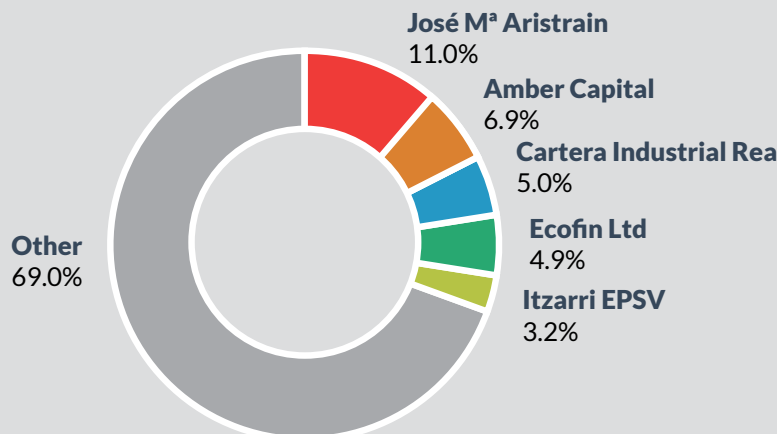
During the fourth quarter of 2013, there have been no changes in the significant shareholders of the Company.

However, after the year end, on 3 February 2014, the shareholders' structure has changed.

On the one hand, Larrender S.L. has sold its entire stake in Tubacex, thus resigning from its two proprietary directors in the Board of Directors. On the other hand, Jose María Aristrain de la Cruz and Amber Capital became significant shareholders with a participation of 11.0% and 6.9%, respectively.

Therefore, as stated in the Spanish Securities Exchange Commission (CNMV), the shareholder structure

of the company at 3 February is the following:



Source: CNMV (Spanish Securities Exchange Commission)



## FINANCIAL FIGURES

### CONSOLIDATED BALANCE SHEET

(€ M)

	31/12/2013	31/12/2012	Change %
Tangible assets	192.7	173.8	10.9%
Intangible assets	35.1	34.0	3.0%
Financial assets	55.2	54.6	1.1%
<b>Non-current assets</b>	<b>282.9</b>	<b>262.4</b>	<b>7.8%</b>
Inventories	186.4	231.6	-19.5%
Receivables	100.6	116.6	-13.7%
Other account receivables	32.8	33.2	-1.3%
Other current assets	1.7	1.8	-5.9%
Derivative financial instruments	0.2	0.7	-70.8%
Cash and equivalents	32.5	28.9	12.3%
<b>Current assets</b>	<b>354.2</b>	<b>412.9</b>	<b>-14.2%</b>
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>637.1</b>	<b>675.3</b>	<b>-5.7%</b>
Equity, Group Share	259.9	251.5	3.3%
Minority interests	3.6	0.5	649.0%
<b>Equity</b>	<b>263.4</b>	<b>252.0</b>	<b>4.6%</b>
Interest-bearing debt	93.5	137.2	-31.9%
Derivative financial instruments	0.2	0.5	-65.7%
Provisions and other	35.0	38.4	-8.8%
<b>Non-current liabilities</b>	<b>128.7</b>	<b>176.1</b>	<b>-26.9%</b>
Interest-bearing debt	133.6	154.0	-13.3%
Derivative financial instruments	1.0	1.3	-18.9%
Trade and other payables	69.4	53.9	28.7%
Other current liabilities	41.0	38.0	7.9%
<b>Current liabilities</b>	<b>245.0</b>	<b>247.2</b>	<b>-0.9%</b>
<b>TOTAL EQUITY AND LIABILITIES</b>	<b>637.1</b>	<b>675.3</b>	<b>-5.7%</b>

## CONSOLIDATED P&L

(€ M)

	FY 2013	FY 2012	Change %	Q4 2013	Q4 2012	Change %
Sales	554.1	532.4	4.1%	142.2	137.6	3.3%
Change in inventories	(35.0)	30.4	n.m.	(2.4)	(3.8)	-37.3%
Other income	6.9	5.9	16.5%	4.0	3.6	11.3%
Cost of materials	(270.7)	(333.2)	-18.7%	(74.7)	(82.5)	-9.5%
Personnel expenses	(112.7)	(108.6)	3.8%	(32.6)	(33.3)	-2.2%
Other operating costs	(91.3)	(81.2)	12.5%	(23.8)	(14.6)	62.9%
<b>EBITDA</b>	<b>51.3</b>	<b>45.8</b>	<b>12.0%</b>	<b>12.6</b>	<b>6.9</b>	<b>83.3%</b>
Depreciation	(19.7)	(19.2)	2.7%	(5.3)	(4.9)	6.9%
<b>EBIT</b>	<b>31.5</b>	<b>26.5</b>	<b>18.7%</b>	<b>7.4</b>	<b>2.0</b>	<b>273.6%</b>
Financial Result	(13.5)	(13.4)	0.6%	(2.6)	(2.9)	-8.8%
Exchange differences	(1.4)	(0.0)	n.m.	(0.9)	(0.3)	183.0%
<b>Profit Before Taxes</b>	<b>16.6</b>	<b>13.1</b>	<b>26.5%</b>	<b>3.8</b>	<b>(1.3)</b>	<b>n.m.</b>
Income taxes	(2.0)	(1.0)	89.8%	(1.1)	3.6	n.m.
<b>Consolidated Net Income</b>	<b>14.6</b>	<b>12.1</b>	<b>21.0%</b>	<b>2.7</b>	<b>2.3</b>	<b>18.5%</b>
Minority interests	0.4	(0.2)	n.m.	0.4	0.2	130.1%
<b>Net Income, Group Share</b>	<b>15.0</b>	<b>11.9</b>	<b>26.6%</b>	<b>3.2</b>	<b>2.5</b>	<b>26.7%</b>

\* n.m.: not meaningful

## MAIN FINANCIAL RATIOS

(€ M)

	FY 2013	FY 2012	% Change
NFD / EBITDA	3.8x	5.7x	-34%
EBITDA Margin	9.3%	8.6%	8%
RoE	5.8%	4.7%	23%
ROCE	4.9%	4.0%	21%
Interest coverage	2.3x	2.0x	18%
Net working capital / sales	39.3%	55.3%	-29%