

Resultados



TUBACEX presenta unos resultados en línea con sus previsiones

- TUBACEX ha presentado una ventas de 302,5 millones de euros en el primer semestre del año.
- El EBITDA se ha situado en 33,7 millones de euros con un margen del 11,1%.
- El beneficio neto ha aumentado un 1,8% con respecto al mismo periodo del año pasado, alcanzando los 14 millones de euros.

Llodio, 29 de julio de 2015. TUBACEX, líder mundial en la fabricación de tubos sin soldadura en acero inoxidable y altas aleaciones, ha obtenido una facturación de 302,5 millones de euros en el primer semestre de 2015. Esta cifra representa un incremento del 9,4% con respecto al mismo periodo del 2014, incluyendo la integración de IBF y la división de tubo de acero inoxidable sin soldadura de Prakash.

Por su parte, el EBITDA se ha situado en 33,7 millones de euros y un margen del 11,1%, incluyendo un ajuste extraordinario neto de 3,5 millones. Asimismo, la deuda financiera neta alcanza un ratio sobre EBITDA de 2,7 veces, cumpliendo su compromiso estratégico al situarse por debajo de tres.

Por último, el Beneficio Neto ha aumentado un 1,8% con respecto al primer semestre del 2014 y cierra el semestre en 14 millones de euros; una cifra alcanzada a pesar del entorno de mercado desfavorable.

“El bajo precio del petróleo sigue provocando la reducción de las inversiones en el sector de la exploración y producción de petróleo y gas, uno de los principales segmentos de actividad del Grupo, que a su vez provoca un aumento de la presión competitiva en el resto de sectores” ha manifestado Jesús Esmorís, CEO del grupo TUBACEX.

Estos resultados responden a los programas de excelencia operacional, al incremento de la eficiencia y a las medidas de flexibilización y reducción de costes adoptadas por la compañía, así como el aumento de la cuota de mercado en otros sectores, especialmente el de generación de energía. Por otro lado, demuestran la solidez financiera de TUBACEX ante un escenario como el actual.

“Esperamos un segundo semestre del año complicado y confiamos en una reactivación de algunos proyectos importantes a partir del 2016” ha afirmado Esmorís quien ha revalidado su compromiso con el Plan Estratégico de la compañía. “Aunque el corto plazo esté dominado por la incertidumbre, a largo plazo los fundamentos de crecimiento de nuestro mercado siguen intactos y la solidez de nuestro proyecto nos está permitiendo hacer frente a la coyuntura actual y nos permitirá estar en mejor posición cuando el mercado se recupere” ha concluido.

Tras las adquisiciones de IBF y Prakash, TUBACEX se convierte en el mayor fabricante del mundo de soluciones tubulares inoxidables sin soldadura y cuenta con plataformas industriales en Europa, América y Asia.

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 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 2.500 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



D. Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO

“El entorno de mercado en el que se ha desarrollado hasta ahora el ejercicio de 2015 ha sido un entorno muy desfavorable para TUBACEX y se ha ido deteriorando progresivamente a lo largo del primer semestre. El bajo precio del petróleo sigue provocando la reducción de las inversiones en el sector E&P, uno de los principales demandantes de productos del Grupo, que a su vez provoca un aumento de presión en el resto de sectores. Por eso los resultados que hoy presentamos deben ser entendidos en este contexto y, por tanto, como muestra de la fortaleza financiera y de gestión de la Compañía y de su capacidad para afrontar un escenario tan negativo como el actual.

También hay que mencionar que los resultados del primer semestre suponen un perímetro del Grupo en el que además de IBF, que ya se integró el trimestre pasado, se integra también la división de tubo de acero inoxidable sin soldadura de Prakash.

El EBITDA del primer semestre alcanza los 33,7 millones de euros, incluyendo un ajuste neto positivo y extraordinario de 3,5 millones de euros, y el margen EBITDA se sitúa en el 11,1%. Estos resultados son especialmente importantes porque se han generado en un entorno de baja actividad. Durante el semestre TUBACEX ha experimentado una caída media del volumen de fabricación cercana al 20%, aunque puntualmente ha llegado incluso al 50% en determinados productos y compañías. A pesar de ello, es necesario destacar que esta caída de volúmenes es inferior a la caída del mercado gracias al mejor posicionamiento de la Compañía que nos está permitiendo aumentar nuestra cuota de mercado, especialmente en el sector de Powergen. A su vez, el mantenimiento del margen EBITDA por encima del 11% demuestra que las mejoras operacionales, el aumento de la eficiencia de la compañía y las medidas de flexibilización y reducción de costes adoptadas desde finales del año pasado están dando sus frutos.

Por su parte, la fortaleza y robustez financiera del Grupo quedan patentes en el mantenimiento de su ratio de Deuda Financiera Neta / EBITDA en 2,7x, por debajo del compromiso estratégico de 3x, y el estricto control de circulantes se puede apreciar en el ratio de capital circulante sobre ventas del 35,8%, nuevamente cumpliendo el objetivo estratégico de mantenerlo por debajo del 40%.

Por lo que respecta al resto del año, la visibilidad para el tercer trimestre es baja ya que la cartera actual es corta, lo que probablemente afectará a los resultados de ese período. Sin embargo, somos más optimistas de cara al próximo año donde se espera que tenga lugar la reactivación de algunos proyectos importantes.

Asimismo quiero reiterar nuestro compromiso con nuestro Plan Estratégico porque aunque la incertidumbre sea la que domine a corto plazo, a largo plazo los fundamentales de crecimiento de nuestro mercado siguen intactos. Y es la solidez de nuestro proyecto la que nos está permitiendo hacer frente a la coyuntura actual y la que nos permitirá estar en mejor disposición para aprovechar el cambio de tendencia del mercado cuando suceda, que sin duda sucederá.”



ENTORNO DE MERCADO

El crecimiento mundial durante el primer semestre del año ha sido moderado, en línea con lo esperado por el Fondo Monetario Internacional, manteniéndose una perspectiva global de crecimiento en torno al 3,5% pero con notables diferencias geográficas. Mientras que las perspectivas de las economías avanzadas están mejorando, el crecimiento en las economías de mercados emergentes y en desarrollo es más bajo, principalmente como consecuencia del deterioro de algunas economías de mercado emergentes, como es el caso de China, y de los países exportadores de petróleo.

El Fondo Monetario Internacional estima que los bajos precios del petróleo y las materias primas, unidos a las bajas tasas de interés respaldarán el crecimiento hasta 2016, inclusive.

Por lo que se refiere a las materias primas, el primer semestre del año se ha caracterizado por una importante corrección en los precios. El precio del **níquel** cerró junio en 11.720 dólares por tonelada, un 22,0% por debajo del cierre de 2014.

Las otras dos aleaciones con un peso significativo en los aprovisionamientos del Grupo de cara a la fabricación del acero inoxidable, el **molibdeno** y el

chromo, también han experimentado un comportamiento negativo en sus precios durante los seis primeros meses de 2015.

En cuanto al precio del petróleo, éste ha ralentizado su caída durante el segundo trimestre del año.

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 - JUN 15 (\$/ton)

En términos de precios medios se ha situado en 13.742,9 dólares por tonelada, lo que supone un 17,1% por debajo del precio medio del primer semestre del 2014 y un 18,8% por debajo del precio medio del ejercicio completo de 2014.



EVOLUCIÓN PRECIO BRENT

DIC 12 - JUN 15 (\$/barril)

El Brent ha cerrado el mes de junio en 58,5\$ el barril, lo que supone una ligera revalorización en el semestre (+5,5%). Sin embargo, a pesar de este movimiento de estabilización sigue permaneciendo en niveles muy bajos con un precio medio en el año de 57,5\$.





PRINCIPALES MAGNITUDES FINANCIERAS

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

La cifra de ventas se ha situado en 302,5 millones de euros, lo que supone un aumento del 9,4% con respecto al primer semestre de 2014. Pese a la significativa caída de volúmenes experimentada en el semestre, la incorporación tanto de IBF como de

Prakash ha permitido presentar una cifra de ventas superior al mismo periodo de 2014. Por su parte, el EBITDA se ha situado en 33,7 millones de euros con un margen del 11,1%, margen que demuestra la positiva trayectoria de la compañía en términos de eficiencia operacional y que es especialmente destacable al haberse generado en un contexto de baja actividad.

Por último, el Beneficio Neto ha aumentado un 1,8% con respecto al primer semestre de 2014 y cierra en 14,0 millones de euros.

TUBACEX sigue fiel a su compromiso estratégico de mantener el nivel de endeudamiento por debajo de 3x EBITDA. Una vez más, la Compañía cumple con este objetivo situando dicho ratio en 2,7x, con una deuda financiera neta de 185,3 millones de euros. De la misma manera, la estricta política de control de circulantes que el Grupo viene aplicando en los últimos dos años ha permitido cerrar el semestre con un ratio de capital circulante sobre ventas de 35,8%, cumpliendo nuevamente el objetivo de situarlo por debajo del 40%.

DATOS ECONÓMICOS

(Mill. €)

	1S 2015	1S 2014	% variación	2T 2015	2T 2014	% variación
Ventas	302,5	276,6	9,4%	142,7	136,3	4,7%
EBITDA ⁽¹⁾	33,7	34,9	-3,4%	16,2	18,3	-11,6%
Margen EBITDA	11,1%	12,6%		11,4%	13,5%	
EBIT	17,9	24,0	-25,3%	7,5	13,1	-43,0%
Margen EBIT	5,9%	8,7%		5,2%	9,6%	
Beneficio Neto Atribuible	14,0	13,7	1,8%	7,3	8,1	-9,4%
Margen	4,6%	5,0%		5,1%	5,9%	

	30/06/2015	31/12/2014
Working Capital	240,2	202,4
Working Capital / Ventas ⁽²⁾	35,8%	37,0%
Patrimonio Neto	324,5	285,1
Patrimonio Neto / DFN	175,2%	188,2%
Deuda Financiera Neta	185,3	151,5
DFN / EBITDA ⁽²⁾	2,7x	2,4x

⁽¹⁾ Incluye 3,5 millones de euros de un ajuste extraordinario neto.

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

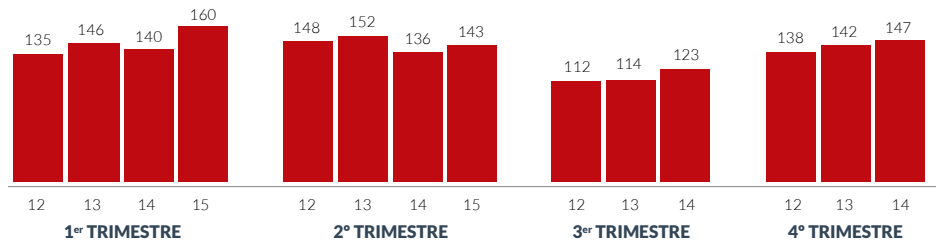
EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

La cifra de ventas se ha situado en 302,5 millones de euros, lo que supone un aumento del 9,4% con respecto al primer semestre de 2014.

El EBITDA se ha situado en 33,7 millones de euros con un margen del 11,1%, margen que demuestra la positiva trayectoria de la compañía en términos de eficiencia operacional y que es especialmente destacable al haberse generado en un contexto de baja actividad.

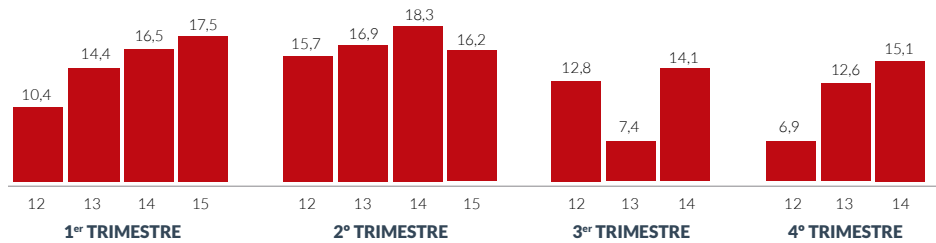
EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS

(Mill. €)



EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DEL EBITDA

(Mill. €)





EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO

En el segundo trimestre del año se ha mantenido la tendencia de mercado negativa ya apreciada en el primer trimestre. Así, el entorno de mercado ha ido deteriorándose a lo largo de los seis primeros meses del año como consecuencia de la reducción de las inversiones en E&P provocada por el precio bajo del petróleo. Adicionalmente, la reducción de la demanda en ese sector está provocando una competencia creciente y un aumento de la presión en precios en los demás sectores demandantes de productos de TUBACEX.

En cuanto al **Mercado de Proyectos**, la brusca caída del precio del petróleo durante la segunda mitad de 2014 provocó retrasos en el proceso de toma de decisiones en la industria energética y por tanto una caída en la entrada de pedidos. Esta tendencia se ha mantenido a lo largo del primer semestre de 2015 pero se espera que se revierta para el próximo año.

Por segmentos, la demanda del segmento de **Exploración y Producción de Oil & Gas** se ha visto afectada por la reducción de la inversión en el mercado del petróleo, aunque se espera que su comportamiento comience a normalizarse a partir del último trimestre del año.

La evolución del segmento de **Powergen** ha sido más positiva con un mayor dinamismo en la entrada de pedido y un aumento en la cuota de mercado. Sin embargo, cabe destacar la fuerte competencia en precios encontrada en este sector y provocada, en buena parte, por la caída del sector de E&P.

La demanda del segmento de **Refino** también ha mostrado un mejor desempeño que en trimestres anteriores favorecida por el bajo precio del petróleo.

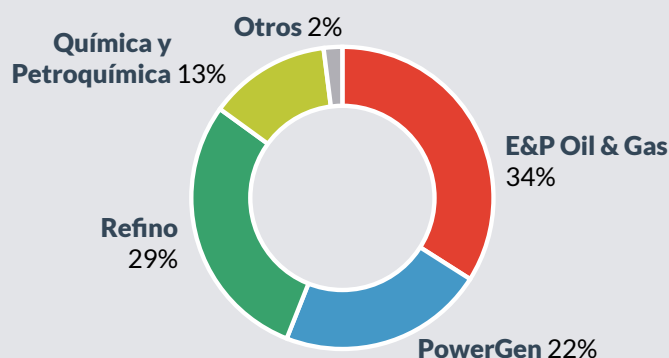
Por lo que respecta al **Mercado de Distribución**, ha continuado su tendencia de caída mostrada en los últimos dos

años y provocada 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 cuenta con dos herramientas para atenuar esta situación en los próximos trimestres. Por una parte, la integración 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. Y por otra parte, 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. La consolidación de IBF Spa ha contribuido de forma importante a la mejora en la exposición en segmentos Premium y al posicionamiento diferencial del Grupo. 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 tercer trimestre del año se prevé un entorno de mercado similar al del segundo trimestre, si bien, TUBACEX se muestra más optimista para el próximo año cuando se espera la reactivación de algunos proyectos.

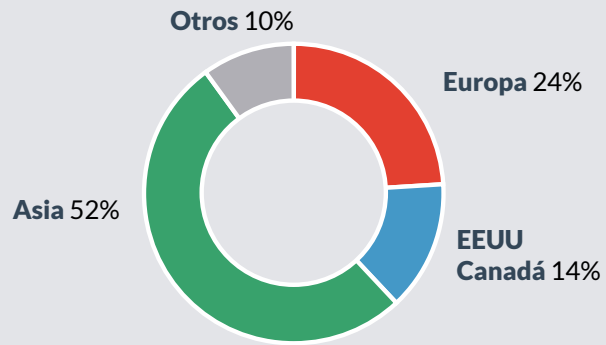
DESGLOSE DE VENTAS PROYECTOS 1S 2015



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. Además, Tubacex confía en que los actuales niveles de precio del petróleo no son estructurales, prevé a medio plazo una mejora en las inversiones a nivel global acorde con la mejora en las perspectivas de crecimiento y sigue apostando por su objetivo estratégico de convertirse en el proveedor de soluciones de referencia para el sector energético en productos y servicios.

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

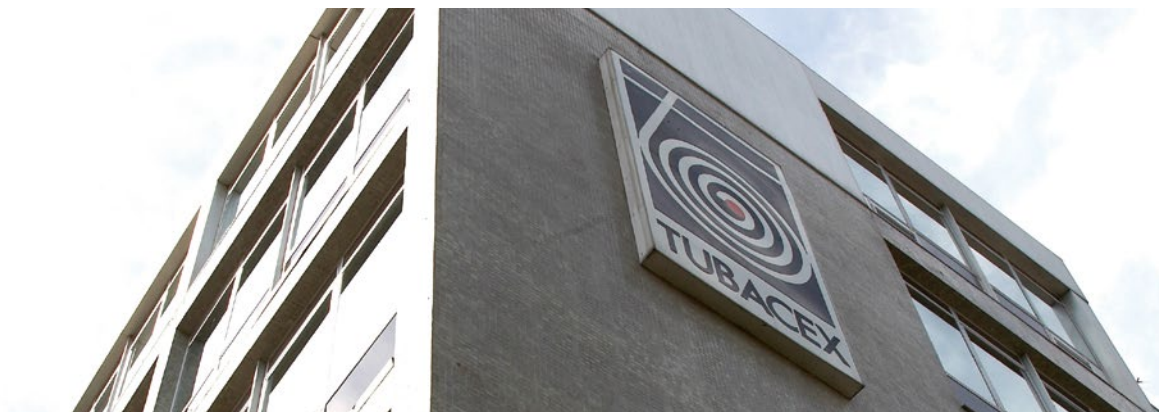
DESGLOSE GEOGRÁFICO POR DESTINO FINAL PROYECTOS 1S 2015



fabricante de equipo cliente del Grupo sea europeo pero el destino final del producto sea un área geográfica distinta. Además destaca el aumento de las ventas directas al mercado asiático. En concreto, en los últimos años Asia se está configurando como el

primer mercado del Grupo y se espera que esta tendencia se mantenga 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

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Mayo 2015

TUBACEX celebró el pasado 27 de mayo su Junta General Ordinaria de Accionistas en la que se aprobaron las cuentas anuales, el Informe de Gestión y el de Gobierno Corporativo, correspondientes al ejercicio de 2014.

La Junta acordó, asimismo, el reparto de un dividendo complementario por importe de 0,0501 euros brutos por acción, a abonar en el mes de julio, y la ratificación del dividendo a cuenta ya abonado en enero de 2015, de 0,0231 euros brutos por acción. El dividendo conjunto asciende a 0,0732 euros brutos por acción, con un desembolso de 9,5 millones de euros, lo que representa un pay-out del 40% sobre el beneficio neto del ejercicio de 2014.

Asimismo, la Junta ha ratificado el nombramiento como nuevo consejero de Manuel Moreu, en representación del accionista Corporación Aristrain, y que por tanto tendrá carácter de consejero dominical y, por otra parte, ha aprobado la reelección de Juan Antonio Garteizgogea, de Antonio González-Adalid y Consuelo Crespo. La Junta también ha nombrado tres nuevos consejeros independientes, Nuria López de Gereñu, Antonio Pradera y José Domingo Ampuero.



RENOVACIÓN PROGRAMA DE PAGARÉS

Mayo 2015

TUBACEX ha renovado el programa de emisión de pagarés en el MARF que comenzó en mayo de 2014 y con el que puede captar financiación hasta un saldo máximo de 75 millones de euros.

Con esta iniciativa TUBACEX busca diversificar sus fuentes de financiación, más allá de las de las bancarias tradicionales, buscando la optimización de los costes financieros.



TUBACEX BEAT

Abril 2015

En abril de 2015 tuvo lugar el lanzamiento de TUBACEX Beat, una revista corporativa con periodicidad trimestral.

Esta revista nace como una nueva forma de compartir la actualidad del Grupo TUBACEX y está disponible en la página web corporativa.



[Descargar nº 1]



[Descargar nº 2]



TUBACEX EN BOLSA

EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN

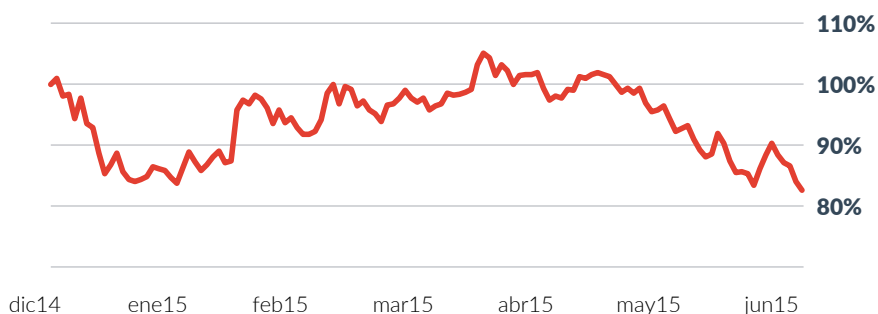
ENE 15 - JUN 15

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

En los seis primeros meses del año, las acciones de TUBACEX han registrado un descenso del 17,4%, situándose la capitalización bursátil a 30 de junio en 340,4 millones de euros.

Por lo que corresponde a la liquidez del valor, ésta mantiene su tendencia de crecimiento con una negociación

de 101,0 millones de títulos en el primer semestre, lo que supone el 75,9% del total del capital.



ACCIONARIADO DE TUBACEX

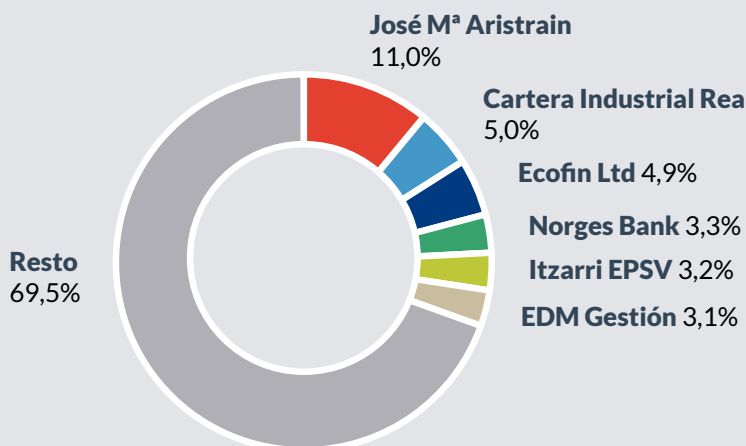
23.07.2015

Durante el primer semestre del año se han producido varios cambios en la estructura de accionistas significativos de la Compañía.

En el primer trimestre, y como ya se comentó en la publicación anterior, Amber Capital UK LLP comunicó a la CNMV la pérdida de su condición de accionista significativo. Por otra parte, en el segundo trimestre también ha perdido la condición de accionista significativo Norges Bank, aunque ha vuelto a recuperarla en julio, mientras que EDM ha comunicado que supera el umbral del 3% de participación.

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

de Tubacex a 23 de julio es la que sigue:





MAGNITUDES FINANCIERAS

BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

(Mill. €)

	30/06/2015	31/12/2014	% variación
Activos intangibles	60,3	36,9	63,5%
Activos materiales	250,5	198,7	26,0%
Inmovilizado financiero	54,5	51,7	5,5%
Activos no corrientes	365,3	287,3	27,2%
Existencias	234,0	209,0	12,0%
Clientes	96,6	67,8	42,6%
Otros deudores	16,4	25,8	-36,7%
Otro activo circulante	3,2	1,3	150,8%
Instrumentos financieros derivados	0,6	0,6	0,0%
Caja y equivalentes	147,2	108,6	35,5%
Activos Corrientes	497,9	413,0	20,6%
TOTAL ACTIVO	863,2	700,3	23,3%
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	293,3	282,2	3,9%
Intereses Minoritarios	31,3	2,9	n.s.
Patrimonio Neto	324,5	285,1	13,8%
Deuda financiera largo plazo	188,8	120,7	56,4%
Instrumentos financieros derivados	0,4	0,5	-23,3%
Provisiones y otros	57,6	42,0	37,2%
Pasivos no corrientes	246,8	163,3	51,2%
Deuda financiera corto plazo	143,7	139,4	3,1%
Instrumentos financieros derivados	0,6	1,1	-45,3%
Acreedores comerciales	90,4	74,3	21,7%
Otros pasivos corrientes	57,2	37,1	54,0%
Pasivos corrientes	291,9	251,9	15,9%
TOTAL PASIVO	863,2	700,3	23,3%

n.s. : No significativo

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

(Mill. €)

	1S 2015	1S 2014	% variación	2T 2015	2T 2014	% variación
Ventas	302,5	276,6	9,4%	142,7	136,3	4,7%
EBITDA	33,7	34,9	-3,4%	16,2	18,3	-11,6%
Amortizaciones	(15,8)	(10,9)	44,8%	(8,7)	(5,2)	67,5%
EBIT	17,9	24,0	-25,3%	7,5	13,1	-43,0%
Resultado Financiero	(5,9)	(6,2)	-5,4%	(3,2)	(2,8)	16,6%
Diferencias tipo de cambio	1,6	0,2	n.s.	(0,0)	(0,1)	n.s.
Beneficio Antes de Impuestos	13,6	17,9	-24,2%	4,2	10,3	-59,0%
Impuesto de Sociedades	(0,0)	(4,2)	n.s.	2,4	(2,2)	n.s.
Beneficio Neto Consolidado	13,5	13,8	-1,5%	6,6	8,1	-17,7%
Intereses minoritarios	0,4	(0,0)	n.s.	0,7	(0,0)	n.s.
Benef. Atribuible Sociedad Dominante	14,0	13,7	1,8%	7,3	8,1	-9,4%

n.s. : No significativo

PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS

	1S 2015	2014	% variación
Deuda neta / EBITDA ⁽¹⁾	2,7x	2,4x	15%
Deuda Neta / Patrimonio Neto	57,1%	53,1%	7%
Margen EBITDA	11,1%	11,7%	-5%
Margen EBIT	5,9%	8,0%	-26%
RoE ⁽¹⁾	8,5%	8,4%	2%
ROCE ⁽¹⁾	7,4%	10,0%	-26%
Cobertura de intereses	3,0x	3,8x	-20%
Net working capital / ventas ⁽¹⁾	35,8%	37,0%	-3%

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

Results



TUBACEX presents results aligning with its forecast

- TUBACEX registered sales of €302.5 M in the first half of the year.
- EBITDA stood at €33.7 M, with a margin of 11.1%.
- Net profit increased by 1.8%, compared to the same period last year, reaching €14 M.

Llodio, 29th July 2015. TUBACEX, the world leader in the manufacture of stainless steel and high-alloyed seamless tubes, has registered a total turnover of 302.5 million Euros during the first half of 2015. This figure represents an increase of 9.4% with regard to the same period in 2014, including the integration of IBF and the seamless stainless steel tubes division of Prakash.

Furthermore, the EBITDA stood at 33.7 million Euros, with a margin of 11.1%, including an extraordinary 3.5 million Euros net adjustment. Moreover, the net financial debt reached a ratio over EBITDA of 2.7x, which complies with the company's strategic commitment to maintain it below 3x.

Lastly, the Net Profit has increased by 1.8% in relation to the first half of the year 2014, closing the semester at 14 million Euros; a figure that was achieved despite the unfavorable market environment.

"Low oil prices continue to produce a drop in the investments of the oil and gas exploration and production sector, one of the Group's main activity segments, which has resulted in an increasing competitive pressure for the rest of the sectors", said Jesús Esmorís, CEO of TUBACEX Group.

These results respond to the operational excellence programs, the measures implemented to increase efficiency and flexibility and to reduce costs that have been created by the company, as well as the increase in the market share of other sectors, especially the power generation industry. On the other hand, these figures show TUBACEX's financial soundness in a scenario like the current one.

"We foresee a complicated second half of the year and we trust in the reactivation of certain important projects in 2016", added Esmorís, who has reinstated his commitment to the company's Strategic Plan. "Although the short-term is governed by uncertainty, the fundamentals for growth of our market remain intact and the soundness of our project is enabling us to face the current situation and will grant us a better position when the market recovers", the CEO concluded.

As a result of the recent acquisitions of IBF and Prakash, TUBACEX has become the leading manufacturer of seamless stainless steel tubes worldwide and has industrial platforms in Europe, America and Asia.

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 sales standing above 700 million Euros, the Group registers over 95% of sales outside of Spain.

It has a workforce of over 2,500 people from twenty different nationalities and spread throughout fifteen countries.

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

www.tubacex.com

For further information:

TUBACEX

Nagore Larrea

Communication Manager

E-mail: nlarrea@tubacex.es



PRESENTATION OF THE RESULTS

1st half of 2015



Mr. Jesús Esmoris
TUBACEX CEO

“The market environment of the year 2015 has been very unfavorable for TUBACEX and it has been deteriorating progressively during the first half of the year. The low oil prices continue to result in a reduction of the capital expenditure in the E&P sector, one of the main purchasers of the Group’s products, which is causing an increase in pressure on other sectors. Thus, the results we present today must be understood within this context and as proof of the financial and managerial soundness of the Company, as well as TUBACEX’s ability to face a negative scenario such as the current one.

We must also point out that the results for the first half of the year are the realm of the Group in which, in addition to the integration of IBF last quarter, we have also integrated the seamless stainless steel tube division of Prakash.

The EBITDA of the first half reached 33.7 million Euros, including an extraordinary and positive net adjustment, accounting for 3.5 million Euros, and the EBITDA margin stood at 11.1%. These results are especially significant because they have taken place in a low-activity environment. During the first half, TUBACEX has experienced an average fall of the manufacturing volume of approximately 20%, although it has even reached 50% in certain moments and specific products and companies. However, it is important to highlight that this fall in volume stands below the fall of the market, thanks to the Company’s better position that is favoring an increase in market share, especially in the Powergen sector. At the same time, the maintenance of the EBITDA margin above 11% proved that the operational improvements, the increase of the company’s efficiency and the flexibilization and cost-reduction measures implemented at

the end of last year are bearing fruit.

Likewise, the Group’s financial strength and soundness is evident thanks to the maintenance of its Net Financial Debt / EBITDA ratio at 2.7x, which is below the strategic commitment of 3x, and the strict control of working capital can be seen in the working capital over sales ratio of 35.8%, which is also in compliance with the strategic goal of maintaining it below 40%.

For the rest of the year, the forecast for the third quarter is low, since the current backlog is small, which will probably affect the results for this period. However, we are more optimistic for the next year, when we expect certain relevant projects to be reactivated. Moreover, I would like to reaffirm our commitment to our Strategic Plan because, even though uncertainty may take over the short term, in the long term the fundamentals for growth in our market remain intact. Our solid project is what is allowing us to face the current situation and enables us to be in a better position to make the most of the change in the market trends when it takes place, because it will surely take place.”



MARKET ENVIRONMENT

Global growth during the first half of the year has been moderate, in line with the expectations of the International Monetary Fund, maintaining a global growth perspective of approximately 3.5% but with remarkable geographical differences. While the prospects for advanced economies are improving, growth in emerging and developing market economies is lower, especially as a result of the deterioration of certain emerging market economies, such as China and the oil exporting countries.

The International Monetary Fund considers that the low prices of oil and raw materials, together with the low interest rates, will support growth up to and including 2016.

As far as raw materials are concerned, the first half of the year has been characterized by a significant correction in prices. The price of **nickel** closed June at 11,720 USD/ ton, 22.0% below the closing numbers of 2014.

The other two alloys with a significant weight in the Group's supplies for the manufacture of stainless steel,

molybdenum and **chromium**, have also experienced a fall in prices during the first six months of 2015.

As for the oil prices, the drop has been slower during the second quarter of the year.

Tubacex trusts that the 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.

EVOLUTION OF THE NICKEL PRICE

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

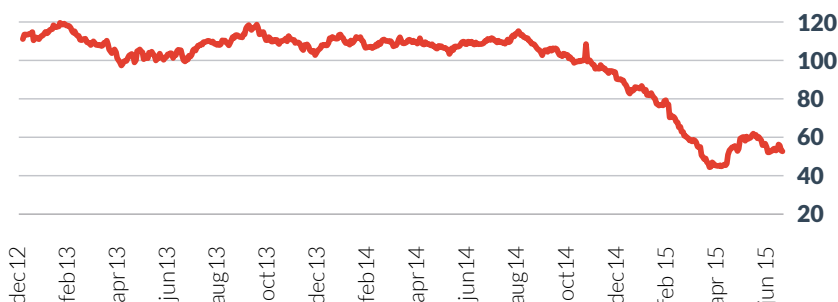
In terms of average prices, they stood at 13,742.9 USD/ton, 17.1% lower than the average price in the first half of 2014 and 18.8% less than the average price for the whole of the 2014 financial year.



EVOLUTION OF THE BRENT PRICE

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

The Brent has closed the month of June at \$58.5/barrel, which implies a slight appreciation during the semester (+5.5%). However, despite its stabilization, it still remains at very low levels, registering an average price for the year of \$57.5.





MAIN FINANCIAL FIGURES

In spite of the unfavorable environment that has characterized the start of 2015, the results obtained by Tubacex in the first half show that the progress made by the Group in the last two years is now bearing fruit.

The sales figure reached 302.5 million Euros, which accounts for a 9.4% increase with respect to the first half of 2014. In spite of the significant drop in volume experienced in the semester, the incorporation of IBF and Prakash

has resulted in the presentation of a higher sales figure than that of the same period in 2014. Meanwhile, the EBITDA stood at 33.7 million Euros, with a margin of 11.1%, which proves the Company's positive track record in terms of operational efficiency, which is especially remarkable considering that it has been generated within a low activity context. Last of all, Net Profit increased by 1.8% in comparison to the first half of 2014 and closed at 14.0 million Euros.

TUBACEX remains faithful to its strategic commitment to maintain its debt below 3x EBITDA. Once again, the Company achieved this goal by maintaining this ratio at 2.7x, with a net financial debt of 185.3 million Euros. Furthermore, the strict working capital control policy that the Group has been enforcing over the past two years has allowed to close the first half of the year with a working capital over sales ratio of 35.8%, achieving once more the goal of maintaining it below 40%.

FINANCIAL FIGURES

(€ M)

	H1 2015	H1 2014	change %	Q2 2015	Q2 2014	change %
Sales	302.5	276.6	9.4%	142.7	136.3	4.7%
EBITDA ⁽¹⁾	33.7	34.9	-3.4%	16.2	18.3	-11.6%
EBITDA margin	11.1%	12.6%		11.4%	13.5%	
EBIT	17.9	24.0	-25.3%	7.5	13.1	-43.0%
EBIT margin	5.9%	8.7%		5.2%	9.6%	
Net profit	14.0	13.7	1.8%	7.3	8.1	-9.4%
Margin	4.6%	5.0%		5.1%	5.9%	

	06/30/2015	12/31/2014
Working Capital	240.2	202.4
Working Capital / Sales ⁽²⁾	35.8%	37.0%
Equity	324.5	285.1
Equity / Net Financial Debt	175.2%	188.2%
Net Financial Debt	185.3	151.5
NFD / EBITDA ⁽²⁾	2.7x	2.4x

⁽¹⁾ Includes 3.5 million Euros from an extraordinary net adjustment.

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

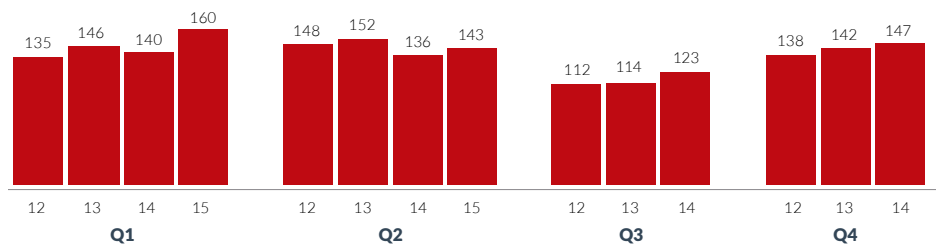
QUARTERLY EVOLUCIÓN

The sales figure reached 302.5 million Euros, which accounts for a 9.4% increase with respect to the first half of 2014.

The EBITDA stood at 33.7 million Euros, with a margin of 11.1%, which proves the Company's positive track record in terms of operational efficiency, which is especially remarkable considering that it has been generated within a low activity context.

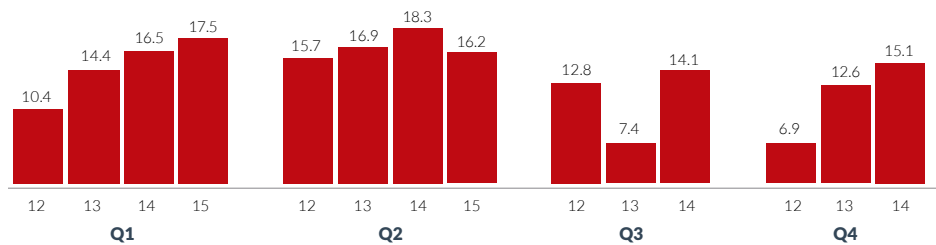
QUARTERLY EVOLUTION OF THE SALES FIGURE

(€ M)



QUARTERLY EVOLUTION OF THE EBITDA

(€ M)





BUSINESS EVOLUTION

The second quarter of the year has maintained the negative market trend that had been appreciated during the first quarter. Thus, the market environment has deteriorated throughout the first half of the year as a result of the reduction of the investments in E&P due to the drop in oil prices. Furthermore, the reduction in demand from this sector has led to a growing competition and increase in price pressure on other sectors demanding Tubacex products.

Regarding the **Projects Market**, the sharp fall in oil prices during the second half of 2014 led to delays in the decision-making process in the energy industry, thus resulting in a reduction in order intake. This trend has continued throughout the first half of 2015 but it is expected to switch back next year.

By segments, the demand of the **Oil & Gas Exploration and Production**

segment has been affected by the drop in capital expenditure in the oil market, although this performance is expected to become normalized from the last quarter of the year onwards.

The evolution of the **PowerGen** segment has been more positive, with a greater dynamism in order intake, while showing an increase in market share. However, the strong competition in prices in this sector, caused, to a large extent, by the fall of the E&P sector must be highlighted.

The demand of the **Refining** segment has also shown better performance than in previous quarters, thanks to low oil prices.

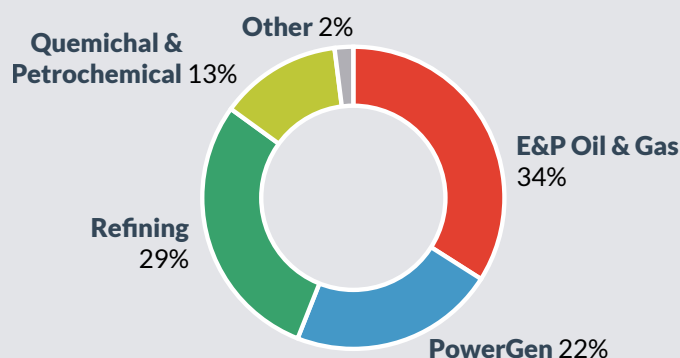
In regard to the **Distribution Market**, it has continued the downward trend of the past two years, which stems out of three factors: (i) the destocking process of the main clients; (ii) the significant

fall in nickel prices; and (iii) the strong competition of producers from low-cost countries in terms of commodity products. However, TUBACEX has two tools to mitigate this situation in the following quarters. On the one hand, the integration of the seamless stainless steel tube division of Prakash Steelage, which will allow the recovery of part of the lost market share, especially in Asia, while improving the Group's position in certain products. On the other hand, the creation of TUBACEX Service Solutions will enable the development of the global offer concept and increase the portfolio for added value services for this market.

In spite of the general market evolution, in terms of invoicing, the segments with higher added value maintain increasingly significant weight in the Group's sales. The consolidation of IBF Spa has made an important contribution to the increased exposure in Premium segments and the Group's differential positioning. Furthermore, the diversification process started by TUBACEX will allow to reduce the concentration in oil-related sectors, in favor of the rest of the sectors, which is a matter that IBF has contributed to with its strong position in the PowerGen sector.

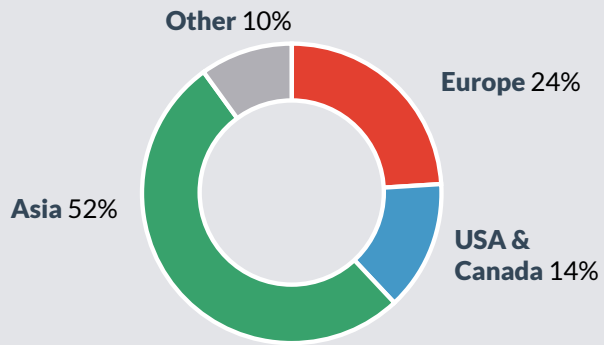
Regarding the third quarter of the year, a similar market environment to that of the second trimester is expected, however, TUBACEX is more optimistic for next year, when the reactivation of certain projects is expected.

BREAKDOWN OF SALES
PROJECTS FOR THE FIRST HALF OF 2015



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 handle the current situation, maintaining significant operational profitability quarter after quarter. Furthermore, Tubacex trusts that the current oil price levels are not structural and foresees an increase in global capital expenditure in the medium term in line with the improved growth perspectives and is fully committed to its objective strategy of becoming the leading solutions provider for the energy sector in products and services.

GEOGRAPHIC DISTRIBUTION OF SALES BY FINAL DESTINATION FIRST HALF OF 2015



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 equipment

manufacturers which are customers of the Group are often European while the final destination of the product is a different geographical area. It is also important to highlight the increase in direct sales in the Asian market. More specifically, in the past years, Asia has

become the Group's first market and this trend is expected to continue in the future. This is patent in the recent acquisition of Prakash in India and the strengthening of the Group's commercial structure in Asia.





SIGNIFICANT EVENTS

SHAREHOLDERS' GENERAL MEETING May 2015

TUBACEX held its Shareholders' Annual General Meeting on 27th May, in which the annual accounts, Management Report and Corporate Governance Report corresponding to the 2014 financial year were approved.

The Meeting approved a supplementary dividend for a total amount of €0.0501 gross per share, payable in July, and ratified the interim dividend that was paid in January 2015, which amounted to €0.0231 gross per share. The total dividend reaches a gross value of €0.0732 per share, with a total payment of 9.5 million Euros, which represents a 40% pay-out of the net profit for 2014.

Furthermore, the AGM ratified the appointment of Manuel Moreu as new board member in representation of shareholder Corporación Aristrain who will therefore act as proprietary director; on the other hand the AGM also approved the re-appointment of Juan Antonio Garteizgogeoasca, Antonio González-Adalid and Consuelo Crespo. The AGM also appointed three new independent directors: Nuria López de Gereñu, Antonio Pradera and José Domingo Ampuero.



RENEWAL OF THE PROMISSORY NOTES PROGRAM

May 2015

TUBACEX has renewed the promissory notes emission program at the Alternative Fixed-Income Market (MARF), which started in May 2014 and that will allow the company to raise financing reaching a total amount of 75 million Euros.

With this initiative, TUBACEX aims to diversify its sources of funding beyond those of traditional banking, seeking the optimization of financial costs.



TUBACEX BEAT

April 2015

The quarterly corporate magazine TUBACEX Beat was launched in April 2015.

This newsletter was created as a new way to share news from TUBACEX Group and is available on the corporate web site.



[\[Download n. 1\]](#)



[\[Download n. 2\]](#)



TUBACEX ON THE STOCK MARKET

EVOLUTION OF TUBACEX SHARE

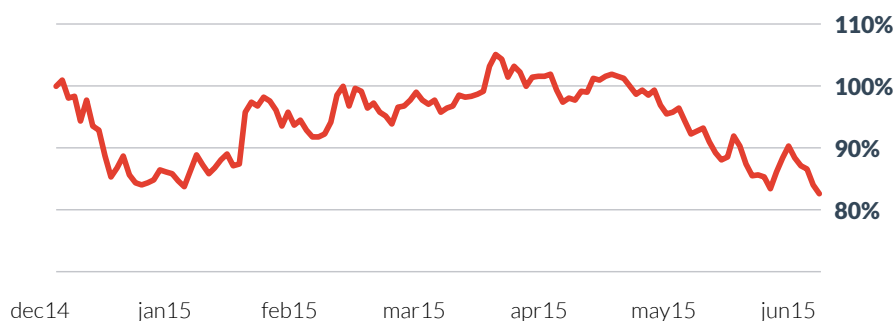
JAN 15 - JUN 15

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

Throughout the first six months of the year, TUBACEX's shares have registered a drop of 17.4%, and the market capitalization has stood at 340.4 million Euros at 30 June.

In terms of the liquidity of the shares, it maintains its upward trend with a negotiation of 101.0 million shares in

the first half, which accounts for 75.9% of the total capital.



TUBACEX SHAREHOLDING

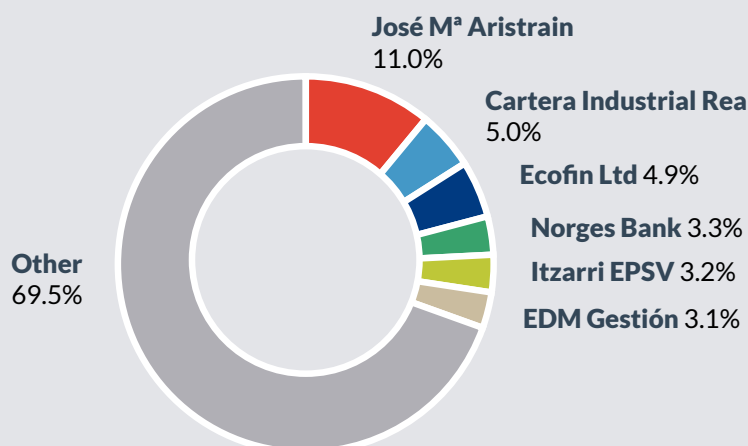
07.23.2015

During the first half of the year, there have been several changes in the structure of the Company's significant shareholders.

During the first quarter, as stated in the previous publication, Amber Capital UK LLP informed the Spanish Securities Exchange Commission (CNMV) of the loss of its condition as significant shareholder. Likewise, during the second quarter of the year, Norges Bank also lost its significant shareholder condition, although it's been recovered in July, while EDM has communicated that it has surpassed the 3% stake threshold.

Therefore, as reported to the CNMV, the shareholder structure of

TUBACEX at 23 July is the following:



Source: CNMV (Spanish Securities Exchange Commission)



FINANCIAL FIGURES

CONSOLIDATED BALANCE SHEET

(€ M)

	06/30/2015	12/31/2014	% Change
Intangible assets	60.3	36.9	63.5%
Tangible assets	250.5	198.7	26.0%
Financial assets	54.5	51.7	5.5%
Non-current assets	365.3	287.3	27.2%
Inventories	234.0	209.0	12.0%
Receivables	96.6	67.8	42.6%
Other account receivables	16.4	25.8	-36.7%
Other current assets	3.2	1.3	150.8%
Derivative financial instruments	0.6	0.6	0.0%
Cash and equivalents	147.2	108.6	35.5%
Current assets	497.9	413.0	20.6%
TOTAL ASSETS	863.2	700.3	23.3%
Equity. Group Share	293.3	282.2	3.9%
Minority interests	31.3	2.9	n.m.
Equity	324.5	285.1	13.8%
Interest-bearing debt	188.8	120.7	56.4%
Derivative financial instruments	0.4	0.5	-23.3%
Provisions and other	57.6	42.0	37.2%
Non-current liabilities	246.8	163.3	51.2%
Interest-bearing debt	143.7	139.4	3.1%
Derivative financial instruments	0.6	1.1	-45.3%
Trade and other payables	90.4	74.3	21.7%
Other current liabilities	57.2	37.1	54.0%
Current liabilities	291.9	251.9	15.9%
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	863.2	700.3	23.3%

* n.m.: not meaningful

CONSOLIDATED P&L

(€ M)

	H1 2015	H1 2014	change %	Q2 2015	Q2 2014	change %
Sales	302.5	276.6	9.4%	142.7	136.3	4.7%
EBITDA	33.7	34.9	-3.4%	16.2	18.3	-11.6%
Depreciation	(15.8)	(10.9)	44.8%	(8.7)	(5.2)	67.5%
EBIT	17.9	24.0	-25.3%	7.5	13.1	-43.0%
Financial Result	(5.9)	(6.2)	-5.4%	(3.2)	(2.8)	16.6%
Exchange differences	1.6	0.2	n.m.	(0.0)	(0.1)	n.m.
Profit Before Taxes	13.6	17.9	-24.2%	4.2	10.3	-59.0%
Income taxes	(0.0)	(4.2)	n.m.	2.4	(2.2)	n.m.
Consolidated Net Income	13.5	13.8	-1.5%	6.6	8.1	-17.7%
Minority interests	0.4	(0.0)	n.m.	0.7	(0.0)	n.m.
Net Income, Group Share	14.0	13.7	1.8%	7.3	8.1	-9.4%

* n.m.: not meaningful

MAIN FINANCIAL RATIOS

	H1 2015	2014	% change
NFD / EBITDA ⁽¹⁾	2.7x	2.4x	15%
NFD / Equity	57.1%	53.1%	7%
EBITDA Margin	11.1%	11.7%	-5%
EBIT Margin	5.9%	8.0%	-26%
RoE ⁽¹⁾	8.5%	8.4%	2%
ROCE ⁽¹⁾	7.4%	10.0%	-26%
Interest coverage	3.0x	3.8x	-20%
Net working capital / sales ⁽¹⁾	35.8%	37.0%	-3%

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