

## Resultados enero-septiembre de 2014



El EBITDA crece un 26,9% hasta alcanzar los 49 millones de euros

## TUBACEX AUMENTA UN 97% SU BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS HASTA SEPTIEMBRE

- La deuda financiera neta se ha reducido en 45 millones de euros y se sitúa en 2,4 veces el EBITDA

-TUBACEX acelera el cumplimiento de sus objetivos estratégicos de EBITDA sobre ventas, deuda financiera neta y capital circulante

**Llodio, 11 de noviembre de 2014.-** TUBACEX, segundo fabricante del mundo de tubos sin soldadura en acero inoxidable, ha obtenido entre enero y septiembre de 2014 un beneficio antes de impuestos de 25,2 millones de euros, con un incremento de un 96,9% respecto al alcanzado en 2013, según la información remitida por la compañía a la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

El desarrollo de los programas de excelencia operacional y el aumento de la venta de productos *Premium* han permitido una mejora significativa de resultados y márgenes, a pesar de que el entorno macroeconómico internacional se ha deteriorado en el tercer trimestre.

En este sentido hay que destacar que estos resultados aceleran el cumplimiento de varios objetivos previstos en el Plan Estratégico, como los referidos al margen de EBITDA sobre ventas, la deuda financiera neta y el capital circulante.

Así, el resultado bruto de explotación (EBITDA) se ha situado en 49 millones de euros, con un aumento de un 26,9% en relación a los 38,6 de los nueve primeros meses de 2013. El margen de EBITDA sobre ventas se sitúa entre enero y septiembre en el 12,3% (9,4% en el mismo periodo de 2013), por encima del objetivo estratégico del 12% previsto para la Fase II del Plan Estratégico.

El resultado operativo (EBIT) ha crecido un 40,7% hasta alcanzar los 33,9 millones de euros. El margen de EBIT sobre ventas se sitúa en el 8,5% frente al 5,9% de 2013.

El valor de las ventas consolidadas de los nueve primeros meses del año ha alcanzado los 400 millones de euros, con un recargo de aleación que, excepto durante el tercer trimestre del año, se ha mantenido siempre significativamente más bajo que en 2013. De haberse mantenido estable el precio del níquel las ventas de los nueve primeros meses de 2014 hubieran sido similares a las de 2013.

La deuda financiera neta ha disminuido entre enero y septiembre en 45 millones de euros y se sitúa en 149,6 millones de euros, con lo que el ratio de deuda financiera neta sobre el EBITDA se sitúa en 2,4 veces (3,8 veces en septiembre de 2013), cumpliendo el objetivo estratégico de mantener la deuda por debajo de tres veces el EBITDA.

El consejero delegado de TUBACEX, Jesús Esmorís, ha recordado el compromiso del Grupo de mantener su objetivo de endeudamiento por debajo del tres veces el EBITDA y ha asegurado que “este compromiso es firme y se mantendrá después de la adquisición de IBF”, la empresa italiana de la que ha adquirido el 65%.

Por otra parte, los esfuerzos realizados en la gestión de circulantes han permitido a TUBACEX reducir el capital circulante a 210,1 millones de euros, cifra que representa el 38,8% de las ventas de los últimos doce meses, por debajo de los objetivos estratégicos para la Fase I (45%) y Fase II (40%).

Jesús Esmorís, ha mostrado su “plena confianza en el sólido Plan de Gestión” de la compañía, pese al aumento de la incertidumbre en el mercado por el deterioro del entorno macroeconómico internacional y la brusca caída del precio del petróleo en las últimas semanas. Esmorís ha añadido que confía en que “estos factores coyunturales no afecten al cumplimiento de nuestro Plan Estratégico”.

#### EVOLUCIÓN DE RESULTADOS CONSOLIDADOS ENERO-SEPTIEMBRE

	2014	2013	% 2014/2013
<b>VENTAS</b>	400,0	412,0	-2,9%
<b>RDO. BRUTO DE EXPLOTACIÓN (EBITDA)</b>	49,0	38,6	+26,9%
<b>MARGEN DE EBITDA SOBRE VENTAS (%)</b>	12,3%	9,4%	n.a.
<b>RESULTADO OPERATIVO (EBIT)</b>	33,9	24,1	+40,7%
<b>MARGEN DE EBIT SOBRE VENTAS (%)</b>	8,5%	5,9%	n.a.
<b>BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS</b>	25,2	12,8	+96,9%
<b>MARGEN DE BAI SOBRE VENTAS (%)</b>	6,3%	3,1%	n.a.
<b>DEUDA FINANCIERA NETA / EBITDA (Veces)</b>	2,4	3,8	n.a.

Cifras en millones de euros. n.a.: no aplicable

#### Relaciones con los medios de comunicación:

FGP Comunicación • Fernando Gómez Pujana: 94 412 80 71 – 609 81 31 73 – fgpujana@telefonica.net



# PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

3<sup>er</sup> trimestre 2014



D. Jesús Esmorís  
**CEO DE TUBACEX**

“Durante los nueve primeros meses de 2014 TUBACEX ha avanzado significativamente en el cumplimiento de sus objetivos estratégicos. Gracias a su Estrategia de Negocio, con un enfoque claro hacia Productos Premium, y a su Estrategia Operacional, centrada en la mejora continua, TUBACEX ha mejorado de forma significativa sus resultados y márgenes.

A pesar de que el entorno macroeconómico se ha deteriorado en el tercer trimestre del año y que además este trimestre siempre se ve afectado por la estacionalidad del verano, los resultados alcanzados son muy positivos. El EBITDA se ha situado en 14,1 millones

de euros, alcanzando en términos acumulados los 49,0 millones de euros, un 26,9% más que en 2013 con un margen sobre ventas del 12,3%. En términos de Beneficio antes de impuestos el acumulado del año asciende a 25,2 millones de euros, prácticamente el doble del logrado en 2013.

Los resultados que presentamos hoy aceleran el cumplimiento de los objetivos relativos a margen EBITDA, deuda neta y capital circulante marcados en el Plan Estratégico. La mejora del mix de producto unida a las mejoras operacionales del Grupo nos ha permitido alcanzar un margen EBITDA por encima del 12% marcado como objetivo. Por otro lado, la mejora en la gestión de circulante ha permitido reducir la proporción de capital circulante sobre ventas por debajo del objetivo del 40%. Todos estos esfuerzos se han traducido en una reducción significativa de la deuda financiera neta que se sitúa actualmente en 2,4x EBITDA.

Dentro del eje de crecimiento incluido en el Plan Estratégico, me complace anunciar que TUBACEX ha llegado a un acuerdo para adquirir una participación mayoritaria en IBF, empresa líder en la fabricación de tubos y componentes especiales de acero inoxidable

sin soldadura en altas aleaciones, de mayor tamaño y espesor a los fabricados actualmente por TUBACEX. Esta operación encaja al 100% con nuestro Plan Estratégico y nos permite ampliar nuestra gama de productos con productos Premium, reforzar nuestra presencia en los sectores del petróleo y gas y de la energía y avanzar en la cadena de valor. Además geográficamente nos permite incrementar nuestra presencia en Asia, uno de los mercados de mayor crecimiento esperado, donde se incorpora también una instalación productiva.

Quisiera recordar nuevamente que el compromiso del Grupo de mantener su objetivo de endeudamiento por debajo de 3x EBITDA es firme y que se seguirá cumpliendo después de esta adquisición.

Por último, me gustaría resaltar que el deterioro del entorno macro y la brusca caída del petróleo en las últimas semanas han provocado que aumente la incertidumbre en el mercado y se mantenga un escenario de poca visibilidad. Sin embargo, TUBACEX confía plenamente en su sólido Plan de Gestión y en que estos factores coyunturales no afecten al cumplimiento del Plan Estratégico de la Compañía.”



TUBACEX

## ENTORNO DE MERCADO

El tercer trimestre del año se ha caracterizado por el aumento de la incertidumbre macroeconómica y geopolítica. Los índices de actividad muestran situaciones sensiblemente diferentes en función de los países. Mientras que la economía de EE.UU. se acelera, la actividad de Japón se reduce más de lo previsto y China parece aguantar el ritmo de crecimiento. Dentro de Europa también existen diferencias geográficas significativas, por un lado los datos de España son buenos pero, por el otro, sorprende la debilidad mostrada por las

economías italiana, francesa y alemana.

Por lo que se refiere a las materias primas, el mes de septiembre se ha caracterizado por la corrección en los precios, suavizándose la fuerte tendencia alcista que venía produciéndose durante la primera mitad del año. El **níquel** comenzó en enero en 14.000 dólares por tonelada y a pesar, de la corrección experimentada en septiembre, cerró el tercer trimestre en 16.600 dólares/tonelada, lo que supone un aumento del

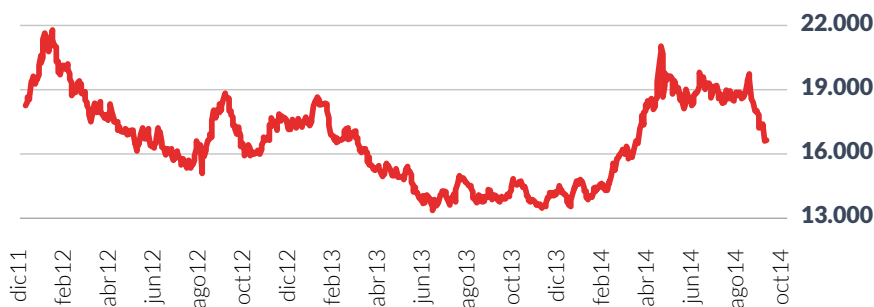
18,6% en lo que llevamos de año.

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 similar al níquel con una ligera reducción del precio durante el último trimestre. Respecto al **petróleo**, el tercer trimestre del año ha supuesto un cambio en su tendencia alcista, cerrando el trimestre en 94,3 dólares por barril.

### EVOLUCIÓN PRECIO NÍQUEL

DIC 11 - SEP 14 (\$/ton)

En términos de precios medios se sitúa en 17.293 dólares/tonelada, un 12% por encima del precio medio alcanzado en el mismo periodo de 2013. Cabe destacar que durante el mes de octubre se ha mantenido la tendencia negativa en el precio del níquel, que ha llegado a caer por debajo de los 15.000 dólares/tonelada.

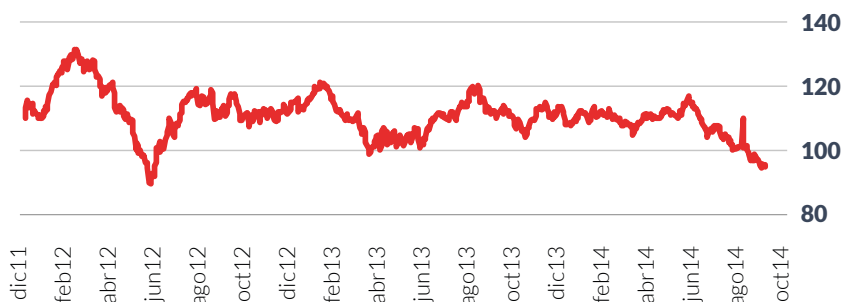


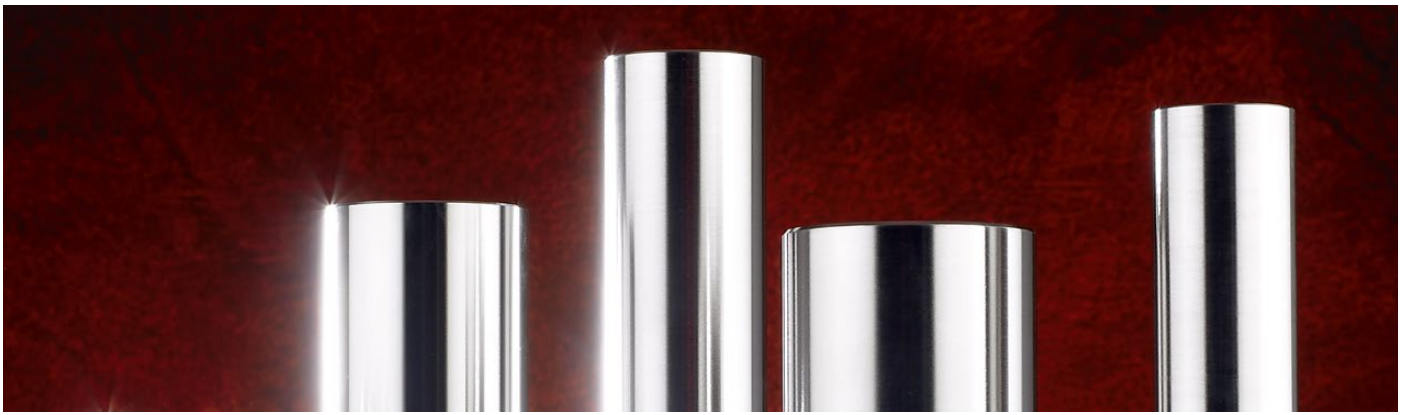
### EVOLUCIÓN PRECIO BRENT

DIC 11 - SEP 14 (\$/barril)

A cierre de septiembre la caída acumulada en su precio era del 14,6%, caída que se ha visto intensificada durante el mes de octubre, cuando el precio del barril de Brent ha llegado a tocar los 83 dólares.

A pesar de ello TUBACEX confía plenamente en su apuesta por el sector de *Upstream* y en las buenas perspectivas de inversión del sector de *Oil&Gas* en el medio plazo.





## PRINCIPALES MAGNITUDES FINANCIERAS

Los resultados obtenidos por TUBACEX en los nueve primeros meses del año muestran que la Compañía está consiguiendo los objetivos marcados en su Plan Estratégico.

La cifra de ventas se sitúa a cierre de septiembre en 400,0 millones de euros con un recargo de aleación que, excepto durante el último trimestre, se ha mantenido siempre significativamente más bajo que en 2013.

TUBACEX sigue trabajando como enfoque prioritario en la excelencia operacional y el incremento de los productos de alto valor añadido. Los logros conseguidos en estas dos áreas han permitido mejorar considerablemente el Margen EBITDA situándolo en el 12,3%, muy

por encima del objetivo estratégico del 10% para cierre del año e incluso por encima del 12% marcado como objetivo para la Fase II del Plan Estratégico (2015-2016). De esta manera, el EBITDA del periodo comprendido entre enero y septiembre alcanza los 49,0 millones de euros, lo que implica un crecimiento del 26,9% respecto al mismo período de 2013.

En términos de EBIT, éste alcanza los 33,9 millones de euros, con un crecimiento del 40,4% respecto al 2013 y un margen del 8,5%, significativamente superior al del año anterior (5,9%).

La deuda financiera neta, por su parte, se ha reducido en 45,0 millones de euros a lo largo de los nueve primeros me-

ses del año, pasando de 194,6 millones de euros a cierre de 2013 a 149,6 millones de euros en septiembre de 2014. TUBACEX sitúa así su ratio de Deuda Financiera Neta sobre EBITDA en 2,4x, cumpliendo nuevamente el objetivo del Grupo de situar este ratio por debajo de 3x a cierre del ejercicio.

En este sentido, los esfuerzos realizados en la gestión de circulantes han permitido a TUBACEX reducir el capital circulante a 210,1 millones de euros. Esta cifra de capital circulante supone un 38,8% de las ventas de los últimos 12 meses, cumpliéndose así el objetivo de cierre de año del 45% e incluso adelantando el objetivo del 40% marcado para la Fase II del Plan Estratégico.

### DATOS ECONÓMICOS

(Mill. €)

	9M 2014	9M 2013	% variación	3T 2014	3T 2013	% variación
<b>Ventas</b>	400,0	412,0	-2,9%	123,4	114,1	8,2%
<b>EBITDA</b>	49,0	38,6	26,9%	14,1	7,4	91,7%
Margen EBITDA	12,3%	9,4%		11,5%	6,5%	
<b>EBIT</b>	33,9	24,1	40,4%	9,9	3,6	172,8%
Margen EBIT	8,5%	5,9%		8,0%	3,2%	
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	25,2	12,8	97,0%	7,3	0,0	n.s.
Margen	6,3%	3,1%		5,9%	0,0%	

	30/09/2014	31/12/2013
<b>Working Capital</b>	210,1	217,6
<b>Patrimonio neto soc. dominante</b>	279,0	259,9
<b>Fondos Propios / Total Activo</b>	42,7%	40,8%
<b>Deuda financiera neta</b>	149,6	194,6
<b>DFN / EBITDA</b>	2,4x	3,8x

## 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 se realiza en agosto.

También hay que señalar que los resultados del tercer trimestre de 2013 se vieron muy afectados por una estacionalidad más prolongada de lo habitual, como consecuencia de una parada mayor de la prensa de extrusión de la plan

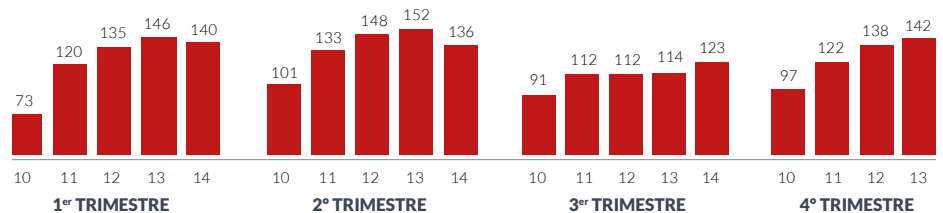
ta de Llodio para aumentar su potencia. Con todo ello, los resultados del tercer trimestre de 2014, suponen una mejora significativa con respecto a los resultados del tercer trimestre del año anterior.

La cifra de ventas ha alcanzado los 123,4 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 8,2% con respecto al tercer trimestre de 2013.

Por su parte, el EBITDA del tercer trimestre del año se sitúa en 14,4 millones de euros, un 91,7% superior al EBITDA del tercer trimestre de 2013 con un margen EBITDA del 11,5%.

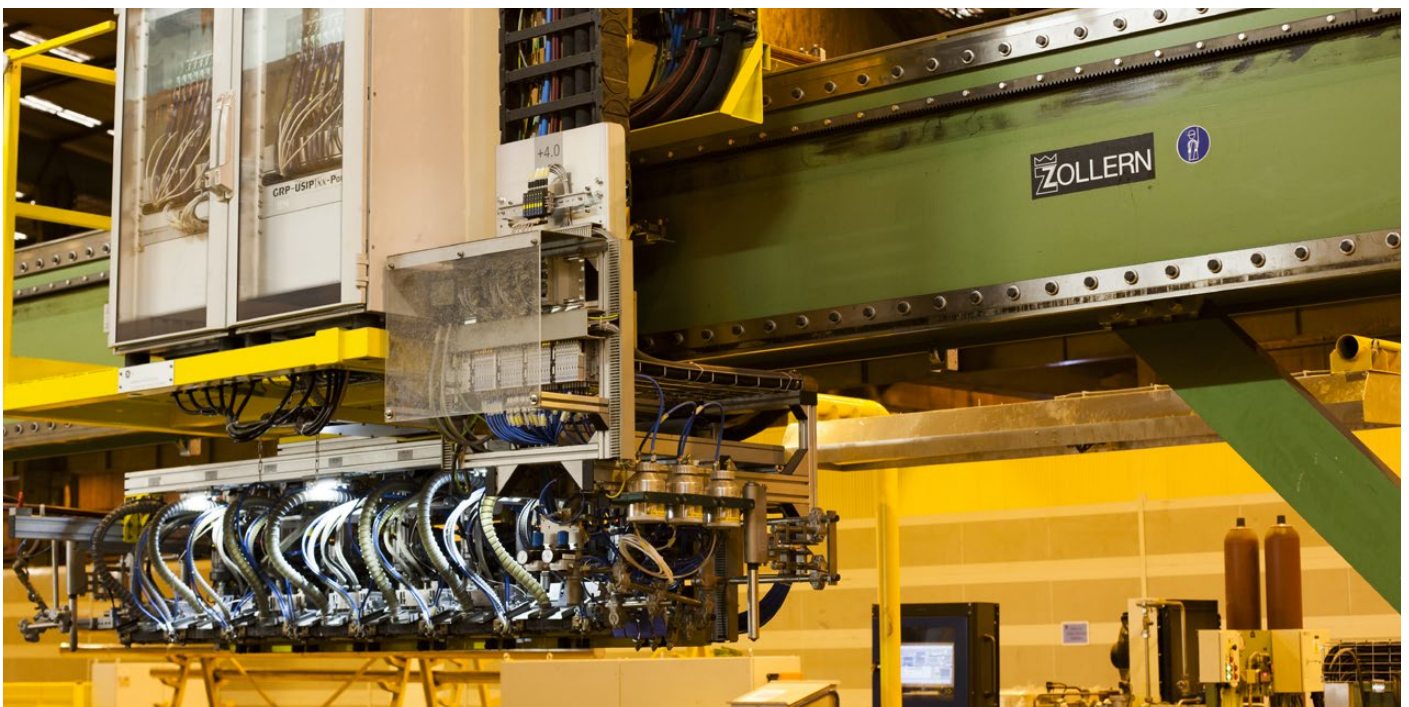
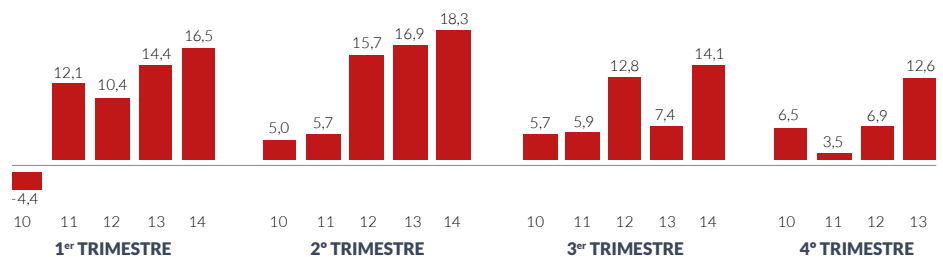
## EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS

(Mill. €)



## EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DEL EBITDA

(Mill. €)





## EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO

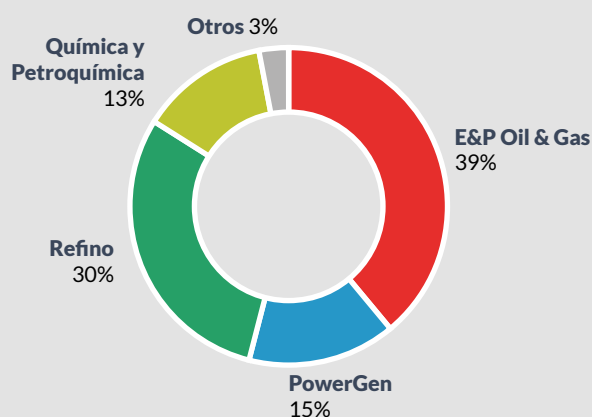
Las incertidumbres macroeconómicas han provocado una ralentización de la demanda durante el tercer trimestre del año. Afortunadamente el creciente peso dentro del Grupo del **Mercado de Proyectos** está permiti-

endo mantener la senda de mejora de resultados mostrada a lo largo de todo el año.

Por su parte, en el **Mercado de Distribución** la entrada de pedidos que sigue manteniéndose en niveles ba-

jos, aunque durante el último mes ha empezado a mostrar ligeros síntomas de mejora.

Actualmente, TUBACEX cuenta con una cartera vendida hasta Enero / Febrero de 2015

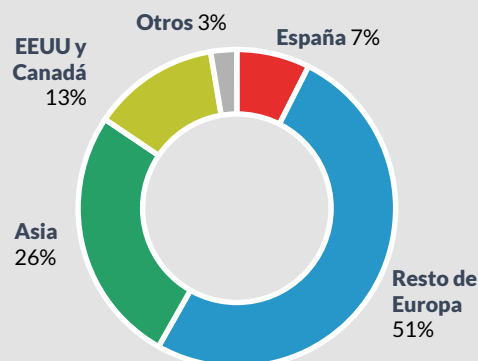


### DESGLOSE DE VENTAS

PROYECTOS 9M2014

Por segmentos, el segmento de **Exploración y Producción de Oil & Gas**, mantiene su dinamismo y aumenta su peso en las ventas totales del Grupo, en línea con los objetivos estratégicos de la Compañía. Dentro de este sector, destaca el comportamiento de los tubos para *Subsea*, entre los que se encuentran los tubos para equipos de alta presión y los tubos de producción de *Oil & Gas* en entornos agresivos, que siguen mostrando una buena tendencia en la demanda.

En cuanto al sector de **Powergen**, la demanda durante el tercer trimestre se ha suavizado, algo esperable después del *boom* experimentado durante los últimos trimestres, aunque los pedidos para calderas supercríticas con destino China siguen teniendo un peso importante en las ventas del Grupo. Por lo que se refiere al sector de **Refino**, la demanda se mantiene en un nivel bajo aunque con pedidos importantes provenientes de EE.UU.



### DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS VENTAS

VENTAS CONSOLIDADAS 9M2014

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



## ACONTECIMIENTOS IMPORTANTES

### DIVIDENDOS

1 Julio 2014

Con fecha uno de julio TUBACEX ha abonado un dividendo complementario por importe de 0,0231 euros brutos por acción.

La Compañía ya abonó el pasado mes de noviembre un dividendo a cuenta de 0,0231 euros brutos por acción, por lo que el dividendo total con cargo al ejercicio de 2013 asciende a 0,0463 euros brutos por acción y supone un pay-out del 40%.

### EMISIÓN DE PAGARÉS

8 Julio 2014

TUBACEX lanzó el 8 de julio una emisión de Pagarés a 12 meses por importe de 14,9 millones de euros.

Esta emisión se une a las ya lanzadas en junio, todas ellas realizadas a través del Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF), que admitió el pasado 21 de mayo el Programa de Emisión de pagarés solicitado por TUBACEX.

### ACTUALIZACIÓN DEL PLAN ESTRATÉGICO

11 Julio 2014

El 11 de julio TUBACEX celebró un Analyst Day en Madrid donde se explicó el grado de avance del Plan Estratégico presentado en 2013 y se anunció la anticipación en un año de los objetivos marcados para 2017.

### ACUERDO DE INTENCIONES PARA LA ADQUISICIÓN DE IBF

31 Julio 2014

TUBACEX anunció el 31 de julio la firma de un acuerdo de intenciones para la adquisición de la Compañía italiana IBF SpA con el objetivo de formalizar una operación en el último trimestre del año.

IBF es una empresa líder en la fabricación de tubos y componentes especiales de acero inoxidable sin soldadura en altas aleaciones, de mayor tamaño y espesor a los fabricados actualmente por TUBACEX. La operación se enmarca dentro de la estrategia de crecimiento prevista en el Plan Estratégico de TUBACEX y, de finalizar con éxito, permitirá a la compañía complementar su gama de productos y aumentar su presencia en los sectores del petróleo y gas y de la energía.

*Con posterioridad al cierre del trimestre, el 31 de octubre, TUBACEX ha suscrito un acuerdo para la adquisición del 65% de IBF.*

### LA RECIENTE CUALIFICACIÓN DE TUBACEX POR TOTAL DA SUS FRUTOS

Octubre 2014

TUBACEX ha recibido el primer pedido para suministrar tubos OCTG a la petrolera Total para un proyecto en Oriente Medio. Este pedido supone un avance importante en el objetivo estratégico de TUBACEX de incrementar su posicionamiento en productos y aplicaciones de alto valor añadido para los grandes operadores del sector de Oil&Gas.





## TUBACEX EN BOLSA

### EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN

ENE 14 - SEP 14

Las acciones de TUBACEX han experimentado una revalorización del 36,7% durante los nueve primeros meses de 2014, cerrando el 30 de septiembre en 3,95 euros por acción, lo que supone una capitalización bursátil de 525,3 millones de euros.

En cuanto al volumen, entre enero y septiembre de 2014 se han negociado un total de 127,6 millones de títulos de TUBACEX, un 68% más que las negociadas en el mismo periodo de 2013, y que representan una rotación del 95,9% sobre el capital de la Compañía.



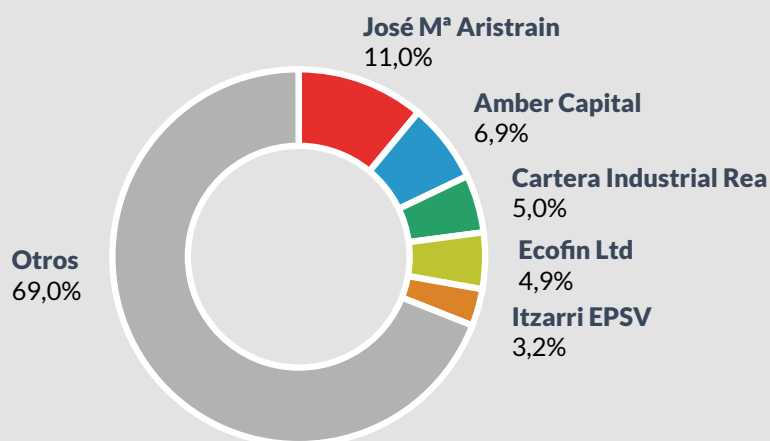
### ACCIONARIADO DE TUBACEX

07.11.2014

Los únicos cambios en los accionistas significativos de Tubacex a lo largo del año, tuvieron lugar en el primer trimestre.

Como ya se detalló en su momento, los cambios consistieron en la pérdida de la condición de accionista significativo de Larreder S.L. y la adquisición de dicha condición por parte de Corporación Aristrain y Amber Capital.

Actualmente el accionariado de TUBACEX, según consta en la CNMV se estructura de la siguiente manera:





## MAGNITUDES FINANCIERAS

### BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

(Mill. €)

	30/09/2014	31/12/2013	% variación
Activos materiales	195,9	192,7	1,6%
Activos intangibles	35,1	35,1	0,0%
Inmovilizado financiero	50,0	55,2	-9,3%
<b>Activos no corrientes</b>	<b>281,0</b>	<b>282,9</b>	<b>-0,7%</b>
Existencias	210,4	186,4	12,9%
Clientes	71,2	100,6	-29,2%
Otros deudores	12,5	32,8	-61,9%
Otro activo circulante	1,1	1,7	-37,6%
Instrumentos financieros derivados	0,1	0,2	-37,7%
Caja y equivalentes	76,8	32,5	136,5%
<b>Activos Corrientes</b>	<b>372,2</b>	<b>354,2</b>	<b>5,1%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>653,1</b>	<b>637,1</b>	<b>2,5%</b>
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	279,0	259,9	7,4%
Intereses Minoritarios	3,4	3,6	-3,8%
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>282,5</b>	<b>263,4</b>	<b>7,2%</b>
Deuda financiera largo plazo	108,9	93,5	16,5%
Instrumentos financieros derivados	0,4	0,2	140,1%
Provisiones y otros	39,1	35,0	11,7%
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>148,5</b>	<b>128,7</b>	<b>15,4%</b>
Deuda financiera corto plazo	117,5	133,6	-12,0%
Instrumentos financieros derivados	0,3	1,0	-69,3%
Acreedores comerciales	71,5	69,4	3,0%
Otros pasivos corrientes	32,9	41,0	-19,8%
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>222,2</b>	<b>245,0</b>	<b>-9,3%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>653,1</b>	<b>637,1</b>	<b>2,5%</b>

## CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

(Mill. €)

	9M 2014	9M 2013	% variación	3T 2014	3T 2013	% variación
Ventas	400,0	412,0	-2,9%	123,4	114,1	8,2%
Variación de existencias	13,7	(32,7)	n.s.	1,2	(22,9)	n.s.
Otros ingresos	4,7	2,9	62,8%	1,3	1,1	15,2%
Coste de aprovisionamientos	(207,5)	(196,0)	5,9%	(63,5)	(46,1)	37,6%
Gastos de personal	(87,4)	(80,1)	9,1%	(26,1)	(20,0)	30,3%
Otros gastos de explotación	(74,4)	(67,5)	10,3%	(22,2)	(18,7)	18,7%
<b>EBITDA</b>	<b>49,0</b>	<b>38,6</b>	<b>26,9%</b>	<b>14,1</b>	<b>7,4</b>	<b>91,7%</b>
Amortizaciones	(15,1)	(14,5)	4,4%	(4,2)	(3,7)	13,0%
<b>EBIT</b>	<b>33,9</b>	<b>24,1</b>	<b>40,4%</b>	<b>9,9</b>	<b>3,6</b>	<b>172,8%</b>
Resultado Financiero	(9,1)	(10,8)	-16,3%	(2,8)	(3,6)	-22,5%
Diferencias tipo de cambio	0,4	(0,5)	n.s.	0,2	0,0	n.s.
<b>Beneficio Antes de Impuestos</b>	<b>25,2</b>	<b>12,8</b>	<b>97,0%</b>	<b>7,3</b>	<b>(0,0)</b>	<b>n.s.</b>

n.s.: No significativo

## PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS

	9M 2014	31/12/2013	% variación
Deuda neta / EBITDA	2,4x	3,8x	-37%
Margen EBITDA	12,3%	9,3%	32%
RoE	7,9%	5,8%	37%
ROCE	9,5%	6,9%	38%
Cobertura de intereses	3,7x	2,3x	60%
Net working capital / ventas	38,8%	39,3%	-1%



## Results January - September 2014



**EBITDA up 26.9%, reaching 49 million Euros**

## **TUBACEX INCREASES PROFIT BEFORE TAX BY 97% UP TO SEPTEMBER**

**- The net financial debt has been reduced by 45 million Euros and stands at 2.4 times EBITDA**

**-TUBACEX accelerates the fulfillment of its strategic objectives related to EBITDA on sales, net financial debt and working capital**

**Llodio (Spain), 11 November 2014.-** TUBACEX, the second global manufacturer of seamless stainless steel tubes, obtained a profit before tax of 25.2 million Euros from January to September 2014, representing an increase of 96.9% compared to that for 2013, according to the information sent by the company to the Spanish Securities Exchange Commission (CNMV).

The development of operational excellence programs and the increased sale of Premium Products have led to a significant improvement in results and margins, in spite of the deterioration of the macroeconomic climate in the third quarter.

In this respect, it must be highlighted that these results accelerate the fulfillment of several objectives set out in the Strategic Plan, such as those related to the EBITDA on sales margin, net financial debt and working capital.

Therefore, the gross operating profit (EBITDA) reached 49 million Euros, which represents growth of 26.9% on 38.6 million Euros for the first nine months in 2013. The EBITDA on sales margin stands at 12.3% for January to September (9.4% for the same period in 2013), above the strategic target of 12% set out for Phase II of the Strategic Plan.

The operating profit (EBIT) has increased by 40.7%, reaching 33.9 million Euros. The EBIT on sales margin stands at 8.5%, compared with 5.9% in 2013.

The consolidated sales figure for the first nine months of the year stood at 400 million Euros with an alloy surcharge that has remained considerably lower than 2013, with the exception of the third quarter of the year. If the nickel price had remained steady, sales for the first nine months of 2014 would have been similar to those registered in 2013.

Net Financial Debt decreased between January and September by 45 million Euros and stands at 149.6 million Euros, whereby the Net Financial Debt over EBITDA ratio stands at 2.4 times (3.8 times in September 2013), fulfilling the strategic goal of keeping debt under three times EBITDA.

The TUBACEX CEO, Jesús Esmorís, has pointed out the Group's commitment to its objective of financial debt of less than three times EBITDA and has assured that "this commitment is firm and will continue to be fulfilled following the acquisition of IBF", the Italian company of which it has acquired a 65% stake.

On the other hand, the effort made in the management of the working capital has enabled TUBACEX to reduce its working capital to 210.1 million Euros, which represents 38.8% of sales for the past twelve months, below the strategic objectives set out in Phase I (45%) and Phase II (40%).

Jesús Esmorís, has shown his "full confidence in the company's solid Management Plan" in spite of the increased uncertainty in the market due to the deterioration of the international macro environment and the sharp fall in the price of oil over recent weeks. Esmorís added that he has every confidence that "these temporary factors will not affect the fulfillment of our Strategic Plan".

#### EVOLUTION OF CONSOLIDATED RESULTS JANUARY - SEPTEMBER

	2014	2013	% 2014/2013
<b>SALES</b>	400.0	412.0	-2.9%
<b>RESULT GROSS OPERATING PROFIT (EBITDA)</b>	49.0	38.6	+26.9%
<b>EBITDA OVER SALES MARGIN (%)</b>	12.3%	9.4%	n.a.
<b>OPERATING PROFIT (EBIT)</b>	33.9	24.1	+40.7%
<b>EBIT OVER SALES MARGIN (%)</b>	8.5%	5.9%	n.a.
<b>PROFIT BEFORE TAX (EBT)</b>	25.2	12.8	+96.9%
<b>EBT OVER SALES MARGIN (%)</b>	6.3%	3.1%	n.a.
<b>NET FINANCIAL DEBT / EBITDA (Times)</b>	2.4	3.8	n.a.

Figures in millions of Euros. n.a.: not applicable



# PRESENTATION OF THE RESULTS

3<sup>rd</sup> quarter of 2014



Mr. Jesús Esmoris  
**TUBACEX CEO**

“Throughout the first nine months of 2014, TUBACEX has made significant progress in the fulfillment of its strategic objectives. Thanks to its Business Strategy, with a clear focus on Premium Products, and its Operational Strategy, based on continuous improvement, TUBACEX has significantly improved its results and margins.

In spite of the deterioration of the macroeconomic climate in the third quarter of the year and the fact that this quarter is always affected by the summer season, the results achieved are very positive. The EBITDA stands at 14.1 million Euros, reaching 49.0

million Euros in accumulated terms, up 26.9% on 2013 with a margin over sales of 12.3%. In terms of Earnings Before Tax, the accumulated figure for the year amounts to 25.2 million Euros, almost double that of 2013.

The results released today accelerate the fulfillment of the objectives related to the EBITDA margin, net debt and working capital set out in the Strategic Plan. The improvement of the product mix together with the Group’s operational improvements has enabled us to reach an EBITDA margin in excess of the 12% target. On the other hand, the improved management of the working capital has enabled the proportion of working capital over sales to be reduced below the 40% objective. All of these efforts have led to a significant reduction in the Net Financial Debt, which currently stands at 2.4 times EBITDA.

Within the growth axis included in the Strategic Plan, I am pleased to announce that TUBACEX has reached an agreement to acquire a majority stake in IBF, a leading manufacturer of high alloy stainless steel tubes and special

fittings, with bigger outside diameters and wall thicknesses than those currently produced by TUBACEX. This operation is 100% in line with our Strategic Plan and enables us to extend our product range with Premium products, increase our presence in the oil & gas and power generation sectors and move forward in the value chain. Furthermore, in geographic terms, it enables us to increase our presence in Asia, one of the markets with the highest expected growth, where a production plant is also based.

I would like to remind once more that the Group’s commitment to its objective of net financial debt below 3 times EBITDA is firm and will continue to be fulfilled following this acquisition.

Finally, I would like to point out that the deterioration of the macro environment and the sharp fall in the price of oil over recent weeks has led to increased uncertainty in the market and a scenario with limited visibility. However, TUBACEX has every confidence in its solid Management Plan and that these temporary factors will not affect the fulfillment of the Company’s Strategic Plan”.



## MARKET ENVIRONMENT

The third quarter of the year has been characterized by the increasing macroeconomic and geopolitical uncertainty. The activity indexes reveal markedly different situations according to the countries. Whilst the USA economy is accelerating, activity in Japan has reduced more than expected and China appears to be withstanding the growth rate. In Europe, there are also significant geographic differences. On one hand, the data for Spain

is positive but, on the other hand, the weakness shown in the Italian, French and German economies is surprising.

As far as raw materials are concerned, September has been characterized by the adjustment of prices, reducing the strong upward trend seen in the first half of the year. **Nickel** began January at 14,000 USD/ton and in spite of the September adjustment; it closed the third quarter at 16,000

USD/ton, up 18.6% so far this year.

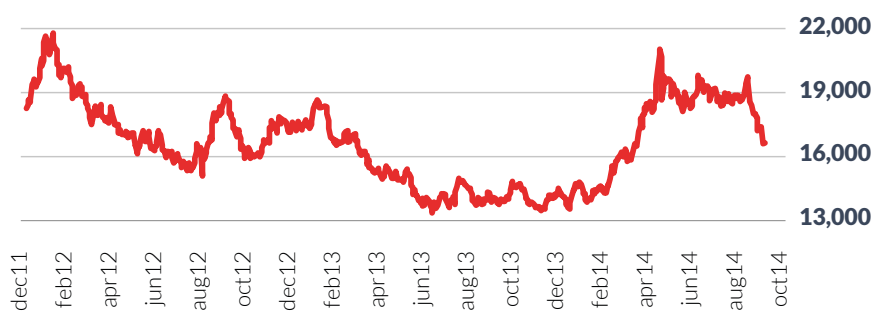
The other two alloys with a significant weight in the Group's supplies for the manufacture of stainless steel, **molybdenum** and **chromium**, have also varied in the same way as nickel, with a slight fall in prices during the last quarter.

As for **oil**, the third quarter of the year has led to a change in its upward trend, closing the quarter at 94.3 USD/barrel.

### EVOLUTION OF THE NICKEL PRICE

DEC 11 - SEP 14 (\$/ton)

In terms of average prices, it stands at 17,293 USD/ton, 12% higher than the average price in the same period of 2013. It is worth pointing out that the negative trend in the price of nickel has continued throughout October, falling to below 15,000 USD/ton.

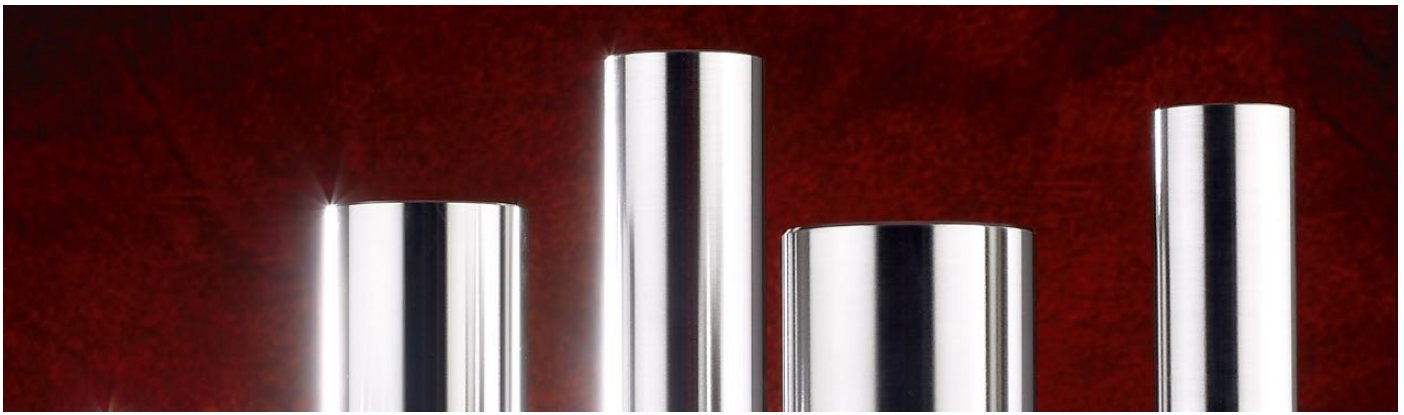


### EVOLUTION OF THE BRENT PRICE

DEC 11 - SEP 14 (\$/barrel)

At the end of September, the accumulated fall in oil prices was 14.6%, and has been further intensified in October, when the Brent barrel price fell to 83 USD. In spite of this, TUBACEX firmly believes in its commitment to the Upstream sector and the good investment perspectives in the Oil&Gas sector in the medium term.





## KEY FINANCIAL FIGURES

The results obtained by TUBACEX in the first nine months of the year show that the Company is achieving the objectives set out in its Strategic Plan.

At the end of September, the sales figure stood at 400 million Euros with an alloy surcharge that has remained considerably lower than 2013, with the exception of the last quarter.

TUBACEX continues focusing primarily on operational excellence and increasing its high value-added products. Achievements in these two areas have considerably improved the EBITDA Margin, placing it at 12.3%, far higher than the strategic objective of 10% for

the year end and even above the 12% target set out in Phase II of the Strategic Plan (2015-2016). Therefore, the EBITDA for January - September has reached 49.0 million Euros, which represents growth of 26.9% with respect to the same period in 2013.

EBIT reached 33.9 million Euros, up 40.4% on 2013 and a margin of 8.5%, significantly higher than that of the previous year (5.9%).

The net financial debt has been reduced by 45.0 million Euros over the first nine months of the year, falling from 194.6 million Euros at the close of 2013 to 149.6 million Euros in September 2014.

The Net Financial Debt over EBITDA for TUBACEX stands at 2.4 times, once more fulfilling the Group's objective of financial debt of less than 3 times by the end of the year.

In this respect, the effort made in the management of the working capital has enabled TUBACEX to reduce its working capital to 210.1 million Euros.

The working capital figure represents 38.8% of sales for the past 12 months, hence fulfilling the objective of closing the year at 45% and even bringing forward the fulfillment of the 40% objective set out in Phase II of the Strategic Plan.

### FINANCIAL FIGURES

(€ M)

	9M 2014	9M 2013	change %	Q3 2014	Q3 2013	change %
Sales	400.0	412.0	-2.9%	123.4	114.1	8.2%
EBITDA	49.0	38.6	26.9%	14.1	7.4	91.7%
EBITDA margin	12.3%	9.4%		11.5%	6.5%	
EBIT	33.9	24.1	40.4%	9.9	3.6	172.8%
EBIT margin	8.5%	5.9%		8.0%	3.2%	
Profit before tax	25.2	12.8	97.0%	7.3	0.0	n.s.
Margin	6.3%	3.1%		5.9%	0.0%	

	30/09/2014	31/12/2013
Working Capital	210.1	217.6
Equity Group Share	279.0	259.9
Equity / Total Assets	42.7%	40.8%
Net Financial Debt	149.6	194.6
NFD/ EBITDA	2.4x	3.8x



## QUARTERLY EVOLUTION

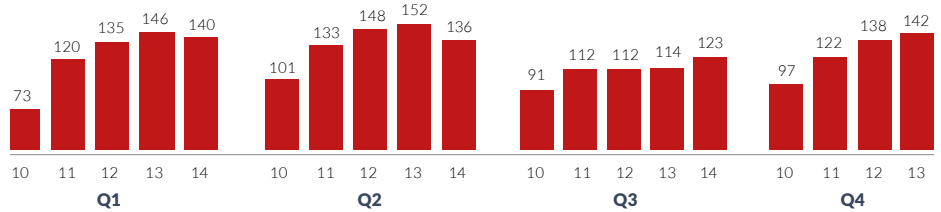
It is worth remembering that the results for the third quarter always include an important seasonal component for TUBACEX as the maintenance downtime at the main facilities takes place in August.

It must also be pointed out that the results for the third quarter of 2013 were affected by a more prolonged seasonality as a result of a longer stoppage at the extrusion plant in Llodio to increase its power.

However, the results for the third quarter of 2014 reveal a significant improvement with respect to the results for the third quarter of the previous year.

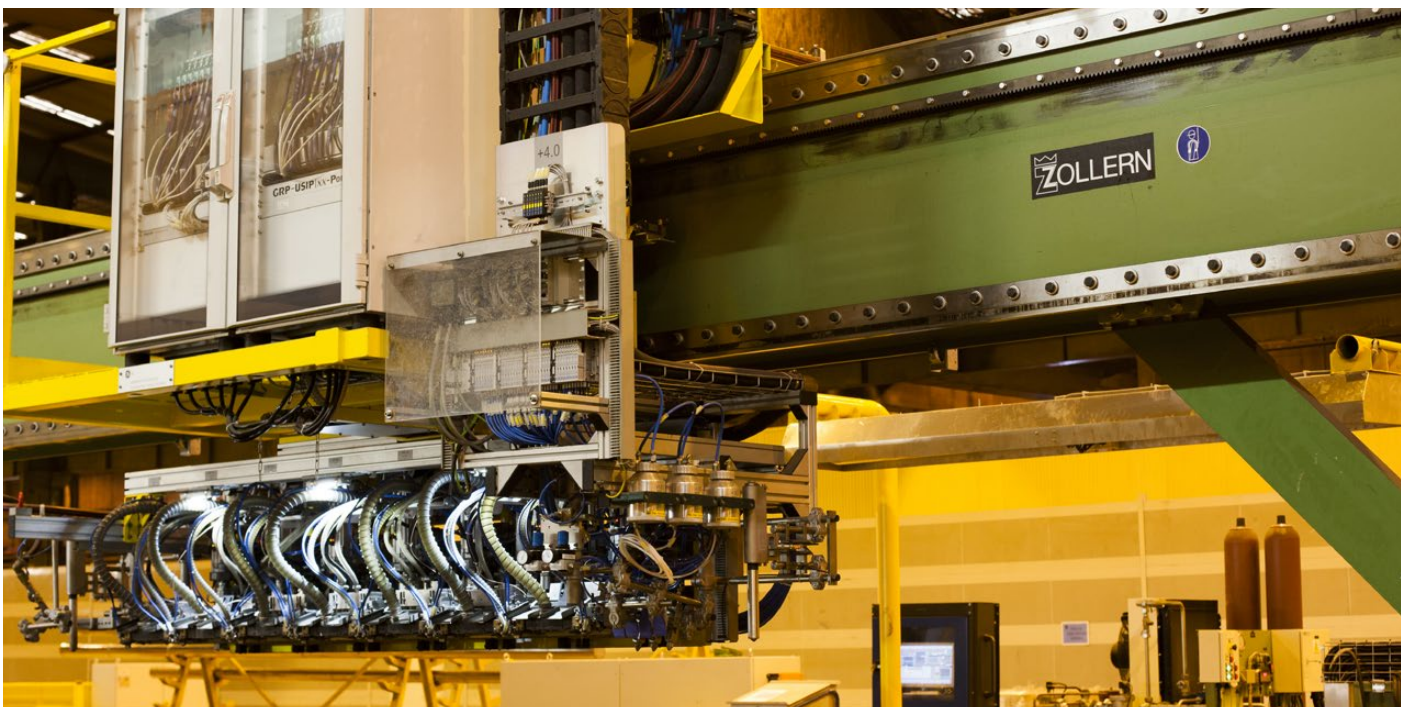
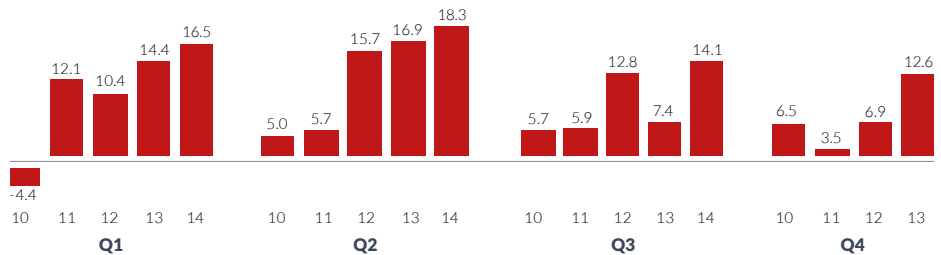
The sales figure reached 123.4 million Euros, up 8.2% with respect the third quarter of 2013.

### QUARTERLY EVOLUTION OF THE SALES FIGURE (€ M)



The EBITDA for the third quarter of the year stands at 14.4 million Euros, up 91.7% on the EBITDA for the third quarter of 2013 with an EBITDA margin of 11.5%.

### QUARTERLY EVOLUTION OF THE EBITDA (€ M)





# BUSINESS EVOLUTION

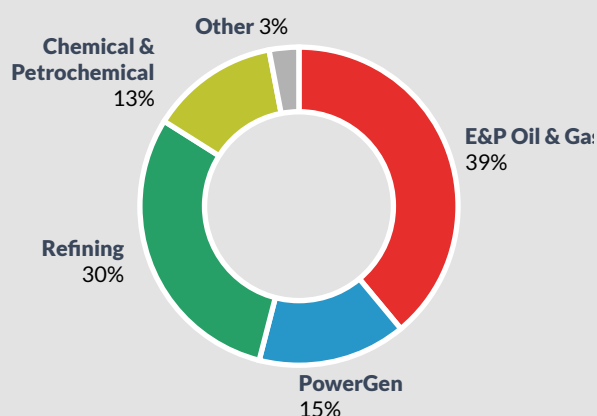
The macroeconomic uncertainties have led to a slowdown in demand during the third quarter of the year. Fortunately, the growing importance of the **Projects Market** within the

Group is allowing the continuation of the improved results trend shown throughout the year.

The order intake in the **Distribution Market** continues to be low, although

it has begun to show some signs of recovery over the past month.

Currently TUBACEX has its backlog sold until January/February 2015.

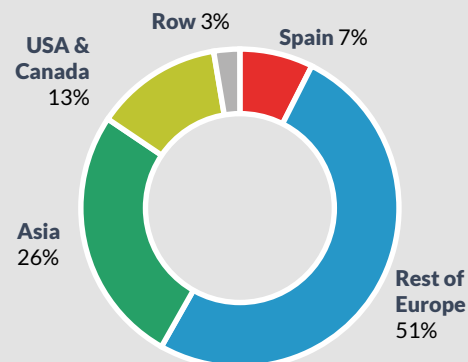


## BREAKDOWN OF SALES PROJECTS

First 9 months of 2014

By segments, the **Oil & Gas Exploration and Production** segment continues its good performance and has increased its weight in the Group's total sales, in line with the Company's strategic objectives. Within this sector, the performance of Subsea tubes can be highlighted, which includes tubes for high pressure equipment and tubes for Oil&Gas production in aggressive environments, which are showing a positive demand trend.

As for the **Powergen** sector, demand during the third quarter has fallen off slightly, which can only be expected following the boom experienced in the past quarters, although orders for supercritical boilers for China continue to have a significant weight in the Group's sales. In terms of the **Refining** sector, demand has remained low although important orders have been received from the USA.



## GEOGRAPHIC DISTRIBUTION OF SALES

First 9 months of 2014

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.



## SIGNIFICANT EVENTS

### **DIVIDENDS**

July 1, 2014

TUBACEX has paid a supplementary dividend of 0.0231 Euros per share (before tax) on 1st July.

The Company paid out an interim dividend of 0.0231 Euros per share (before tax) last November, whereby the total dividend payment for 2013 was 0.0463 Euros per share, representing a pay-out of 40%.

### **EMISSION OF PROMISSORY NOTES**

July 8, 2014

On 8th July, TUBACEX launched an emission of promissory notes of twelve months, for a total of 14.9 million Euros.

This emission joins those launched in June, all of which via the Alternative Fixed Income Market (MARF), which admitted on 21st May the Emission of Promissory Notes Program requested by TUBACEX.

### **UPDATING OF THE STRATEGIC PLAN**

July 11, 2014

On 11th July, TUBACEX held an Analyst Day in Madrid where it explained the progress of the Strategic Plan presented in 2013 and announced the anticipation by one year of the objectives set for 2017.

### **AGREEMENT OF INTENT FOR THE ACQUISITION OF IBF**

July 31, 2014

On 31st July, TUBACEX announced the signing of a letter of intent for the acquisition of the Italian Company, IBF SpA with the aim of formalizing the operation in the last quarter of the year.

IBF is a leading manufacturer of high alloy stainless steel tubes and special fittings, which are larger and thicker than those currently produced by TUBACEX. The operation falls into the growth strategy set out in the TUBACEX Strategic Plan and its successful conclusion will enable the company to complement its product range and increase its presence in the oil & gas and power generation sectors.

*Following the close of the quarter, on 31st October, TUBACEX has entered into an agreement to acquire 65% of IBF.*

### **THE RECENT TUBACEX HOMOLOGATION BY TOTAL REAPS ITS REWARDS**

October, 2014

TUBACEX has received its first order to supply OCTG tubes to the Total oil company for a project in the Middle East. This order is an important move forward in the TUBACEX strategic objective of increasing its positioning in high value-added products and applications for the leading operators in the Oil&Gas sector.



## TUBACEX ON THE STOCK MARKET

### EVOLUTION OF TUBACEX STOCK

JAN 14 - SEP 14

TUBACEX shares have increased by 36.7% during the first nine months of the 2014 financial year, closing with a value of €3.95 per share on 30th September, which represents a market capitalization of 525.3 million Euros.

In terms of volume, a total of 127.6 million TUBACEX shares have been traded between January and September 2014, up 68% on those traded in the same period of 2013, representing a rotation of 95.9% of the Company's capital.



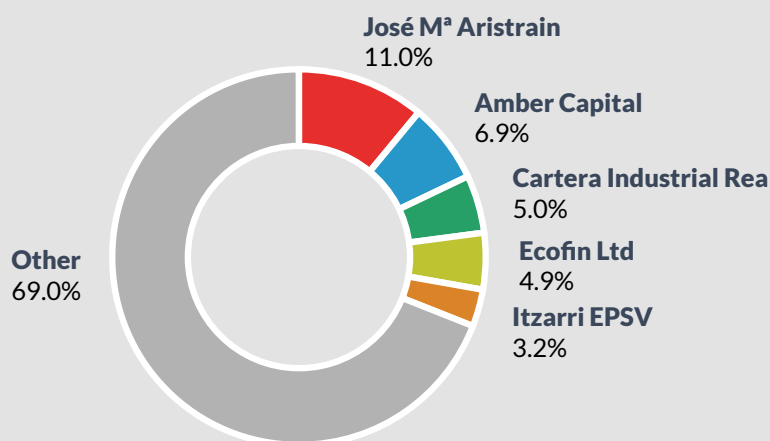
### TUBACEX SHAREHOLDING

November 7, 2014

The only changes to the structure of TUBACEX significant shareholders took place during the first quarter of the year.

As indicated at the time, the changes consisted in the loss of the status of significant shareholder by Larreder S.L. and the acquisition of such status by Corporación Aristrain and Amber Capital.

According to the Spanish Securities Exchange Commission, the TUBACEX shareholding is structured as follows:





## FINANCIAL FIGURES

### CONSOLIDATED BALANCE SHEET

(€ M)

	30/09/2014	31/12/2013	change %
Tangible assets	195.9	192.7	1.6%
Intangible assets	35.1	35.1	0.0%
Financial assets	50.0	55.2	-9.3%
<b>Non-current assets</b>	<b>281.0</b>	<b>282.9</b>	<b>-0.7%</b>
Inventories	210.4	186.4	12.9%
Receivables	71.2	100.6	-29.2%
Other account receivables	12.5	32.8	-61.9%
Other current assets	1.1	1.7	-37.6%
Derivative financial instruments	0.1	0.2	-37.7%
Cash and equivalents	76.8	32.5	136.5%
<b>Current assets</b>	<b>372.2</b>	<b>354.2</b>	<b>5.1%</b>
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>653.1</b>	<b>637.1</b>	<b>2.5%</b>
Equity, Group Share	279.0	259.9	7.4%
Minority interests	3.4	3.6	-3.8%
<b>Equity</b>	<b>282.5</b>	<b>263.4</b>	<b>7.2%</b>
Interest-bearing debt	108.9	93.5	16.5%
Derivative financial instruments	0.4	0.2	140.1%
Provisions and other	39.1	35.0	11.7%
<b>Non-current liabilities</b>	<b>148.5</b>	<b>128.7</b>	<b>15.4%</b>
Interest-bearing debt	117.5	133.6	-12.0%
Derivative financial instruments	0.3	1.0	-69.3%
Trade and other payables	71.5	69.4	3.0%
Other current liabilities	32.9	41.0	-19.8%
<b>Current liabilities</b>	<b>222.2</b>	<b>245.0</b>	<b>-9.3%</b>
<b>TOTAL EQUITY AND LIABILITIES</b>	<b>653.1</b>	<b>637.1</b>	<b>2.5%</b>



# FINANCIAL FIGURES

## CONSOLIDATED P&L

(€ M)

	9M 2014	9M 2013	change %	Q3 2014	Q3 2013	change %
Sales	400.0	412.0	-2.9%	123.4	114.1	8.2%
Change in inventories	13.7	(32.7)	n.m.	1.2	(22.9)	n.m.
Other income	4.7	2.9	62.8%	1.3	1.1	15.2%
Cost of materials	(207.5)	(196.0)	5.9%	(63.5)	(46.1)	37.6%
Personnel expenses	(87.4)	(80.1)	9.1%	(26.1)	(20.0)	30.3%
Other operating costs	(74.4)	(67.5)	10.3%	(22.2)	(18.7)	18.7%
<b>EBITDA</b>	<b>49.0</b>	<b>38.6</b>	<b>26.9%</b>	<b>14.1</b>	<b>7.4</b>	<b>91.7%</b>
Depreciation	(15.1)	(14.5)	4.4%	(4.2)	(3.7)	13.0%
<b>EBIT</b>	<b>33.9</b>	<b>24.1</b>	<b>40.4%</b>	<b>9.9</b>	<b>3.6</b>	<b>172.8%</b>
Financial Result	(9.1)	(10.8)	-16.3%	(2.8)	(3.6)	-22.5%
Exchange differences	0.4	(0.5)	n.m.	0.2	0.0	n.m.
<b>Profit Before Taxes</b>	<b>25.2</b>	<b>12.8</b>	<b>97.0%</b>	<b>7.3</b>	<b>(0.0)</b>	<b>n.m.</b>

\* n.m.: not meaningful

## MAIN FINANCIAL RATIOS

	9M 2014	31/12/2013	% change
NFD / EBITDA	2.4x	3.8x	-37%
EBITDA Margin	12.3%	9.3%	32%
RoE	7.9%	5.8%	37%
ROCE	9.5%	6.9%	38%
Interest coverage	3.7x	2.3x	60%
Net working capital / sales	38.8%	39.3%	-1%