



**TUBOS REUNIDOS, S.A.**

## **RESULTADOS DEL SEGUNDO TRIMESTRE Y PRIMER SEMESTRE DE 2015**

**Amurrio, 31 de Julio de 2015 –**

Los primeros seis meses de actividad del Grupo Tubos Reunidos han tenido dos partes claramente diferenciadas.

Durante el primer trimestre, las ventas consolidadas mantuvieron un ritmo positivo apoyadas por la más amplia gama de productos de alto valor añadido ofertada por el Grupo tras las inversiones acometidas. La cifra de negocio consolidada se situó en 102,6 millones de euros, con un crecimiento del 4,4% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, y el EBITDA y el resultado neto alcanzaron 11,1 y 1,7 millones de euros respectivamente.

En el segundo trimestre, esta tendencia ha cambiado viéndose marcada por la pronunciada y continuada caída de la actividad de inversión de petróleo y gas, principalmente en Norteamérica, en respuesta al desplome del precio del petróleo. Esta situación, que Tubos Reunidos entiende como coyuntural, ha llevado a una cifra de negocio consolidada en el conjunto del semestre de 201,6 millones de euros, un 2,7% menos que en el primer semestre de 2014. El menor ritmo de producción y consiguiente efecto de subactividad de las plantas en el segundo trimestre, ha incidido en los niveles de rentabilidad del Grupo. En el conjunto del semestre se ha obtenido un EBITDA de 15,9 millones de euros, un 35,5% menos que en el mismo periodo del ejercicio 2014, y un resultado neto negativo de 2,0 millones de euros.

En este contexto, en el que en todo caso se mantienen las oportunidades y fundamentales de crecimiento de la demanda de tubería en el sector de la energía a largo plazo, Tubos Reunidos continúa avanzando en la ejecución de su Plan Estratégico 2014-2017 y está aplicando medidas coyunturales y estructurales de gestión orientadas a la mejora y fortalecimiento de la competitividad y posicionamiento global del Grupo de cara a la esperada recuperación.

Tubos Reunidos ha reforzado, entre otras, su área comercial y ha obtenido homologaciones que permiten el acceso a nuevos clientes para sus productos de alto valor añadido. En el acuerdo con Marubeni Itochu Steel Inc., la compañía ha avanzado conforme a lo previsto en el negocio de OCTG y en otras líneas de colaboración para otros productos y mercados.

El Grupo está llevando a cabo la implementación de todas las medidas temporales de flexibilidad, para adaptar los costes a los actuales niveles de actividad y reducir de manera inmediata el impacto del contexto coyuntural del sector. Adicionalmente y en paralelo, ha puesto en marcha un plan de choque, dirigido a obtener una reducción estructural de su base de costes en un importe cercano a los 15 millones de euros.

En el primer semestre, así mismo, la compañía ha mejorado significativamente las condiciones de sus fuentes de financiación, consolidando el objetivo de dotarse de mayor solidez financiera y ha asentado también las bases para una optimización del capital circulante.

### **Hechos significativos del primer semestre de 2015 y análisis de los resultados**

**1.- Ventas y entradas de pedidos marcados por el efecto de la disminución del precio del petróleo.** En el primer semestre se ha producido una significativa caída en la inversión en el sector de petróleo y gas, principalmente en Norteamérica donde el número de equipos de perforación activos ha caído en más de un 55% respecto al nivel máximo obtenido en noviembre de 2014, lo que ha conllevado una reducción de la demanda de tubería para petróleo y gas y un incremento de la competencia en otros segmentos. Los incrementos de ventas de tubería de gran diámetro y el mejor comportamiento en los segmentos de generación de energía, petroquímica, construcción, mecánico y automoción, así como el mantenimiento de un tipo de cambio del dólar frente al euro favorable, no han compensado las menores ventas de productos para el sector de petróleo y gas. De este modo, las ventas en el primer semestre se han reducido en un 2,7%.

### **2.- Puesta en marcha de un conjunto de medidas coyunturales y estructurales de ahorros de costes y mejoras de competitividad:**

- **Desde abril de 2015 se han implementado medidas coyunturales inmediatas de flexibilidad operativa** para adecuar los costes a los niveles de actividad en la planta de pequeño diámetro, donde se produce tubería para el sector de petróleo y gas. Las horas de producción se han reducido en un 17% con la consiguiente disminución de medios, tanto de personal eventual como de subcontratas. Estas medidas permiten atenuar el impacto del contexto de mercado, pero el efecto de la subactividad por la menor utilización de la capacidad productiva, han llevado en el primer semestre a la disminución del EBITDA y los resultados respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.
- **Se han iniciado acciones hacia la mejora de la competitividad estructural del Grupo.** Los resultados de dichas medidas se han iniciado

en 2015, teniendo un impacto creciente progresivo hasta el año 2017, cuando alcanzarán un importe cercano a 15 millones de euros:

- **Se ha avanzado en la implementación de medidas de mejora de la productividad contempladas en el plan estratégico, así como de la calidad y desempeño de los nuevos productos.** Estas medidas están orientadas a una maximización del servicio y competitividad de la oferta del grupo incluyendo, entre otros, objetivos de reducción de mermas, rechazos y reprocesos, así como la eliminación de cuellos de botella u otros efectos del arranque de las nuevas inversiones y del cambio de mix hacia productos de mayor valor añadido, una vez que la compañía avanza en la curva de aprendizaje de los nuevos procesos productivos.
- **Se ha diseñado e iniciado un plan de choque orientado a la reducción de costes** en todas las líneas de gastos fijos y variables, incluyendo, entre otros, materias primas, costes directos de producción, gastos de estructura y gastos comerciales.

**3.- Fortalecimiento de la estructura financiera y optimización de las condiciones de financiación del grupo.** En el primer semestre, Tubos Reunidos ha firmado nuevos préstamos, y ha cancelado otros anteriores, obteniendo un alargamiento de los vencimientos de la deuda y una reducción del coste medio de su financiación bancaria. Como resultado los gastos financieros se han reducido en el primer semestre en 1.813 miles de euros, un 33% menos respecto al mismo periodo del ejercicio 2014. La deuda financiera neta se sitúa en 180,9 millones de euros, siendo el 97,5% a largo plazo.

**4.- Progreso positivo en el desarrollo del acuerdo estratégico con Marubeni-Itochu Steel Inc.:** en la nueva planta para el roscado de tubería OCTG, con la licencia de roscas Premium de JFE Steel Corporation, en el primer semestre se ha contratado el personal directivo así como los principales equipos productivos avanzando conforme al plan previsto para el inicio de producción en el segundo trimestre de 2016. En otras líneas de producto y mercados de interés común, Tubos Reunidos ha realizado ya las primeras operaciones en colaboración con Marubeni.

**5.- Refuerzo del área comercial con la apertura de una nueva delegación comercial en México y obtención de nuevas homologaciones** de las plantas productivas para clientes objetivo en el sector de generación de energía, como fabricantes de bienes de equipo líderes, así como para clientes de primer nivel en el sector petróleo.

**6.- Las inversiones en inmovilizado material en el periodo han ascendido a 12 millones de euros,** de los cuales 9 millones de euros se han destinado al negocio de tubería sin soldadura, principalmente en la nueva planta de roscado.

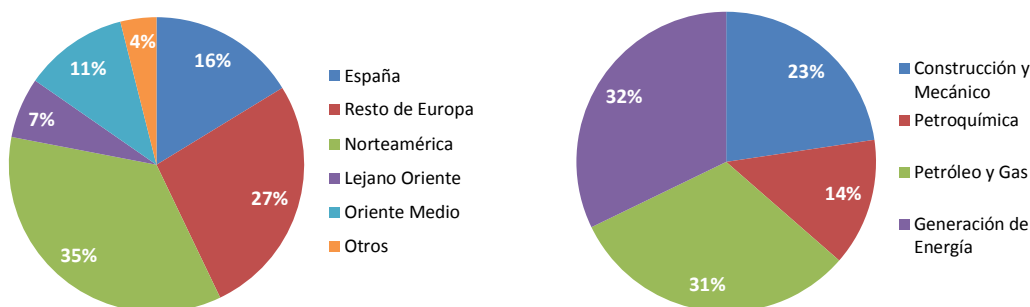
De este modo Tubos Reunidos está ejecutando las inversiones previstas en su plan estratégico que a junio de 2015 están realizadas en un 71%.

### Principales magnitudes del segundo trimestre y primer semestre de 2015

| Consolidado, Miles de Euros          | 2T 2015 | 2T 2014 | % var    | 1S 2015 | 1S 2014 | % var    |
|--------------------------------------|---------|---------|----------|---------|---------|----------|
| Importe neto de la cifra de negocios | 98.982  | 108.945 | (9,1%)   | 201.574 | 207.223 | (2,7%)   |
| EBITDA                               | 4.777   | 12.010  | (60,2%)  | 15.891  | 24.626  | (35,5%)  |
| % s. ventas                          | 4,8%    | 11,0%   |          | 7,9%    | 11,9%   |          |
| EBIT                                 | -3.062  | 4.632   | (166,1%) | 226     | 9.883   | (97,7%)  |
| Resultado neto del ejercicio         | -3.690  | 2.127   | (273,5%) | -1.987  | 4.432   | (144,8%) |

### Contexto de mercado y evolución de la actividad de Tubos sin Soldadura por sectores y áreas geográficas

Ventas por zona geográfica y sector, 1S 2015, Euros:



Las ventas de tubería sin soldadura en el periodo se han incrementado significativamente en la tubería de gran diámetro en los segmentos de generación de energía, petroquímica y en construcción y mecánico. Sin embargo, este crecimiento no ha compensado la caída de las ventas en el sector de petróleo y gas, que se han reducido un 21%, y en otros segmentos y mercados afectados por la mayor competencia.

**Europa** (43% de las ventas vs. 39,2% el mismo periodo del año anterior): Incremento de las ventas en un 2,7% con respecto a 2014, apoyadas por el mercado nacional.

**Norteamérica** (35,0% de las ventas vs. 32,2% el mismo periodo del año anterior): El incremento de las ventas de la tubería de gran diámetro en este mercado, principalmente en los sectores de generación de energía, petroquímica y el sector industrial y de construcción, ha compensado la reducción de ventas de tubería de petróleo y gas, suponiendo un incremento de un 2,6% respecto al

mismo periodo del año anterior, apoyadas por un efecto positivo del fortalecimiento del dólar frente al euro.

**Oriente Medio** (11,4% de las ventas vs. 14,1% el mismo periodo del año anterior): Disminución de las ventas en el periodo en un contexto de reducción de inventarios en la zona y de mayor competencia.

**Lejano Oriente** (6,6% de las ventas vs. 11,6% en el mismo periodo del año anterior): Disminución de las ventas con retrasos en adjudicaciones de proyectos en generación de energía y petroquímica así como mayor competencia en conducciones para petróleo y gas.

### **Perspectivas**

Tubos Reunidos considera que, a pesar del contexto actual de relevante caída de la demanda de tubería y alta competencia, se mantienen las oportunidades y bases de crecimiento del sector en el largo plazo, en especial en productos de altas especificaciones técnicas y de servicio, donde está el posicionamiento objetivo del Grupo, y a las que responde el plan estratégico 2014-2017: “Hacia un Nuevo Tubos Reunidos”.

Los rápidos avances en competitividad en las nuevas tecnologías no convencionales de perforación y producción de petróleo y gas, principalmente en Norteamérica, están ya permitiendo rentabilidades atractivas a los niveles actuales del precio del petróleo y la existencia de indicadores que apuntan a que la caída de actividad podría estar tocando fondo, apoyan la expectativa de recuperación de este mercado.

Tubos Reunidos está afrontando este entorno con dos líneas de actuación:

- De manera inmediata, en el corto plazo, la compañía está centrada en el crecimiento en los mercados y segmentos de producto menos afectados, contando con una exposición geográfica y sectorial diversificada, particularmente en la tubería de gran diámetro o los sectores de generación de energía y petroquímica, así como en la adaptación de la producción a los niveles de actividad.
- De cara al medio y largo plazo, Tubos Reunidos está adoptando medidas estructurales orientadas a mejorar la competitividad del Grupo, así como actuaciones comerciales y estratégicas para reforzar su posición en los mercados y segmentos de producto objetivo. En esta línea, la compañía

mantiene la ejecución de su plan de inversiones, que estará con un grado de cumplimiento del 90% a finales de 2015.

Tubos Reunidos está convencido de convertir el contexto coyuntural actual en una oportunidad y de que las medidas puestas en marcha van a permitir a la compañía estar aún más preparada para ver los frutos del esfuerzo inversor y de innovación, de mejora del servicio, de apertura de nuevos mercados y productos, de alianzas estratégicas con socios de primer nivel y de mayor posicionamiento con implantación local en mercados de crecimiento, cuando el mercado recupere la normalidad.

| <b>CUENTA DE RESULTADOS, Miles de Euros</b> | <b>1S 2015</b> | <b>1S 2014</b> | <b>1S 2015 /<br/>1S 2014</b> |
|---|----------------|----------------|------------------------------|
| <b>Importe Neto Cifra de negocios</b>       | <b>201.574</b> | <b>207.223</b> | <b>(3%)</b>                  |
| Variación de Existencias                    | 4.210          | 13.462         |                              |
| Aprovisionamientos                          | (101.047)      | (107.607)      |                              |
| Gastos de personal                          | (56.209)       | (55.584)       |                              |
| Otros Gastos de explotación                 | (41.030)       | (40.613)       |                              |
| Otros ingresos y beneficios de explotación  | 8.393          | 7.745          |                              |
| <b>EBITDA</b>                               | <b>15.891</b>  | <b>24.626</b>  | <b>(35%)</b>                 |
| Dotaciones Amortizaciones Inmovilizado      | (15.665)       | (14.743)       |                              |
| <b>EBIT</b>                                 | <b>226</b>     | <b>9.883</b>   | <b>(98%)</b>                 |
| <b>Resultados financieros</b>               | <b>(3.391)</b> | <b>(4.917)</b> |                              |
| <b>Resultado Antes de Impuestos</b>         | <b>(3.165)</b> | <b>4.966</b>   | <b>(164%)</b>                |
| Impuesto sobre Beneficios                   | 2.008          | (413)          |                              |
| <b>Resultado Consol. del ejercicio</b>      | <b>(1.157)</b> | <b>4.553</b>   | <b>(125%)</b>                |
| Resultado Socios Externos                   | (830)          | (121)          |                              |
| <b>Resultado del Ejercicio</b>              | <b>(1.987)</b> | <b>4.432</b>   | <b>(145%)</b>                |

| <b>BALANCE, Miles de Euros</b>                   | <b>1S 2015</b> | <b>4T 2014</b> |
|--|----------------|----------------|
| <b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>                     | <b>424.977</b> | <b>417.639</b> |
| Existencias y Clientes                           | 198.755        | 215.481        |
| Efectivo y otros medios líquidos equivalentes    | 24.413         | 24.464         |
| <b>ACTIVOS CORRIENTES</b>                        | <b>223.168</b> | <b>239.945</b> |
| Activos mantenidos para la venta                 | 4.346          | 4.599          |
| <b>TOTAL ACTIVO</b>                              | <b>652.491</b> | <b>662.183</b> |
| <b>PATRIMONIO NETO</b>                           | <b>258.135</b> | <b>260.936</b> |
| <b>INGRESOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIO</b> | <b>11.321</b>  | <b>12.469</b>  |
| Provisiones no corrientes                        | 3.160          | 3.622          |
| Deudas con entidades de crédito                  | 176.427        | 155.640        |
| Otros pasivos no corrientes                      | 59.874         | 51.548         |
| <b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>                     | <b>239.461</b> | <b>210.810</b> |
| Provisiones a corto plazo                        | 6.061          | 8.249          |
| Deuda con entidades de crédito                   | 28.855         | 40.436         |
| Otros pasivos corrientes                         | 108.658        | 129.283        |
| <b>PASIVOS CORRIENTES</b>                        | <b>143.574</b> | <b>177.968</b> |
| Pasivos mantenidos para la venta                 | --             | --             |
| <b>TOTAL PASIVO</b>                              | <b>652.491</b> | <b>662.183</b> |
| <b>Deuda Financiera Neta</b>                     | <b>180.869</b> | <b>171.612</b> |



## 2015 SECOND QUARTER AND FIRST HALF RESULTS

**Amurrio, 31 July 2015 –**

The first six months of activity of the Tubos Reunidos Group have had two clearly differentiated parts.

During the first quarter, consolidated sales maintained a positive trend supported by the more extensive range of value-added products offered by the group following the investments made. Consolidated net revenue totalled 102.6 million euros, up 4.4% on the same period last year, while EBITDA and net profit amounted to 11.1 and 1.7 million euros respectively.

In the second quarter, this trend changed due to the pronounced and ongoing decline in investments in the oil and gas industry, mostly in North America as a result of the fall in oil prices. This situation, which Tubos Reunidos understands to be temporary, has resulted in consolidated net revenue for the first half of the year of 201.6 million euros, 2.7% less than the first half of 2014. The lower production rate and subsequent effect of downtime at the plants in the second quarter affected the Group's profitability levels. EBITDA for the first half of the year amounted to 15.9 million euros, 35.5% less than the same period in 2014, and a negative net result of 2.0 million euros.

Against this backdrop, in which the opportunities and fundamentals for rising demand for tubes in the energy sector are maintained over the long-term, Tubos Reunidos shall continue to move forward with its Strategic Plan 2014-2017 and is implementing temporary and structural management measures aimed at improving and strengthening the Group's global competitiveness and positioning ahead of the anticipated recovery.

Tubos Reunidos has reinforced its commercial area and has obtained approvals which will allow new customers to access its high value-added products. In the agreement with Marubeni Itochu Steel Inc., the company has moved forward as expected in the OCTG business and in other collaboration lines for other products and markets.



The Group is in the process of implementing all necessary temporary flexibility measures in order to adapt costs to current activity levels and thereby immediately reduce the impact of the current economic situation affecting the sector. Furthermore, and along the same lines, it has put in motion an action plan aimed at reducing overheads cost by around 15 million euros.

During the first half the company has significantly improved the conditions of its financing sources, boosting its objective to provide greater financial strength and has also laid the foundations to optimise working capital.

### **Significant events from 1H15 and analysis of the results**

**1. Sales and new orders shaped by falling oil prices.** During the first half of the year investment in the oil and gas sector decline sharply, mainly in North America where the number of drilling sites has fallen by over 55% compared to the maximum level obtained in November 2014. This has subsequently led to lower demand for tubes for oil and gas and greater competition in other segments. Higher sales of large-diameter tubes and a stronger performance of the energy generation, petrochemical, construction, mechanical and automotive segments, as well as a favourable dollar-euro exchange rate, were unable to offset lower sales of products for the oil and gas sector. As a result, sales for the first half of the year declined by 2.7%.

#### **2.- Implementation of temporary and structural measures for reducing costs and improving competitiveness:**

- **In April 2015 immediate temporary measures regarding operating flexibility were implemented** to adapt costs to activity levels in the small-diameter plant, where tubes are produced for the oil and gas sector. Production hours have been reduced by 17% along with the corresponding reduction of resources, both temporary personnel and subcontractors. These measures will help mitigate the impact of the current market situation, but the downtime effect due to the lower use of the production capacity has resulted in lower EBITDA and results for the first half of the year compared to the same period the previous year.
- **Actions to improve the Group's structural competitiveness.** The impact of these measures introduced in 2015 will progressively increase through to 2017, when they will reach around 15 million euros.
  - **Progress was made on implementing the productivity improvement measures included in the strategic plan, as well as in the quality and performance of new products.** These measures are aimed at maximising the service and competitiveness

of the group's offer, including objectives to reduce faults, rejects and reprocesses, as well as eliminating bottle necks or other effects attributed to the start-up of new investments and the change of mix towards higher value-added products, once the company progresses along the learning curve of the new production processes.

- **An action plan has been designed and put into motion aimed at reducing costs** in all lines of fixed and variable costs, including raw materials, direct production costs, overheads and commercial costs.

**3. Strengthening of the financial structure and optimisation of the group's financing conditions.** In the first half of the year, Tubos Reunidos entered into new loans and cancelled other previous ones, thereby extending its debt maturities and reducing the average cost of its bank lending. Consequently, the financial costs in the first half of the year have dropped 1,813 thousand euros, 33% less compared to the same period the previous year. Net financial debt is 180.9 million euros, 97.5% of which is long-term.

**4.- Positive progress in the development of the strategic agreement with Marubeni-Itochu Steel Inc.:** in the first half of the year and following receipt of the Premium threading licence from JFE Steel Corporation, managerial staff and the main production teams were contracted at the new OCTG tubes threading plant , in line with the plan to start production in the second quarter of 2016. Tubos Reunidos has already carried out its first joint operations with Marubeni in other common product lines and markets.

**5.- Reinforcement of the commercial area with the opening of a new commercial office in Mexico** and the attainment of new approvals for the production plant for target customers in the energy generation sectors as leading manufacturers of capital equipment, as well as for leading customers in the oil sector.

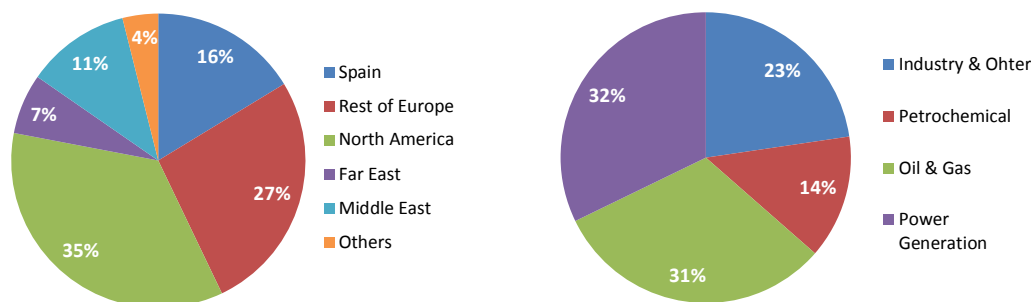
**6.- Investment in fixed assets for the period totalled 12 million euros,** with 9 million euros earmarked to the seamless steel tube business, mainly the new threading plant. This means that as of June 2015, Tubos Reunidos had invested 71% of the total investment outlined in its strategic plan.

### **Main figures for the second quarter and first half of 2015**

| <b>Consolidated ('000 EUR)</b> | <b>Q2 2015</b> | <b>Q2 2014</b> | <b>% var</b> | <b>H1 2015</b> | <b>H1 2014</b> | <b>% var</b> |
|--------------------------------|----------------|----------------|--------------|----------------|----------------|--------------|
| Revenue                        | 98.982         | 108.945        | (9,1%)       | 201.574        | 207.223        | (2,7%)       |
| EBITDA                         | 4.777          | 12.010         | (60,2%)      | 15.891         | 24.626         | (35,5%)      |
| <i>% sales</i>                 | 4,8%           | 11,0%          |              | 7,9%           | 11,9%          |              |
| EBIT                           | -3.062         | 4.632          | (166,1%)     | 226            | 9.883          | (97,7%)      |
| Net Income                     | -3.690         | 2.127          | (273,5%)     | -1.987         | 4.432          | (144,8%)     |

## Market context and performance of the Seamless Steel Tube activity by sectors and geographical areas

### Sales by geographical zone and sector, 1H 2015, euros:



The sales of seamless steel tubes in the period increased significantly for large-diameter tubes for the energy generation, petrochemical, construction and mechanical segments. However, this growth was unable to compensate for the drop in sales in the oil and gas sector, which were by 21%, and in other segments and markets affected by greater competition.

**Europe** (43% of sales vs. 39.2% in the same period last year): Sales were up 2.7% compared to 2014, buoyed by the domestic market.

**North America** (35.0% of sales vs. 32.2% for the same period last year): Higher sales in large-diameter tubes in this market, mostly for the energy, petrochemical, industrial and construction sectors, made up for lower sales in tubes for the oil and gas sector. This represents a 2.6% increase on the same period the previous year, helped by the stronger dollar against the euro.

**Middle East** (11.4% of sales vs. 14.1% for the same period last year): Lower sales in the period against a backdrop of inventory reductions in the region and increased competition.

**Far East** (6.6% of sales vs. 11.6% for the same period last year): Lower sales with delays in the award of projects in the energy-generation and petrochemical sectors, as well as increased competition in oil and gas pipelines.

### Outlook

Tubos Reunidos believe that, despite the current fall in demand for tubes and greater competition, long-term growth opportunities in the sector still remain,

especially for products with high technical specifications and service products, which is the Group's target and which the strategic plan 2014-2017 "Towards a New Tubos Reunidos" revolves around.

The rapid advances in competitiveness in the new unconventional oil and gas drilling and production technologies, mainly in North America and the existence of indicators that suggest that the fall in the activity is bottoming out, underpin expectations of recovery in this market.

Tubos Reunidos is tackling this situation on two fronts:

- Immediately, in the short term, the company is focussing on growth in the least-affected product segments and markets by having a diversified geographic and sectorial exposure, in particular in the large-diameter tubes or energy-generation and petrochemical sectors, as well as on adapting production to the levels of activity.
- In the medium and long term, Tubos Reunidos is adopting measures aimed at improving the Group's competitiveness, as well as commercial and strategic actions to strengthen its position in the target product markets and segments. Along these lines, the company continues to execute its investment plan, which will be 90% by the end of 2015.

Tubos Reunidos is certain that it can convert the current economic situation into one of opportunity and that the measures put in place will allow the company to be even better prepared to see the fruits of its efforts in investment and innovation, its improvements in service, the opening of new markets and products, its strategic alliances with leading partners and a better positioning by becoming locally established in growing markets, as soon as the market recovers.

| <b>INCOME STATEMENT, Thousands of Euros</b>   | <b>H1 2015</b> | <b>H1 2014</b> | <b>H1 2015 /<br/>H1 2014</b> |
|---|----------------|----------------|------------------------------|
| <b>Revenue</b>                                | <b>201.574</b> | <b>207.223</b> | <b>(3%)</b>                  |
| Changes in inventory                          | 4.210          | 13.462         |                              |
| Supplies                                      | (101.047)      | (107.607)      |                              |
| Personnel expenditure                         | (56.209)       | (55.584)       |                              |
| Other operating expenses                      | (41.030)       | (40.613)       |                              |
| Other operating income and net gains/(losses) | 8.393          | 7.745          |                              |
| <b>EBITDA</b>                                 | <b>15.891</b>  | <b>24.626</b>  | <b>(35%)</b>                 |
| Depreciation and amortisation charge          | (15.665)       | (14.743)       |                              |
| <b>EBIT</b>                                   | <b>226</b>     | <b>9.883</b>   | <b>(98%)</b>                 |
| <b>Financial income/(expense)</b>             | <b>(3.391)</b> | <b>(4.917)</b> |                              |
| <b>Profit before income tax</b>               | <b>(3.165)</b> | <b>4.966</b>   | <b>(164%)</b>                |
| Profits tax                                   | 2.008          | (413)          |                              |
| <b>Consolidated profit for the period</b>     | <b>(1.157)</b> | <b>4.553</b>   | <b>(125%)</b>                |
| Profit from minority interests                | (830)          | (121)          |                              |
| <b>Profit for the period</b>                  | <b>(1.987)</b> | <b>4.432</b>   | <b>(145%)</b>                |

| <b>BALANCE SHEET, Thousands of Euros</b>        | <b>H1 2015</b> | <b>Q4 2014</b> |
|---|----------------|----------------|
| <b>NON-CURRENT ASSETS</b>                       | <b>424.977</b> | <b>417.639</b> |
| Inventories and customers                       | 198.755        | 215.481        |
| Cash and other cash equivalents                 | 24.413         | 24.464         |
| <b>CURRENT ASSETS</b>                           | <b>223.168</b> | <b>239.945</b> |
| Assets held for sale                            | 4.346          | 4.599          |
| <b>TOTAL ASSETS</b>                             | <b>652.491</b> | <b>662.183</b> |
| <b>NET EQUITY</b>                               | <b>258.135</b> | <b>260.936</b> |
| <b>DEFERRED REVENUES</b>                        | <b>11.321</b>  | <b>12.469</b>  |
| Non-current provisions                          | 3.160          | 3.622          |
| Bank borrowings and other financial liabilities | 176.427        | 155.640        |
| Other non-current liabilities                   | 59.874         | 51.548         |
| <b>NON-CURRENT LIABILITIES</b>                  | <b>239.461</b> | <b>210.810</b> |
| Short-term provisions                           | 6.061          | 8.249          |
| Bank borrowings and other financial liabilities | 28.855         | 40.436         |
| Other current liabilities                       | 108.658        | 129.283        |
| <b>CURRENT LIABILITIES</b>                      | <b>143.574</b> | <b>177.968</b> |
| Liabilities held for sale                       | --             | --             |
| <b>TOTAL LIABILITIES</b>                        | <b>652.491</b> | <b>662.183</b> |
| <b>Net financial debt</b>                       | <b>180.869</b> | <b>171.612</b> |