



Resultados del ejercicio de 2014



El EBITDA crece un 25,1% hasta alcanzar los 64,1 millones de euros

TUBACEX CASI DUPLICA SU BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS Y REDUCE UN 22% SU DEUDA EN 2014

- La deuda financiera neta se ha reducido en 43 millones de euros y se sitúa en 2,4 veces el EBITDA
- El EBITDA sobre ventas alcanza el 11,7%
- TUBACEX ha culminado con éxito en 2014 la primera fase de su Plan Estratégico y comienza la segunda, enfocada al crecimiento
- Con las recientes adquisiciones de IBF y Prakash, TUBACEX se ha convertido en el mayor fabricante del mundo de soluciones tubulares sin soldadura en acero inoxidable

Llodio, 26 de febrero de 2015.- TUBACEX, el mayor fabricante del mundo de soluciones tubulares sin soldadura en acero inoxidable, ha obtenido en 2014 un beneficio antes de impuestos de 32,6 millones de euros, lo que supone casi duplicar (+96,6%) el 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 alcanzar unos resultados muy positivos, a pesar de que el entorno de mercado no ha sido favorable", ha señalado el consejero delegado de TUBACEX, Jesús Esmoris.

Así, el avance en estos dos pilares estratégicos ha permitido situar el resultado bruto de explotación (EBITDA) en 64,1 millones de euros, con un aumento de un 25,1% en relación 2013. El margen de EBITDA sobre ventas se sitúa en el ejercicio en el 11,7% (9,3% en 2013), cumplimiento y superando ampliamente el objetivo marcado para esta fase y muy próximo al objetivo estratégico del 12% previsto para la Fase II del Plan Estratégico.



Por su parte, el resultado operativo (EBIT) ha crecido un 38,5% hasta alcanzar los 43,7 millones de euros. El margen de EBIT sobre ventas se sitúa en el 8% frente al 5,7% de 2013.

El valor de las ventas consolidadas del año ha alcanzado los 546,7 millones de euros, una cifra similar a la de 2013.

Reducción de deuda

La deuda financiera neta ha disminuido durante el ejercicio en 43,1 millones de euros y se sitúa en 151,5 millones de euros, un 22,1% menos que el año anterior. El ratio de deuda financiera neta sobre el EBITDA se sitúa en 2,4 veces (3,8 veces en 2013), cumpliendo el objetivo estratégico de mantener la deuda por debajo de tres veces el EBITDA.

Por otra parte, los esfuerzos realizados en la gestión de circulantes han permitido a TUBACEX reducir el capital circulante a 202,4 millones de euros, cifra que representa el 37,0% de las ventas de los últimos doce meses, por debajo de los objetivos estratégicos para la Fase I (45%) y Fase II (40%).

Plan Estratégico: etapa de crecimiento

Con el ejercicio de 2014 se completa la Fase I del Plan Estratégico 2013-2017, orientada al reforzamiento de la posición financiera y mejora de resultados de la compañía y en la que se han cumplido todos los objetivos establecidos, alcanzándose en algunos casos los ratios previstos para el final de la Fase II. Por este motivo, TUBACEX comunicó ya en el mes de julio pasado el adelanto de la Fase II del Plan, enfocada en el crecimiento.

En este sentido, la compañía ha anunciado recientemente la adquisición de las compañías IBF, en Italia, y Prakash, en India, operaciones acordes con el objetivo estratégico de convertir a TUBACEX en un proveedor de referencia de soluciones tubulares, ya que permiten complementar su gama de productos y reforzar su presencia en los mercados de mayor crecimiento esperado.

Tras estas adquisiciones, TUBACEX se convierte en el mayor fabricante del mundo de soluciones tubulares sin soldadura en acero inoxidable y el único capaz de ofrecer la gama dimensional completa.

Además, el Grupo cuenta con plataformas industriales en España, Austria, Estados Unidos, Italia, China e India.

Esmorís: “Saldremos reforzados de la crisis”

Respecto al presente ejercicio, Jesús Esmorís ha señalado que “el entorno de mercado de 2015 se presenta difícil”, con una caída importante del precio del petróleo que está provocando el retraso de algunas inversiones. Sin embargo, “TUBACEX apuesta plenamente por su estrategia de convertirse en un proveedor de referencia en soluciones tubulares para los sectores de petróleo y gas” y estima que “los niveles actuales de precio del petróleo no son sostenibles”.

El consejero delegado de TUBACEX ha añadido que las importantes mejoras logradas en la Fase I del Plan Estratégico “nos permiten estar en mejor disposición para afrontar este mercado desfavorable y no nos cabe duda de que apoyándonos en nuestra estrategia de negocio, con enfoque hacia productos *Premium*, en nuestra estrategia operacional, centrada en la mejora continua, y aplicando una estricta política de control de costes, saldremos reforzados de la crisis”.



EVOLUCIÓN DE RESULTADOS CONSOLIDADOS DEL EJERCICIO

	2014	2013	% 2014/2013
VENTAS	546,7	554,1	-1,4%
RDO. BRUTO DE EXPLOTACIÓN (EBITDA)	64,1	51,3	+25,1%
MARGEN DE EBITDA SOBRE VENTAS (%)	11,7%	9,3%	n.a.
RESULTADO OPERATIVO (EBIT)	43,7	31,5	+38,5%
MARGEN DE EBIT SOBRE VENTAS (%)	8,0%	5,7%	n.a.
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS (BAI)	32,6	16,6	+96,6%
MARGEN DE BAI SOBRE VENTAS (%)	6,0%	3,0%	n.a.
BENEFICIO NETO (BN)	23,8	15,0	+58,2%
MARGEN DE BN SOBRE VENTAS (%)	4,3%	2,7%	n.a.
DEUDA FINANCIERA NETA / EBITDA (Veces)	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: 94 671 93 00 – 609 81 31 73 – fgpujana@telefonica.net



D. Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO

“El ejercicio de 2014 ha sido un ejercicio de crecimiento para TUBACEX, a pesar de que el entorno de mercado no haya sido favorable. El progresivo avance en los ejes estratégicos del Grupo permite presentar hoy unos resultados muy positivos. El EBITDA ha crecido un 25% con respecto a 2013, alcanzando los 64,1 millones de euros mientras que el beneficio antes de impuestos prácticamente se ha duplicado situándose en 32,6 millones de euros.

Durante el ejercicio 2014 TUBACEX ha completado de manera exitosa la Primera Fase de su Plan Estratégico

orientada hacia la generación de caja. Todos los objetivos marcados para esta Fase han sido cumplidos y en su mayoría excedidos, acercándonos a los objetivos de la Segunda Fase. Tal es el caso del Margen EBITDA que se ha situado a cierre del año en el 11,7%, muy próximo al 12% de objetivo de la segunda Fase, o del CNO sobre ventas que cae por debajo del 40%. Por esta razón, TUBACEX ya comunicó en julio que adelantaba la Fase II enfocada en el crecimiento.

Dentro de esta Segunda Fase, TUBACEX ha anunciado recientemente las adquisiciones de IBF en Italia y de Prakash en India. Estas dos operaciones encajan perfectamente con el objetivo estratégico de convertirnos en un proveedor de soluciones ya que nos permiten complementar la gama de productos que ofrecemos y reforzar nuestra presencia en los mercados de mayor crecimiento esperado.

Gracias a estas adquisiciones el Grupo TUBACEX se convierte en el mayor fabricante del mundo de soluciones tubulares en acero inoxidable sin sol-

dadura y el único capaz de ofrecer la gama dimensional completa. Además el Grupo cuenta ya con plataformas industriales en España, Austria, EE.UU., Italia, China e India.

El entorno de mercado de 2015 se presenta difícil, con una caída importante del precio del petróleo que está provocando el retraso en algunas inversiones. Sin embargo, TUBACEX apuesta plenamente por su estrategia de convertirse en un proveedor de soluciones de referencia para los sectores del Petróleo y Gas y confía que los niveles de precio actuales del petróleo no son sostenibles.

Las importantes mejoras logradas en la Fase I de nuestro Plan Estratégico nos permiten estar en mejor disposición para afrontar este mercado desfavorable y no nos cabe duda que apoyándonos en nuestra Estrategia de Negocio, con enfoque hacia Productos Premium, en nuestra Estrategia Operacional, centrada en la mejora continua, y aplicando una estricta política de control de costes, saldremos reforzados de esta crisis.”



ENTORNO DE MERCADO

Tras la ligera desaceleración experimentada por la economía mundial en 2013, el año 2014 ha sido un año de cierta mejoría desde el punto de vista macroeconómico, con un crecimiento global superior al 3%. Este crecimiento se ha observado prácticamente en todas las economías de referencia, aunque con diferencias muy marcadas en función de las zonas geográficas.

Mientras que las economías emergentes siguen creciendo a tasas fuertes (aunque algo inferiores a los años precedentes), en las economías desarrolladas podemos encontrar diferencias geográficas muy significativas, entre las que destacan el sólido crecimiento de la economía Norteamericana (>2%) que contrasta con los crecimientos más débiles de la Eurozona (<1%) y de Japón (<0,5%).

Por lo que se refiere a las materias primas, el segundo semestre del año se ha caracterizado por una corrección en los precios que ha suavizado la fuerte tendencia alcista del primer semestre.

El precio medio del **níquel** durante el año ha sido de 16.932 dólares/tonelada, un 12% por encima del precio medio de 2013.

EVOLUCIÓN PRECIO NÍQUEL

DIC 11 - DIC 14 (\$/ton)

El precio del **níquel** se situó a cierre de junio en 18.800 dólares por tonelada, un 34,3% por encima del comienzo del año. Sin embargo, la corrección del segundo semestre ha hecho que cerrara el año en 15.025 dólares por tonelada, lo que supone un crecimiento del 7,3%.



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 un crecimiento fuerte en el primer

semestre, que se ha visto corregido durante la segunda mitad del año.

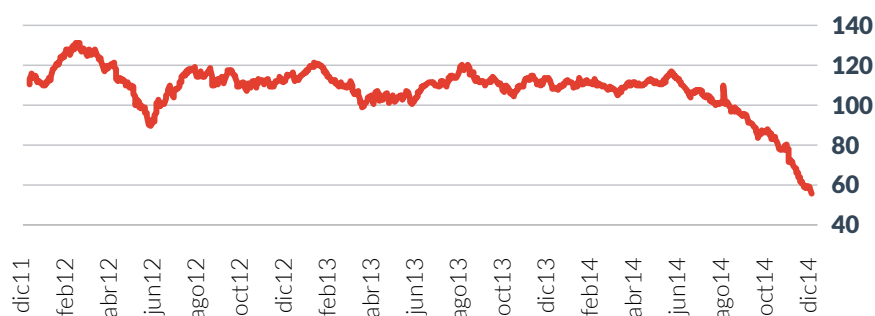
Respecto al precio del **petróleo**, durante el cuarto trimestre se ha intensificado la caída iniciada el trimestre anterior.

TUBACEX confía en que los actuales niveles de precio no son estructurales y, por ello, reitera su plena confianza en su apuesta por el sector de Upstream y en las buenas perspectivas de inversión del sector de Oil&Gas en el medio y largo plazo.

EVOLUCIÓN PRECIO BRENT

DIC 11 - DIC 14 (\$/barril)

El Brent ha cerrado el año en 55,5\$ el barril, lo que supone una reducción del 50% en el año. Esta tendencia se ha mantenido en las primeras semanas de 2015, cuando el Brent ha tocado mínimos de cuatro años en el entorno de los 45\$, aunque en febrero se ha suavizado y vuelve al entorno de los 60\$ por barril.





PRINCIPALES MAGNITUDES FINANCIERAS

Los resultados obtenidos durante 2014 muestran un crecimiento importante con respecto a 2013 y el cumplimiento exitoso de la Fase I del Plan Estratégico de la Compañía.

Por una parte, el Grupo TUBACEX ha seguido avanzando en su estrategia de negocio, orientada al incremento del peso de los productos de mayor valor añadido. Gracias a los avances en este área y, a pesar de la ligera reducción de volúmenes con respecto al año pasado, la cifra de ventas se sitúa en 546,7 millones de euros, en línea con la cifra alcanzada en 2013.

Por otra parte, TUBACEX también ha seguido profundizando en su estrategia industrial, que tiene como enfoque prioritario la excelencia operacional.

Los logros conseguidos en el ámbito industrial unidos a la mejora del mix ya comentada han permitido mejorar considerablemente el Margen EBITDA situándolo en el 11,7%, muy por encima del objetivo estratégico del 10% para cierre del año y casi cumpliendo el objetivo estratégico marcado para la Fase II del Plan Estratégico (2015-2016). Cabe mencionar que este margen es muy importante para TUBACEX ya que supone regresar al Margen EBITDA anual de doble dígito (logrado por última vez en 2008). De esta manera, el EBITDA del año alcanza los 64,1 millones de euros, lo que implica un crecimiento del 25,1% respecto a 2013.

De la misma manera, TUBACEX ha mantenido durante todo el año su po-

lítica de control de circulantes lo que le ha permitido reducir el capital circulante hasta 202,4 millones de euros (15,2 millones de euros menos que a cierre de 2013). Esta cifra de capital circulante representa un 37,0% sobre ventas, 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.

La deuda financiera neta, por su parte, se ha reducido en 43,1 millones de euros a lo largo del ejercicio, pasando de 194,6 millones de euros a cierre de 2013 a 151,5 millones de euros en 2014. TUBACEX sitúa así su ratio de Deuda Financiera Neta sobre EBITDA en 2,4x, cumpliendo nuevamente el objetivo del Grupo de mantener este ratio por debajo de 3x a cierre del ejercicio.

DATOS ECONÓMICOS

(Mill. €)

	2014	2013	% variación	4T 2014	4T 2013	% variación
Ventas	546,7	554,1	-1,4%	146,7	142,2	3,2%
EBITDA	64,1	51,3	25,1%	15,1	12,6	19,6%
Margen EBITDA	11,7%	9,3%		10,3%	8,9%	
EBIT	43,7	31,5	38,5%	9,8	7,4	32,4%
Margen EBIT	8,0%	5,7%		6,7%	5,2%	
Beneficio Antes de Impuestos	32,6	16,6	96,6%	7,4	3,8	
Margen	6,0%	3,0%		5,1%	2,7%	
Beneficio Neto Atribuible	23,8	15,0	58,2%	4,8	3,2	52,8%
Margen	4,3%	2,7%		3,3%	2,2%	

	31/12/2014	31/12/2013
Working Capital	202,4	217,6
Patrimonio Neto	285,2	259,9
Fondos Propios / Total Activo	40,7%	40,8%
Deuda Financiera Neta	151,5	194,6
DFN / EBITDA	2,4x	3,8x

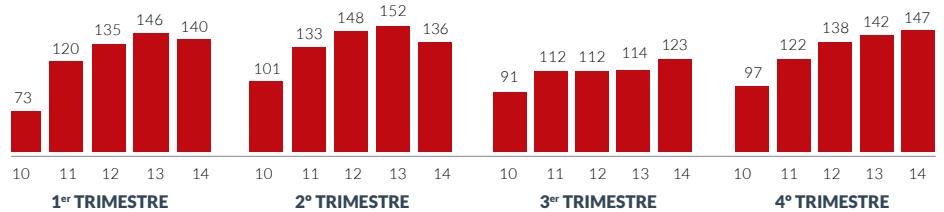
EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

Los resultados alcanzados en el cuarto trimestre del año suponen una mejora significativa respecto a los resultados del cuarto trimestre de 2013. La cifra de ventas ha alcanzado los 146,7 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 3,2% respecto al mismo trimestre del año anterior.

Por lo que respecta al EBITDA, éste ha aumentado un 19,6% y se sitúa en 15,1 millones de euros, con un margen del 10,3% claramente superior al 8,9% alcanzado el último trimestre de 2013.

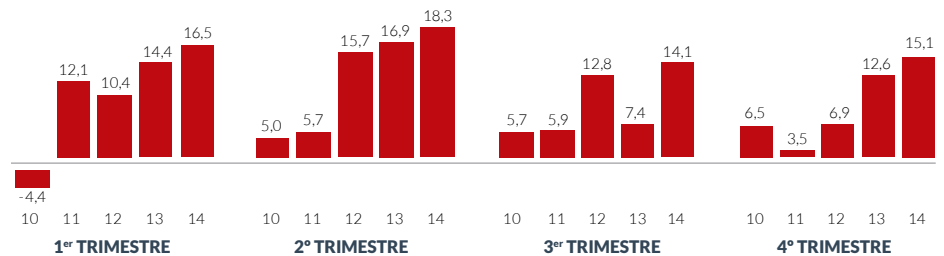
EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS

(Mill. €)



EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DEL EBITDA

(Mill. €)

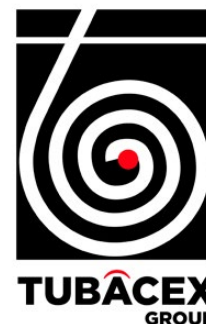
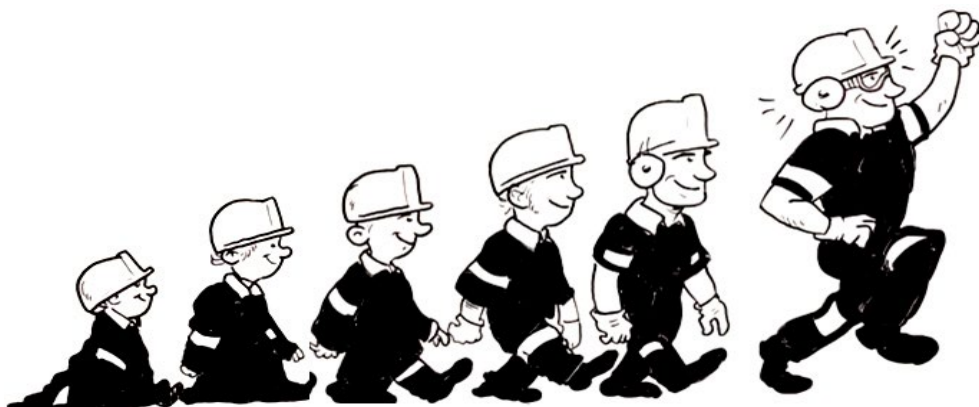


PROPUESTA DE APLICACIÓN DE RESULTADOS

En línea con el compromiso del Plan Estratégico de repartir entre un 30% y un 50% del beneficio neto, el Consejo de Administración de TUBACEX propone el pago de un dividendo de im-

porte 0,0501 euros brutos por acción, que unido al dividendo a cuenta del ejercicio de 2014 abonado en enero de 2015, sitúan el pay-out en el 40%.





ESTADO ACTUAL DEL PLAN ESTRATÉGICO

En julio de 2013 TUBACEX publicó su Plan Estratégico con horizonte temporal 2017 y que dirige la actuación de la Compañía desde entonces.

Este Plan Estratégico cuenta con cuatro grandes objetivos:

- Duplicar el valor de la Compañía
- Reducir la volatilidad del mercado
- Ser el proveedor de referencia para los clientes
- Ser la empresa en la que las personas quieren trabajar

La consecución de estos cuatro objetivos estratégicos está basada en dos

pilares fundamentales: el cambio en la estrategia de negocio (producto y mercado) y la excelencia operacional.

Para alcanzar estos objetivos estratégicos se definieron tres Fases: (i) Una Primera Fase que abarcaba los ejercicios 2013 y 2014 enfocada en la generación de caja, (ii) una Segunda Fase orientada al crecimiento en los años 2015 y 2016 y (iii) una Última Fase, a partir de 2017, de consolidación de los objetivos logrados en las fases anteriores.

Con los resultados presentados hoy, TUBACEX completa exitosamente la Primera Fase cumpliendo todos los objetivos que se había marcado para la misma y, en muchos casos, acercándose ya a los objetivos de la siguiente Fase. Por esta razón TUBACEX se encuentra ya inmersa en la Fase del Crecimiento y muestra de ello, son las recientes adquisiciones de IBF en Italia, de Prakash en India, y el proyecto de Greenfield en Cantabria, que nos han permitido convertirnos en el primer fabricante del mundo de tubo de acero inoxidable sin soldadura.



GENERACIÓN DE CAJA



CRECIMIENTO

**FASE I
2013-2014**

**FASE II
2015-2016**

FY 2014

MIX DE PRODUCTO

30% Productos Premium vs. 70% Tradicional

40% Productos Premium vs. 60% Tradicional

36,2%

CRECIMIENTO DE VENTAS

>15%

>15%

+15%¹

MARGEN EBITDA

10%

12%

11,7%

DEUDA FINANCIERA NETA/EBITDA

<3x

2-3x

2,4x

ROCE

10%

12%

10%

CAPITAL CIRCULANTE / VENTAS

45%

40%

37,0%

1) Crecimiento de las ventas 2014 vs. 2012, asumiendo níquel estable



EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO

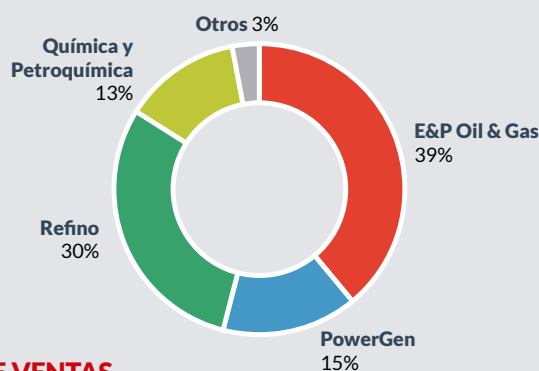
Desde el punto de vista comercial, el ejercicio de 2014 se ha caracterizado por una mejora de la entrada de pedidos tanto en términos de cantidad como mix del producto vendido.

Sin embargo, este comportamiento, muy positivo en términos generales (ya que se ha conseguido en un entorno inestable en el precio de las materias primas), ha estado marcado por el dispar comportamiento de los distintos productos y mercados que forman la demanda del Grupo TUBACEX.

En el **Mercado de Proyectos**, donde se concentran los productos más especializados del grupo, hemos aumentado nuestra cuota de mercado y las cifras de facturación se han mantenido elevadas a lo largo del ejercicio, compensando la evolución del **Mercado de Distribución**, orientado al producto más estándar, que ha experimentado una tendencia decreciente a lo largo del ejercicio.

Actualmente, TUBACEX cuenta con una cartera vendida hasta Abril / Mayo de 2015.

De cara al ejercicio de 2015, hay que destacar que la entrada de pedidos del último trimestre del año se ha visto afectada por el brusco descenso del precio del petróleo, que desde verano ha caído más de un 50%. Sin embargo, como ya se ha mencionado anteriormente TUBACEX confía en que los actuales niveles de precio no son estructurales y sigue apostando por su objetivo estratégico de convertirse en proveedor de soluciones de referencia para el sector del petróleo y gas.

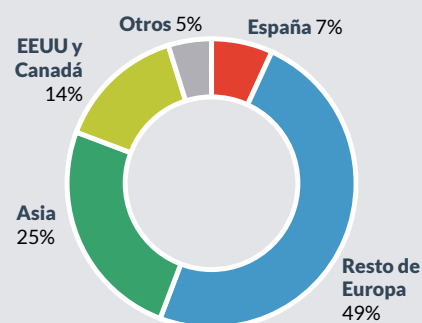


DESGLOSE DE VENTAS

PROYECTOS 2014

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 extracción de petróleo y gas que han aumentado de manera significativa su peso en las ventas y, en general, los tubos para el mercado off-shore, donde TUBACEX continúa ampliando su gama de productos que va desde el tubo para plataformas petrolíferas hasta los tubos para la fabricación de umbilicales y otros equipos de gestión y explotación de la extracción de hidrocarburos bajo la superficie del mar.

En cuanto al sector de **Powergen**, tras una pequeña ralentización a mediados de año provocada sobre todo por la desaceleración del crecimiento de China, principal destino del tubo para calderas supercríticas, la demanda durante el último trimestre del año ha experimentado un repunte con importantes pedidos, que se plasmará en las ventas de 2015. Por lo que se refiere al sector de **Refino**, la demanda se ha mantenido en un nivel bajo, con pedidos relevantes en EE.UU., pero con buenas perspectivas a futuro por la mejora de márgenes del negocio de refino para las petroleras.



DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS VENTAS

VENTAS CONSOLIDADAS 2014

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

PRESENTACIÓN DE LA ADQUISICIÓN DE IBF Noviembre 2014

El 11 de noviembre TUBACEX presentó en el Palacio de la Bolsa de Madrid, ante más de 80 personas procedentes del mundo financiero, la operación de adquisición de la Compañía italiana IBF. La presentación estuvo a cargo del Consejero Delegado del Grupo Tubacex, Jesús Esmorís, y contó con la presencia del Director General de IBF, Roberto Cazzaniga, y del Director Financiero de Tubacex, Guillermo Ruiz - Longarte.

Con posterioridad al cierre del ejercicio, el 9 de enero de 2015, TUBACEX anuncia a la CNMV que ha completado la adquisición del 65% de IBF y mantiene una opción de compra por el 35% restante. Mediante este acuerdo se hace efectiva la integración de IBF en el Grupo TUBACEX.



FERIA ADIPEC Noviembre 2014

TUBACEX ha asistido en Abu Dhabi (Emiratos Árabes Unidos) a la feria "Abu Dhabi International Petroleum Exhibition and Conference" (ADIPEC), una de las grandes muestras del mundo del petróleo y la mayor de este sector en Oriente Medio, un escaparate de tecnología, productos, servicios y tendencias del sector petrolífero. Esta feria ha servido al Grupo para mostrar los nuevos desarrollos de productos para los sectores del petróleo, gas y la industria petroquímica.



FERIA METALEXPO

Noviembre 2014

También en noviembre TUBACEX ha asistido en Moscú a la feria Metal-Expo'2014, que se ha convertido en una de las citas internacionales más importantes para fabricantes y consumidores de acero, tubos y accesorios, así como productores de petróleo y gas, especialmente de Rusia, Confederación de Estados Independientes (CEI) y países del Báltico. A esta cita han asistido más de 650 empresas del sector de 35 países y más de 30.000 visitantes profesionales de todo el mundo.



DIVIDENDOS

Diciembre 2014

El Consejo de Administración de TUBACEX celebrado el 19 de diciembre aprobó el reparto de un dividendo a cuenta de los resultados de 2014 por importe de 0,0231 euros brutos por acción que se pagó el 20 de enero de 2015.

ACUERDO PARA ADQUIRIR PRAKASH STEELAGE

Febrero 2015

Con posterioridad al cierre del ejercicio TUBACEX ha anunciado que ha suscrito un acuerdo para adquirir el 67,53% de la división de tubo de acero inoxidable de la compañía india Prakash Steelage.

Esta adquisición encaja perfectamente con el plan estratégico de la Compañía y permite reforzar la posición de TUBACEX en Asia, uno de los mercados con mayor crecimiento esperado.





TUBACEX EN BOLSA

EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN

ENE 14 - DIC 14

Las acciones de TUBACEX se han revalorizado un 7,3% durante el ejercicio 2014 cerrando el 31 de diciembre a un valor de 3,10 euros por acción y alcanzando una capitalización bursátil de 412,2 millones de euros.

Por lo que corresponde a la liquidez del valor, ésta ha mantenido la tendencia positiva iniciada en 2013 y ha permitido por primera vez desde 2009 la rotación de más del 100% del capital de la Compañía.

Durante 2014 se han negociado un total de 162,0 millones de títulos, lo que supone la rotación del

122% del capital y un incremento del 50% con respecto al año anterior.



ACCIONARIADO DE TUBACEX

16.02.15

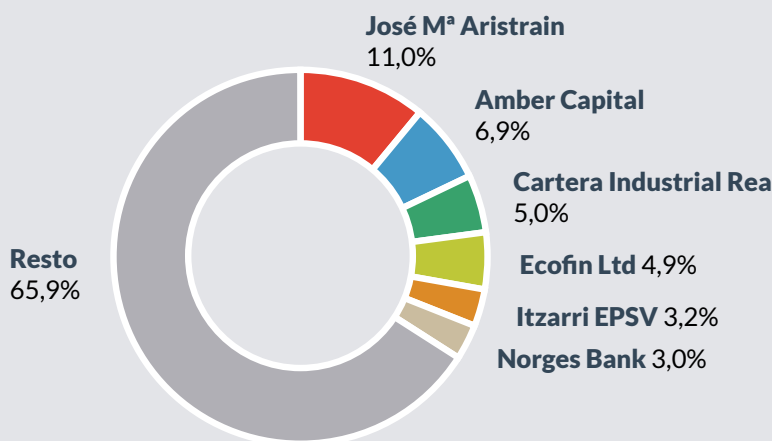
En el último trimestre del año se ha producido un nuevo cambio en la estructura de participaciones significativas de TUBACEX.

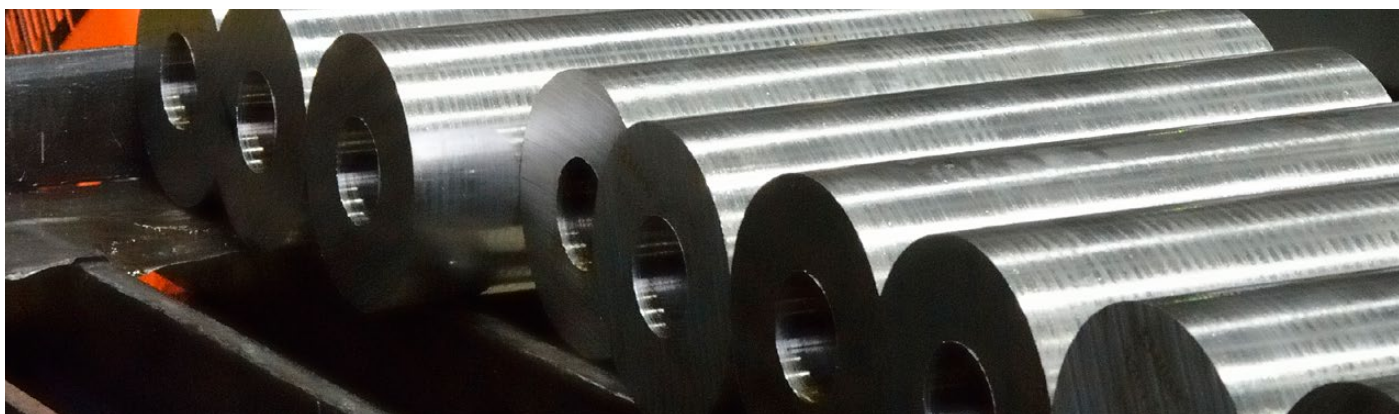
Con fecha 18 de diciembre Norges Bank ha comunicado a la CNMV la adquisición de la condición de accionista significativo con una participación del 3,05% del capital.

Este cambio se une a los que tuvieron lugar en el primer trimestre del año y que como se detallaron en su momento 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. €)

	31/12/2014	31/12/2013	% variación
Activos materiales	198,7	192,7	3,1%
Activos intangibles	36,9	35,1	5,2%
Inmovilizado financiero	51,7	55,2	-6,4%
Activos no corrientes	287,3	282,9	1,5%
Existencias	209,0	186,4	12,1%
Clientes	67,8	100,6	-32,7%
Otros deudores	25,8	32,8	-21,3%
Otro activo circulante	1,3	1,7	-25,4%
Instrumentos financieros derivados	0,6	0,2	168,4%
Caja y equivalentes	108,6	32,5	234,2%
Activos Corrientes	413,0	354,2	16,6%
TOTAL ACTIVO	700,3	637,1	9,9%
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	282,2	259,9	8,6%
Intereses Minoritarios	2,9	3,6	-18,1%
Patrimonio Neto	285,1	263,4	8,2%
Deuda financiera largo plazo	120,7	93,5	29,1%
Instrumentos financieros derivados	0,5	0,2	194,5%
Provisiones y otros	42,0	35,0	20,0%
Pasivos no corrientes	163,3	128,7	26,8%
Deuda financiera corto plazo	139,4	133,6	4,3%
Instrumentos financieros derivados	1,1	1,0	7,9%
Acreedores comerciales	74,3	69,4	7,1%
Otros pasivos corrientes	37,1	41,0	-9,5%
Pasivos corrientes	259,1	245,0	2,8%
TOTAL PASIVO	700,3	637,1	9,9%

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

(Mill. €)

	2014	2013	% variación	4T 2014	4T 2013	% variación
Ventas	546,7	554,1	-1,4%	146,7	142,2	3,2%
Variación de existencias	7,7	(35,0)	n.s.	(5,9)	(2,4)	149,7%
Otros ingresos	6,6	6,9	-3,3%	2,0	4,0	-51,0%
Coste de aprovisionamientos	(292,6)	(270,7)	8,1%	(85,2)	(74,7)	14,0%
Gastos de personal	(116,3)	(112,7)	3,2%	(28,9)	(32,6)	-11,4%
Otros gastos de explotación	(88,0)	(91,3)	-3,7%	(13,5)	(23,8)	-43,2%
EBITDA	64,1	51,3	25,1%	15,1	12,6	19,6%
Amortizaciones	(20,5)	(19,7)	3,7%	(5,3)	(5,3)	1,7%
EBIT	43,7	31,5	38,5%	9,8	7,4	32,4%
Resultado Financiero	(11,5)	(13,5)	-14,9%	(2,4)	(2,6)	-9,1%
Diferencias tipo de cambio	0,5	(1,4)	n.s.	0,1	(0,9)	n.s.
Beneficio Antes de Impuestos	32,6	16,6	96,6%	7,4	3,8	95,1%
Impuesto de Sociedades	(9,4)	(2,0)	n.s.	(3,0)	(1,1)	178,1%
Beneficio Neto Consolidado	23,3	14,6	58,9%	4,5	2,7	62,7%
Intereses minoritarios	0,5	0,4	31,9%	0,4	0,4	-11,4%
Beneficio Atribuible Soc. Dominante	23,8	15,0	58,2%	4,8	3,2	52,8%

* n.s.: no significativo

PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS

	2014	2013	% variación
Deuda neta / EBITDA	2,4x	3,8x	-38%
Deuda Neta / Fondos Propios	53,7%	74,9%	-28%
Margen EBITDA	11,7%	9,3%	27%
Margen EBIT	8,0%	5,7%	40%
RoE	8,4%	5,8%	46%
ROCE	10,0%	6,9%	45%
Cobertura de intereses	3,8x	2,3x	63%
Net working capital / ventas	37,0%	39,3%	-6%



Results for the year 2014



EBITDA up 25.1%, reaching 64.1 million Euros

TUBACEX NEARLY DOUBLES PROFIT BEFORE TAX AND REDUCES DEBT BY 22% IN 2014.

- The net financial debt has been reduced by 43 million Euros and stands at 2.4 times EBITDA
- EBITDA over sales reaches 11.7%
- TUBACEX has successfully completed the first phase of its Strategic Plan in 2014 and launches the second one, focusing on growth
- With the recent acquisitions of IBF and Prakash, TUBACEX has become the leading global manufacturer of seamless stainless steel tubular solutions

Llodio, 26 February 2015.- TUBACEX, the leading manufacturer of seamless stainless steel tubes worldwide, obtained a profit before tax of 32.6 million Euros in 2014, which implies nearly doubling the figures of 2013 (+96.6%), 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* "has allowed us to reach very positive results, despite an unfavorable market environment", said TUBACEX CEO, Jesús Esmorís.

Thus, the progress in these two strategic lines has placed the gross operating profit (EBITDA) at 64.1 million Euros, implying an increase of 25.1% against 2013. The EBITDA margin for the year stood at 11.7% (9.3% in 2013), complying and vastly overcoming the goals set for this phase and nearly reaching the strategic goal of 12% expected for Phase II of the Strategic Plan.



On the other hand, the operating profit (EBIT) has increased by 38.5%, reaching 43.7 million Euros. The EBIT on sales margin stands at 8%, compared with 5.7% in 2013.

The value of consolidated sales for the year has reached 546.7 million Euros, a figure quite similar to the one registered in 2013.

Debt reduction

Net financial debt has dropped during the year by 43.1% million Euros and stands at 151.5 million Euros, which represents a decrease of 22.1% on the previous year. The net financial debt over EBITDA ratio stands at 2.4 times (3.8 times in 2013), fulfilling the strategic goal of keeping debt below three times EBITDA.

On the other hand, the effort made in the management of the working capital has enabled TUBACEX to reduce its working capital to 202.4 million Euros, which represents 37.0% of sales for the past twelve months, below the strategic objectives set out in Phase I (45%) and Phase II (40%).

Strategic Plan: growth phase

The 2014 financial year closes Phase I of the 2013-2017 Strategic Plan, which focused on strengthening the financial position and improving the company's results, fulfilling all the established goals and reaching on some occasions the ratios foreseen for the end of Phase II. For this reason, in July, TUBACEX reported that it was bringing forward Phase II of the Plan, focusing on growth.

In this sense, the company recently announced the acquisition of the companies IBF, in Italy, and Prakash, in India, operations that fulfill the strategic goal of transforming TUBACEX in a benchmark supplier in tubular solutions, since these acquisitions complete the product portfolio and strengthen its presence in the markets with better growth prospects.

Following these acquisitions, TUBACEX has become the worldwide leading manufacturer of seamless stainless steel tubular solutions and the only manufacturer capable of offering the entire dimensional range.

Furthermore, the Group has industrial platforms in Spain, Austria, USA, Italy, China and India.

Esmorís: "We will emerge stronger from this crisis"

As regards the current year, Jesús Esmorís pointed out that "the market environment for 2015 is complicated", with a significant fall in oil prices, which is causing a delay in some investments. However, "TUBACEX is firmly committed to its strategy of becoming a benchmark supplier in tubular solutions for the Oil and Gas sectors" and believes that "the current oil prices are not sustainable".

TUBACEX CEO added that the significant improvements achieved in Phase I of the Strategic Plan "have placed us in a better position to face this unfavorable market. We have no doubt that by relying on our Business Strategy, with a focus on *Premium* Products, on our Operational Strategy, based on continuous improvement, and applying a strict cost control policy, we will come out of this crisis in a stronger position".



EVOLUTION OF FULL-YEAR CONSOLIDATED RESULTS

	2014	2013	% 2014/2013
SALES	546.7	554.1	-1.4%
GROSS OPERATING PROFIT (EBITDA)	64.1	51.3	+25.1%
EBITDA OVER SALES MARGIN (%)	11.7%	9.3%	n.a.
OPERATING PROFIT (EBIT)	43.7	31.5	+38.5%
EBIT OVER SALES MARGIN (%)	8.0%	5.7%	n.a.
PROFIT BEFORE TAX (PBT)	32.6	16.6	+96.6%
EBT OVER SALES MARGIN (%)	6.0%	3.0%	n.a.
NET PROFIT (NP)	23.8	15.0	+58.2%
NP OVER SALES MARGIN (%)	4.3%	2.7%	n.a.
NET FINANCIAL DEBT / EBITDA (Times)	2.4	3.8	n.a.

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



PRESENTATION OF THE RESULTS

4th quarter of 2014



D. Jesús Esmorís
CEO

“2014 has been a year of growth for TUBACEX, in spite of the unfavorable market environment. Gradual progress in the Group’s strategic pillars enables extremely positive results to be presented today. The EBITDA has increased by 25% with respect to 2013, reaching 64.1 million Euros, whilst profit before tax has almost doubled, standing at 32.6 million Euros.

During 2014, TUBACEX has successfully completed the First Phase of its Strategic Plan aimed at the genera-

tion of cashflow. All of the objectives set out for this Phase have been completed and have even been exceeded in most cases, leading us towards the objectives for the Second Phase. This is the case of the EBITDA Margin, which closed the year at 11.7%, very near to the 12% objective of the second Phase, or NWC over sales which has fallen below 40%. For this reason, TUBACEX announced in July that it was bringing forward Phase 2, which is focused on growth.

Within this Second Phase, TUBACEX has recently announced the acquisition of IBF in Italy and Prakash in India. These two operations fit perfectly into the strategic objective of becoming a solutions provider as we can complement the range of products we offer and strengthen our presence in the markets with the fastest expected growth.

Thanks to these acquisitions, the TUBACEX Group has become the leading manufacturer of seamless stainless

steel tubes worldwide and the only manufacturer capable of offering the whole dimensional range. Furthermore, the Group now has industrial platforms in Spain, Austria, USA, Italy, China and India.

The market environment for 2015 is complicated, with a significant fall in oil prices, which is causing a delay in some investments. However, TUBACEX is firmly committed to its strategy of becoming a leading solutions provider for the Oil and Gas sectors and believes that the current oil prices are not sustainable.

The significant improvements achieved in Phase I of our Strategic Plan put us in a better position to face this unfavorable market. We have no doubt that by relying on our Business Strategy, with a focus on Premium Products, on our Operational Strategy, based on continuous improvement, and applying a strict cost control policy, we will come out of this crisis in a stronger position.”



MARKET ENVIRONMENT

After a light slowdown in the global economy in 2013, 2014 has shown a slight improvement from the macro-economic point of view, with a global growth of more than 3%. This growth has been observed in almost all the reference economies, although with large differences depending on the geographic areas.

While emerging economies continue to grow strongly (although less than in previous years), in developed economies we can encounter very significant geographic differences, among which we must highlight the solid growth of the North American economy (>2%) that contrasts with the lighter growth in the Eurozone (<1%) and Japan (<0.5%).

As far as raw materials are concerned, the second half of the year has been characterized by a correction in the prices, which has lessened the strong upward trend of the first half.

The average **nickel** price stood at 16,932 dollars/ton during the year, which is 12% higher than the average price registered in 2013.

EVOLUTION OF THE NICKEL PRICE

DEC 11 - DEC 14 (\$/ton)

Nickel price stood at 18,800 dollars per ton at the end of June, 34.3% higher than at the beginning of the year. However, the correction in prices in the second semester resulted in the year closing at 15,025 dollars per ton, which implies a growth of 7.3%.



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 strong growth in the first half which was corrected throughout the second

semester of the year.

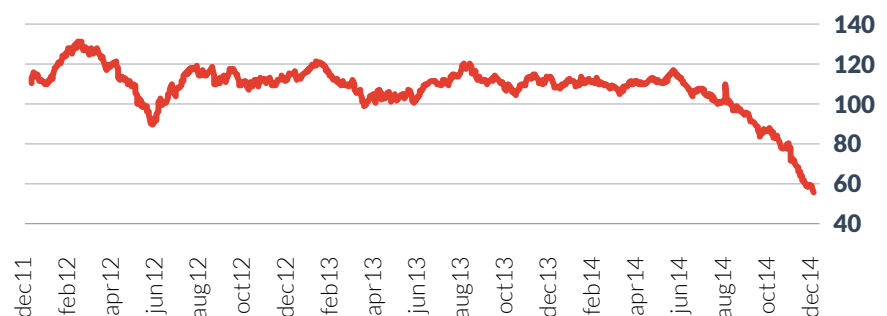
In terms of **oil** prices, the fourth quarter has seen an intensification of the fall that started in the previous quarter.

TUBACEX trusts that the current price levels are not structural and, therefore, confirms its full confidence in its commitment to the Upstream sector and the good investment prospects of the Oil&Gas sector in the medium- to long-term.

EVOLUTION OF THE BRENT PRICE

DEC 11 - DEC 14 (\$/barrel)

The Brent has closed the year at \$55.5 barrel, which implies a drop of 50% during the year. This trend has remained steady during the first weeks of 2015, when the Brent stood at minimum figures during the last four years, reaching \$45, although it has been eased in February and now remains close to \$60 barrel.





MAIN FINANCIAL FIGURES

The results obtained for 2014 show important growth with respect to 2013 and the successful fulfillment of Phase I of the Company's Strategic Plan.

On one hand, the TUBACEX Group has continued advancing in its business strategy, aimed at increasing the weight of premium products. Thanks to the progress in this area and in spite of the slight reduction in volume with respect to last year, the sales figure stands at 546.7 million Euros, in line with the figure achieved in 2013.

On the other hand, TUBACEX has also continued with its industrial strategy, whose priority focus is operational excellence. Achievements in the indus-

trial field together with the aforementioned improvement in the mix have considerably improved the EBITDA Margin, placing it at 11.7%, far higher than the strategic objective of 10% for the year end and almost fulfilling the strategic target set out in Phase II of the Strategic Plan (2015-2016). It is worth mentioning that this EBITDA margin is very important for TUBACEX as it represents a return to an annual EBITDA margin in double figures (which was last reached in 2008). Therefore, the EBITDA for the year reached 64.1 million Euros, which represents growth of 25.1% with respect to 2013.

Similarly, TUBACEX has maintained its working capital control policy through-

out the year, which has enabled the working capital to be reduced to 202.4 million Euros (15.2 million Euros less than the close of 2013). This working capital figure represents 37.0% of sales, 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.

The net financial debt has been reduced by 43.1 million Euros over the year, falling from 194.6 million Euros at the close of 2013 to 151.5 million Euros in 2014. The Net Financial Debt over EBITDA for TUBACEX stands at 2.4 times, once more fulfilling the Group's objective of keeping this ratio below 3 times by the end of the year.

FINANCIAL FIGURES

(€ M)

	2014	2013	change %	Q4 2014	Q4 2013	change %
Sales	546.7	554.1	-1.4%	146.7	142.2	3.2%
EBITDA	64.1	51.3	25.1%	15.1	12.6	19.6%
EBITDA margin	11.7%	9.3%		10.3%	8.9%	
EBIT	43.7	31.5	38.5%	9.8	7.4	32.4%
EBIT margin	8.0%	5.7%		6.7%	5.2%	
EBT	32.6	16.6	96.6%	7.4	3.8	95.1%
EBT margin	6.0%	3.0%		5.1%	2.7%	
Net Profit	23.8	15.0	58.2%	4.8	3.2	52.8%
Net Margin	4.3%	2.7%		3.3%	2.2%	

	31/12/2014	31/12/2013
Working Capital	202.4	217.6
Equity Group Share	285.2	259.9
Equity / Total Assets	40.7%	40.8%
Net Financial Debt	151.5	194.6
NFD/ EBITDA	2.4x	3.8x

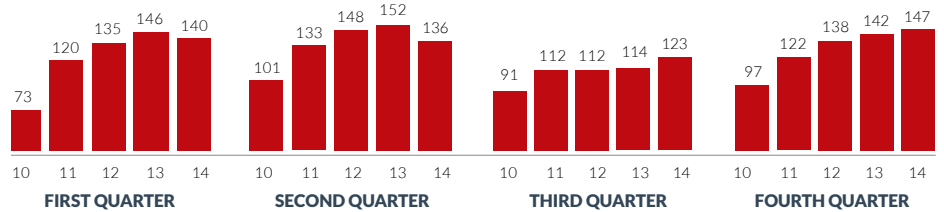
QUARTERLY EVOLUTION

The results for the fourth quarter of the year imply a significant improvement in comparison to those of the fourth quarter of 2013. The sales figure reached 146.7 million Euros, which implies a 3.2% growth with respect to sales for the same quarter of the previous year.

As regards EBITDA, it has increased by 19.6% and stands at 15.1 million Euros, with a 10.3% margin, which is clearly higher than the 8.9% margin reached in the last quarter of 2013.

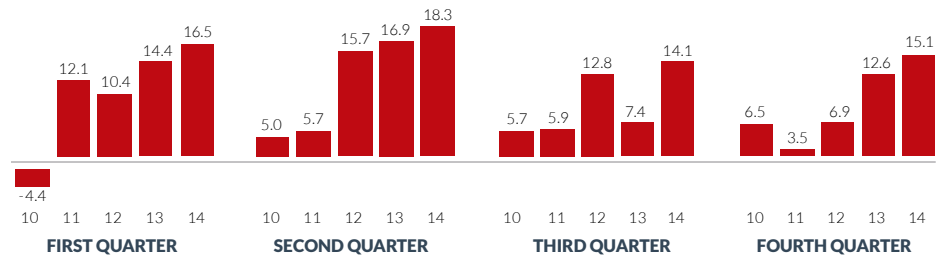
QUARTERLY EVOLUTION OF THE SALES FIGURE

(€ M)



QUARTERLY EVOLUTION OF THE EBITDA

(€ M)

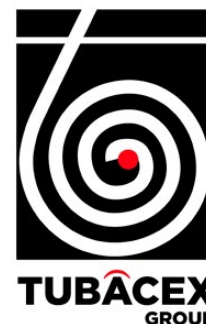
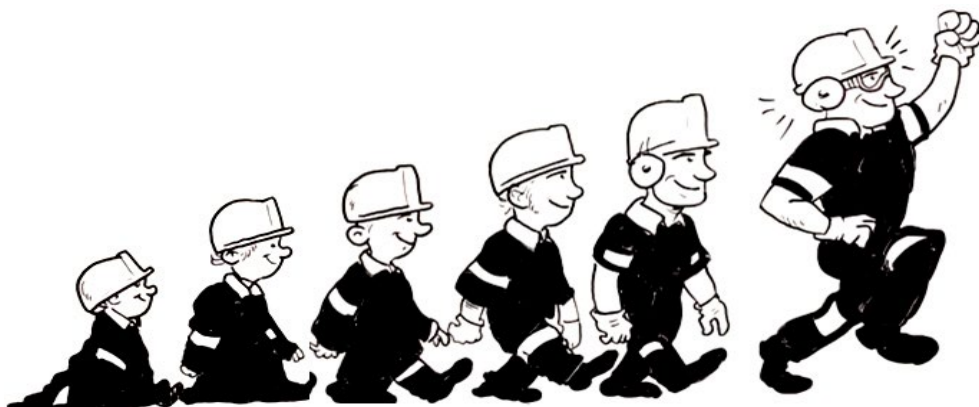


PROPOSAL FOR THE DISTRIBUTION OF RESULTS

In line with the commitment to the Strategic Plan to share out between 30% and 50% of net profit, the Tubacex Board of Directors proposes a dividend payment of 0.0501 Euros

gross per share, which added to the interim dividend for the 2014 financial year, which was paid in January 2015, accounts for a pay-out of 40%.





CURRENT STATUS OF THE STRATEGIC PLAN

In July 2013 TUBACEX released its Strategic Plan, which steers its actions until 2017 and that includes four strategic objectives:

- Double the company's value
- Reduce market volatility
- Be a benchmark supplier for clients
- Be the company for which people want to work

The achievement of these four strategic objectives is based on two core pillars: the business strategy (product and market) and the industrial strate-

gy focused on operational excellence.

In order to meet its objectives TUBACEX defined three different stages:

(i) Phase I focused on cash generation during 2013 and 2014, (ii) Phase II oriented to growth in 2015 and 2016 and (iii) the Third Phase focused on consolidate the achievements of the previous stages.

Results released today mean the successful fulfillment of the First Phase

and the completion of all the objectives set out for this stage. Moreover, in many cases, the objectives achieved are closer to goals of the Second Phase. Thus TUBACEX has already entered into the Growth Phase as evidenced by the acquisitions of IBF in Italy and Prakash in India and the Greenfield project in Cantabria. Thanks to these actions, TUBACEX Group has become the leading manufacturer of seamless stainless steel tubes.



CASH GENERATION

**PHASE I
2013-2014**



GROWTH

**PHASE II
2015-2016**

FY 2014

PRODUCT MIX

30% Premium Products vs.
70% Traditional

40% Premium Products vs.
60% Traditional

36.2%

SALES GROWTH

>15%

>15%

+15%¹

EBITDA MARGIN

10%

12%

11.7%

NET DEBT / EBITDA

<3x

2-3x

2.4x

ROCE

10%

12%

10%

WORKING CAPITAL / SALES

45%

40%

37.0%

1) Sales growth FY2014 vs. FY2012, assuming stable nickel price.



BUSINESS EVOLUTION

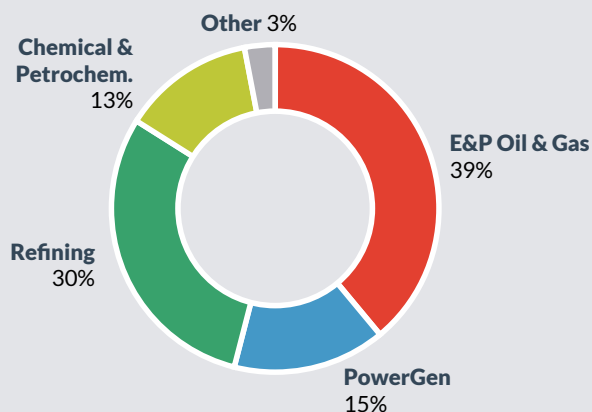
From a commercial point of view, 2014 has been characterized by an increase in order intake both in terms of quantity and product mix sold.

However, this performance, which is extremely positive in general terms (as it has been achieved in an unstable environment in terms of the price of raw materials), has been marked by the inconsistent performance of the different products and markets that make up demand for the TUBACEX Group.

In the **Projects Market**, in which the Group's most specialized products are concentrated, we have increased our market share and invoicing figures have been high throughout the year, offsetting the evolution of the **Distribution Market**, aimed at the more standard product, which has undergone a downward trend throughout the year.

Tubacex currently has its backlog sold until April/May 2015.

Looking towards 2015, it must be highlighted that order intake for the last quarter of the year has been affected by the brusque fall in oil prices, which have dropped by more than 50% since summer. However, as already mentioned, TUBACEX firmly believes that the current price levels are not structural and is fully committed to its strategic objective of becoming a leading solutions provider for the oil and gas sector.

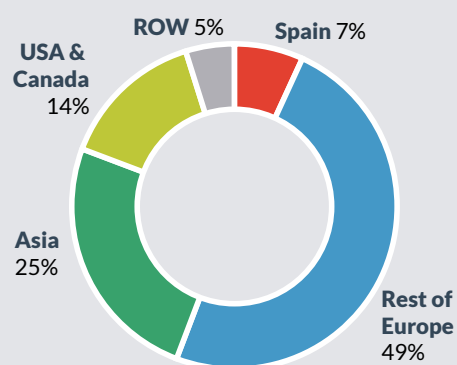


BREAKDOWN OF SALES

2014 PROJECTS

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 tubes for oil and gas extraction can be highlighted, significantly increasing its weight in sales, as well as tubes for the off-shore market where TUBACEX continues to extend its range of products, from tubes for oil platforms to tubes for the manufacture of umbilicals and other equipment for underwater handling and extraction of hydrocarbons.

As for the **Powergen** sector, following a slight slowdown mid year caused mainly by the growth slowdown in China, the main destination for supercritical boiler tubes, demand during the last quarter of the year has undergone an upturn with important orders that will be translated into sales in 2015. In terms of the **Refining** sector, demand has remained low with relevant orders received from the USA, but with good perspectives due to the increase in the refining margins for the oil companies.



GEOGRAPHIC DISTRIBUTION OF SALES

2014 CONSOLIDATED SALES

Geographically, more than half of the revenue of the Group proceeds from Europe. It must be taken into account that in the Group's sales for new facilities in the oil, gas and energy sectors, the engineering firm or manufacturer of the Group's client equipment is often European (and therefore Europe is the sale destination), but the final destination of the product is a different geographical area.



SIGNIFICANT EVENTS

PRESENTATION OF THE ACQUISITION OF IBF

November 2014

On 11 November, TUBACEX presented the acquisition of the Italian company IBF at the Stock Market Palace in Madrid, before an audience of almost 80 people from the financial world.

The CEO of Tubacex Group, Jesús Esmorís, was responsible for the presentation, with the presence of the IBF General Manager, Roberto Zazzaniga and the Tubacex CFO, Guillermo Ruiz-Longarte.

After the closure of the financial year, on 9 January 2015, TUBACEX informed the Spanish Securities Exchange Commission (CNMV) that it had completed the acquisition of 65% of IBF stock and holds a purchase option on the remaining 35%. This agreement brings into effect the integration of IBF into TUBACEX Group.



ADIPEC FAIR

November 2014

TUBACEX has attended the Abu Dhabi International Petroleum Exhibition and Conference (ADIPEC), in Abu Dhabi, United Arab Emirates. It is one of the greatest trade fairs in the oil world and the largest in its segment in the Middle East, a showcase for technologies, products and trends of the oil sector. This fair has allowed the Group to showcase its new product developments for the oil and gas industry and the petrochemical sector.



METALEXPO FAIR November 2014

Also in November, TUBACEX attended the Metal Expo 2014 exhibition in Moscow. This trade fair has become one of the most important international events for manufacturers and consumers of steel, tubes and accessories, as well as oil and gas producers, especially from Russia, the Commonwealth of Independent States (CIS) and Baltic countries. The fair was visited by over 650 companies of the sector from 35 countries and over 30,000 professional visitors from different parts of the world



DIVIDENDS December 2014

The TUBACEX Board of Directors meeting held on 19 December approved an interim dividend against the results of the year 2014, amounting to 0,0231 euros gross per share, payable on 20 January 2015.

AGREEMENT TO ACQUIRE PRAKASH STEELAGE February 2015

After the closure of the financial year, TUBACEX has reached an agreement, with the Indian company Prakash Steelage, to buy 67.53% of its seamless stainless steel tubes business.

This acquisition fits perfectly into the company's Strategic Plan and will enable TUBACEX to strengthen its position Asia, one of the fastest growing markets.





TUBACEX ON THE STOCK MARKET

EVOLUTION OF TUBACEX STOCK

JAN 14 - DEC 14

TUBACEX shares have increased by 7.3% during the 2014 financial year, closing with a value of €3.10 per share at 31 December, which represents a market capitalization of 412.2 million Euros.

As regards shares' liquidity, it has maintained the positive trend it started in 2013, which has enabled the rotation of over 100% of the Company's stock for the first time since 2009.

Throughout 2014, a total of 162.0 million shares have been traded, representing a rotation of 122%

of the stock as well as an increase of 50% over the previous year.



TUBACEX SHAREHOLDING

16.02.15

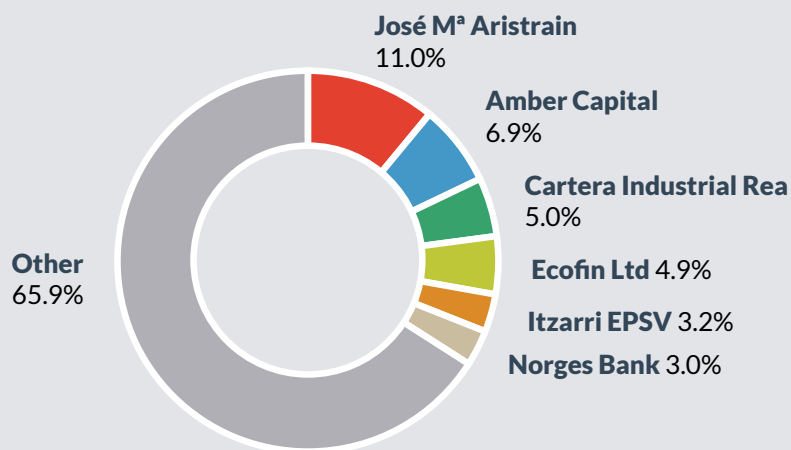
During the last quarter of the year, there has been a new change in the structure of TUBACEX's significant shareholders.

At 18 December, Norges Bank has notified the Spanish Securities Exchange Commission (CNMV) the acquisition of the significant shareholder status with a participation of 3.05% of the capital.

This change joins those that took place during the first quarter of the year and, as we reported at the time, they consisted of the loss of Larreder S.L. as a significant shareholder and

the incorporation of Corporación Aristrain and Amber Capital as significant shareholders.

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



Fuente: CNMV



FINANCIAL FIGURES

CONSOLIDATED BALANCE SHEET

(€ M)

	31/12/2014	31/12/2013	% change
Tangible assets	198.7	192.7	3.1%
Intangible assets	36.9	35.1	5.2%
Financial assets	51.7	55.2	-6.4%
Non-current assets	287.3	282.9	1.5%
Inventories	209.0	186.4	12.1%
Receivables	67.8	100.6	-32.7%
Other account receivables	25.8	32.8	-21.3%
Other current assets	1.3	1.7	-25.4%
Derivative financial instruments	0.6	0.2	168.4%
Cash and equivalents	108.6	32.5	234.2%
Current assets	413.0	354.2	16.6%
TOTAL ASSETS	700.3	637.1	9.9%
Equity, Group Share	282.2	259.9	8.6%
Minority interests	2.9	3.6	-18.1%
Equity	285.1	263.4	8.2%
Interest-bearing debt	120.7	93.5	29.1%
Derivative financial instruments	0.5	0.2	194.5%
Provisions and other	42.0	35.0	20.0%
Non-current liabilities	163.3	128.7	26.8%
Interest-bearing debt	139.4	133.6	4.3%
Derivative financial instruments	1.1	1.0	7.9%
Trade and other payables	74.3	69.4	7.1%
Other current liabilities	37.1	41.0	-9.5%
Current liabilities	259.1	245.0	2.8%
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	700.3	637.1	9.9%

CONSOLIDATED P&L

(€ M)

	2014	2013	change %	Q4 2014	Q4 2013	change %
Sales	546.7	554.1	-1.4%	146.7	142.2	3.2%
Change in inventories	7.7	(35.0)	n.m.	(5.9)	(2.4)	149.7%
Other income	6.6	6.9	-3.3%	2.0	4.0	-51.0%
Cost of materials	(292.6)	(270.7)	8.1%	(85.2)	(74.7)	14.0%
Personnel expenses	(116.3)	(112.7)	3.2%	(28.9)	(32.6)	-11.4%
Other operating costs	(88.0)	(91.3)	-3.7%	(13.5)	(23.8)	-43.2%
EBITDA	64.1	51.3	25.1%	15.1	12.6	19.6%
Depreciation	(20.5)	(19.7)	3.7%	(5.3)	(5.3)	1.7%
EBIT	43.7	31.5	38.5%	9.8	7.4	32.4%
Financial Result	(11.5)	(13.5)	-14.9%	(2.4)	(2.6)	-9.1%
Exchange differences	0.5	(1.4)	n.m.	0.1	(0.9)	n.m.
Profit Before Taxes	32.6	16.6	96.6%	7.4	3.8	95.1%
Income taxes	(9.4)	(2.0)	n.m.	(3.0)	(1.1)	178.1%
Consolidated Net Income	23.3	14.6	58.9%	4.5	2.7	62.7%
Minority interests	0.5	0.4	31.9%	0.4	0.4	-11.4%
Net Income, Group Share	23.8	15.0	58.2%	4.8	3.2	52.8%

* n.m.: not meaningful

MAIN FINANCIAL RATIOS

(€ M)

	2014	2013	change %
NFD / EBITDA	2.4x	3.8x	-38%
NFD / Shareholders' Equity	53.7%	74.9%	-28%
EBITDA Margin	11.7%	9.3%	27%
EBIT Margin	8.0%	5.7%	40%
RoE	8.4%	5.8%	46%
ROCE	10.0%	6.9%	45%
Interest coverage	3.8x	2.3x	63%
Net working capital / sales	37.0%	39.3%	-6%