

Resultados primer trimestre 2016



TUBACEX resiste al entorno de mercado gracias a su sólido plan estratégico

- Los recortes en las inversiones de las compañías petroleras y la continua caída de las materias primas han provocado un descenso en las ventas del 24%, situándolas en 121,4 millones de euros.
- La estrategia de diversificación de TUBACEX hacia nuevos productos, sectores y mercados ha mitigado el impacto del mercado en su cuenta de resultados.
- Como respuesta a su apuesta por el producto Premium, TUBACEX ha conseguido recientemente un contrato de más de 75 millones de euros para suministrar tubos de OCTG en Oriente Medio, el mayor contrato de la historia de la compañía.
- La estrategia financiera de TUBACEX orientada a la optimización de coste y diversificación de fuentes de financiación se ha plasmado en un descenso del gasto financiero.
- Los esfuerzos durante este ejercicio estarán orientados a seguir profundizando en la mejora operacional, el aumento de la eficiencia y la reducción de costes.
- El sólido posicionamiento financiero de la compañía le permite hacer frente al vencimiento de deuda aún en escenarios de mercado extremadamente negativos.

Llodio, 5 de mayo de 2016. TUBACEX ha presentado hoy unas ventas de 121,4 millones de euros, un 24% menos con respecto al mismo periodo del 2015, en un contexto marcado por los recortes de inversiones de las compañías petroleras y la caída continua de las materias primas. Las medidas implantadas por la compañía dentro de su plan estratégico han amortiguado el impacto de la crisis en sus resultados del primer trimestre.

En este sentido, TUBACEX está desarrollando con éxito un programa de reducción de costes para ajustarse a la nueva situación de mercado. Este programa se suma a otras medidas orientadas a la mejora de la competitividad, la mejora operacional en sus plantas de producción, la diversificación hacia productos Premium, mercados y sectores con potencial de crecimiento y la reducción del coste financiero.

“La situación actual en los sectores energéticos y de materias primas ponen de manifiesto la capacidad de TUBACEX de anticipar y gestionar situaciones de crisis. Estamos viviendo una crisis sin precedentes en el sector, pero la resistencia que estamos mostrando ante ella es prueba de que nuestra estrategia de producto, operacional y de gestión son las adecuadas. Por esta razón, seguimos reforzándolas, para así estar mejor preparados para el cambio de tendencia del mercado cuando se produzca”, ha manifestado Jesús Esmorís, Consejero Delegado de TUBACEX.

Los resultados presentados responden a las previsiones del Grupo TUBACEX, que esperaba un comienzo de año complicado y en línea con los últimos resultados presentados. En este sentido, cabe destacar que la compañía ha comenzado el año con un ligero incremento del 2% en su cifra de ventas con respecto al último trimestre del 2015, una cifra que hubiera alcanzado un 4% si el precio del níquel se hubiera mantenido estable.

Por otro lado, el EBITDA ha sido de 7,8 millones de euros, lo que supone un descenso del 55,6% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, con un margen sobre ventas del 6,4%. Por su parte, el ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se ha situado en 6,1x, por encima del objetivo marcado de 3x. Se trata de una situación coyuntural que TUBACEX prevé se vaya normalizando reduciéndose a lo largo del año y generando caja en el ejercicio.

“Las mejoras operacionales implantadas en los últimos años y la importante reorganización comercial orientada a **posicionar nuestra empresa en el producto Premium** nos están permitiendo acceder y ganar proyectos muy importantes a los que antes no teníamos acceso”, ha continuado Esmorís. “El

camino iniciado en el posicionamiento de la empresa en productos de alto valor añadido está dando sus frutos y las perspectivas de este mercado son optimistas en el medio plazo”, ha finalizado.

En este sentido, TUBACEX ha conseguido un contrato de más de 75 millones de euros para suministrar tubos de OCTG en Oriente Medio, el mayor contrato para este producto de la historia de la compañía y que se comenzó a fabricar en abril en su planta de Amurrio.

Asimismo, TUBACEX ha fortalecido su **estrategia de diversificación**, apostando por mercados en crecimiento. Así, Asia ha continuado su crecimiento como principal mercado destinatario de los tubos que fabrica TUBACEX (66% de las ventas). Por otro lado, la compañía ha mantenido su apuesta hacia sectores de demanda que permitan reducir su dependencia hacia el Oil&Gas. En concreto, el 39% de las ventas del primer trimestre corresponden al sector de la generación de energía.

Igualmente, la compañía ha impulsado una **estrategia financiera** orientada a la optimización del coste y la diversificación de las fuentes de financiación. Prueba de su éxito ha sido la reducción del gasto financiero por debajo de la cifra del primer trimestre de 2015, a pesar de contar con una deuda mayor fruto de la adquisición de dos compañías y una posición de caja que le permite hacer frente a los vencimientos de la deuda de los próximos 3-4 años incluso en el peor de los escenarios.

Sobre TUBACEX

TUBACEX es un grupo multinacional con sede en Álava, y líder mundial en la fabricación de tubos sin soldadura en acero inoxidable y altas aleaciones. Dispone de plantas de producción en España, Austria, China, Italia, Estados

Unidos e India y centros de servicios en Brasil, Francia y Houston, así como filiales y oficinas comerciales en catorce países.

Los principales sectores de demanda de los tubos que fabrica TUBACEX son los del petróleo y gas, petroquímica, química y energía, que representan más de un 90% de las ventas. El Grupo realiza más el 95% de sus ventas fuera de España.

TUBACEX cotiza en la Bolsa española desde 1970 y forma parte del índice “IBEX SMALL CAPS”.

www.tubacex.com