

Resultados primer semestre 2016



TUBACEX reduce deuda y genera beneficios en un entorno de mercado muy desfavorable

- Las ventas del primer semestre han descendido un 13,5%, situándose en 261,5M y el EBITDA ha sido de 19,9M €, un 40,9% por debajo del mismo periodo del año pasado.
- Sin embargo, en el segundo trimestre el EBITDA ha aumentado un 57% con respecto al primer trimestre de 2016, como consecuencia de las mejoras operacionales y el posicionamiento en productos de alto valor añadido.
- La resistencia mostrada por TUBACEX, en la peor crisis de Oil&Gas, demuestra que su estrategia de mejora de producto, operaciones y de gestión es la acertada, lo que ha permitido cerrar el semestre con un beneficio neto positivo de 1,7M €.
- La compañía continúa con su apuesta de convertirse en proveedor global de soluciones tubulares que abarca desde el diseño hasta la instalación y el mantenimiento.
- Dentro de su estrategia de posicionamiento en productos Premium, TUBACEX ha conseguido un contrato de 40 millones de euros en tubos para umbilicales, el mayor contrato en este tipo de tubos de la compañía.
- Su posición financiera sigue siendo sólida gracias a la fuerte posición de caja y a la estrategia de diversificación de fuentes de financiación y reducción de su coste.

Llodio, 27 de julio de 2016. En un entorno de mercado muy desfavorable, con caída de volúmenes y precios de las materias primas y una crisis en el sector de Oil&Gas sin precedentes, TUBACEX ha presentado unas ventas del primer semestre de 2016 de 261,5 millones de euros, lo que supone un descenso de 13,5% respecto del mismo periodo de 2015. Asimismo, el resultado bruto de

explotación (EBITDA) ha sido de 19,9M €, un 40,9% inferior; y el beneficio neto de 1,7M €.

En lo que respecta al segundo trimestre del año, los resultados han respondido a las previsiones de la compañía, con un EBITDA de 12,2M €, un 56,7% por encima del primer trimestre de 2016. Esta mejoría es consecuencia de las mejoras operacionales implementadas en el Grupo y del aumento de cuota de mercado en productos de alto valor añadido.

Para Jesús Esmorís, consejero delegado de TUBACEX, “la resistencia demostrada es una prueba clara de que el camino iniciado con nuestro último Plan Estratégico en la mejora de producto, operaciones y de gestión es el adecuado. Con este convencimiento seguimos avanzando en las tres vías porque así estaremos mejor preparados para aprovechar el cambio de mercado que, sin duda, se producirá.”

La estrategia de TUBACEX de posicionarse en productos Premium ha continuado dando resultados. En esta ocasión, la compañía ha conseguido el mayor contrato de su historia de tubos para umbilicales, un contrato de 40 millones de euros con fechas de entrega comprendidas entre 2017 y 2019 y que tendrán como destino final un yacimiento de gas en aguas del sur del mar Caspio.

Para Esmorís “este pedido mejora la visibilidad para los dos próximos años en uno de nuestros productos de mayor valor añadido, y es una muestra más de que el salto del Grupo hacia productos Premium es una realidad”.

Por su parte, el ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se sigue situando de forma coyuntural en 6,1x. La previsión es que este ratio se vaya normalizando y reduciendo a lo largo del año hasta aproximarse al 4x para volver en 2017 al objetivo estratégico de 3x.

TUBACEX continúa teniendo una sólida posición financiera que le permite afrontar la crisis del sector con la tranquilidad de poder hacer frente a sus vencimientos de deuda de los próximos 3-4 años incluso en el peor de los escenarios

“Seguiremos profundizando en la mejora operacional, el aumento de la eficiencia y la reducción de costes. También seguiremos reduciendo nuestra dependencia de Oil&Gas dentro de nuestra estrategia de diversificación, y desarrollando nuevos grados de acero y tecnologías gracias lo que hemos conseguido una posición líder en el segmento de calderas supercríticas”, ha manifestado Jesús Esmorís.

En los próximos meses TUBACEX prevé mantener la mejora gradual de los resultados basándose en sus productos Premium y en la mejora de la eficiencia, pero el mercado seguirá en una situación débil e indudablemente marcará los resultados globales.

Cabe destacar, que en situaciones normales de mercado, TUBACEX hubiera cumplido su plan estratégico un año antes de lo previsto, lo que ha impulsado a la compañía afrontar los próximos cuatro años con un foco claro: convertirse en un proveedor global de soluciones tubulares. Este posicionamiento exige una serie de medidas enfocadas al crecimiento en servicios, impulso de la I+D+i, refuerzo de su posición comercial, o diversificación hacia otras fuentes de energía, entre otras.

Sobre TUBACEX

TUBACEX es un grupo multinacional con sede en Álava, líder en la fabricación de productos tubulares (tubos y accesorios) de acero inoxidable y altas aleaciones. Ofrece además una amplia gama de servicios que van desde el diseño de soluciones a medida hasta operaciones de instalación o mantenimiento.

Dispone de plantas de producción en España, Austria, China, Italia, Estados Unidos e India y centros de servicios a nivel mundial, así como presencia comercial en 38 países.

Los principales sectores de demanda de los tubos que fabrica TUBACEX son los del petróleo y gas, petroquímica, química y energía.

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

Principales magnitudes financieras

DATOS ECONÓMICOS

MILL. €

	<u>1S 2016</u>	<u>1S 2015</u>	<u>% variación</u>	<u>2T 2016</u>	<u>2T 2015</u>	<u>% variación</u>
Ventas	261,5	302,5	-13,5%	140,2	142,7	-1,8%
EBITDA ⁽¹⁾	19,9	33,7	-40,9%	12,2	16,2	-25,1%
Margen EBITDA	7,6%	11,1%		8,7%	11,4%	
EBIT	3,1	17,9	-82,5%	3,7	7,5	-49,9%
Margen EBIT	1,2%	5,9%		2,7%	5,2%	
Beneficio Neto Atribuible	1,7	14,0	-87,7%	2,2	7,3	-70,0%
Margen	0,7%	4,6%		1,6%	5,1%	

	<u>30/06/2016</u>	<u>31/12/2015</u>
Capital circulante	206,7	210,1
Capital circulante / Ventas	42,0%	39,4%
Patrimonio Neto	313,1	317,5
Patrimonio Neto / DFN	145,0%	144,0%
Deuda Financiera Neta	216,0	220,5
DFN/EBITDA	6,1x	4,5x