

Resultados enero- septiembre 2016



El aumento de cuota de mercado en productos premium permite a TUBACEX soportar la crisis

- El incremento de cuota de mercado en productos de alto valor añadido y la mejora continua en operaciones y gestión, están permitiendo al Grupo gestionar con éxito una crisis sin precedentes en el sector de Oil&Gas
- Las ventas de los nueve primeros meses del año ascienden a 366,2 millones de euros, un 11,7% menos que en el mismo periodo del año pasado y el EBITDA ha sido de 30,4 millones de euros.
- Sin embargo, el EBITDA del tercer trimestre ha crecido un 29,6% hasta situarse en 10,5 millones de euros, un 10,1% sobre ventas, siendo el tercer trimestre consecutivo de incremento.
- A pesar de que el entorno de mercado es muy desfavorable, la estrategia seguida por TUBACEX le ha permitido cerrar los nueve primeros meses del año con un beneficio neto positivo de 3,3 millones de euros
- TUBACEX continúa teniendo solidez financiera para hacer frente a las necesidades financieras de los próximos 3-4 años, incluso en el peor de los escenarios

Llodio, 8 de noviembre de 2016. En un mercado que continúa siendo muy desfavorable, TUBACEX está aumentando su cuota de mercado en productos Premium de alto valor añadido, y mejorando operacionalmente de forma significativa. Sus ventas en los nueve primeros meses del año han ascendido a 366,2M €, lo que representa un 11,7% menos que en el mismo periodo de 2015,

en un entorno de crisis global que afecta especialmente al sector del petróleo. El resultado bruto de explotación (EBITDA) ha sido de 30,4M €, un 27,2% inferior.

Sin embargo, el EBITDA del tercer trimestre ha crecido un 29,6% hasta situarse en 10,5M €, lo que supone el tercer trimestre consecutivo de mejora de margen y la vuelta al doble dígito tras cuatro trimestres por debajo. Solo el margen EBITDA del tercer trimestre se sitúa en 10,1%, el más alto del último año.

A pesar de que el mercado es muy desfavorable, la estrategia seguida por TUBACEX le ha permitido cerrar los nueve primeros meses del año con un beneficio neto positivo de 3,3 millones de euros. Según Jesús Esmorís, consejero delegado de TUBACEX, “estamos trabajando en tres vías fundamentales: la mejora del mix de producto, las mejoras operacionales y de gestión, y el ajuste de costes al nuevo nivel de ventas, considerando que éstas que encuentran un 30% por debajo del mercado antes de la crisis”.

La situación del sector no muestra síntomas de recuperación a corto plazo. En el último año las grandes petroleras han recortado de manera drástica las inversiones para amortiguar el impacto, centrando sus esfuerzos en conseguir que sus operaciones ganen en eficiencia. La paralización de inversiones ha afectado negativamente a fabricantes como TUBACEX que podría sufrir las consecuencias en los próximos dos o tres años, a pesar de la estabilidad que comienzan a mostrar el precio de las materias primas y petróleo.

Cabe destacar que el Grupo continúa teniendo una posición financiera sólida que le permitiría hacer frente a las necesidades financieras de los próximos 3-4 años, incluso en el peor de los escenarios. El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se sitúa en 5,9x de manera coyuntural como consecuencia de la adquisición el año pasado de dos compañías estratégicas en Italia e India. A pesar de ello, TUBACEX mantiene su previsión de reducir este ratio hasta situarlo en el objetivo estratégico de 3x en el ejercicio 2017.

“Estamos acelerando nuestras inversiones estratégicas porque creemos en el potencial de crecimiento futuro de nuestros resultados”. Prueba de ello es el acuerdo para la creación de una Joint Venture firmado recientemente con la compañía japonesa Awaji Materia para la fabricación de componentes especiales en acero inoxidable en su fábrica de Tailandia.

Las previsiones del Grupo para el último trimestre del año son parecidas a las del tercer trimestre, “caracterizado por una mejora del mix facturado gracias a los pedidos Premium captados pero con poco volumen y presión en precios en el resto de productos”, según Esmorís. “Nuestro objetivo sigue siendo cerrar el ejercicio con generación de caja positiva”, ha concluido.

TUBACEX sigue trabajando para convertirse en proveedor global de soluciones tubulares, lo que exige 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, Italia, Estados Unidos, India y Tailandia 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:

	<u>9M 2016</u>	<u>9M 2015</u>	<u>% variación</u>	<u>3T 2016</u>	<u>3T 2015</u>	<u>% variación</u>
Ventas	366,2	414,5	-11,7%	104,6	112,0	-6,6%
EBITDA	30,4	41,8	-27,2%	10,5	8,1	29,6%
Margen EBITDA	8,3%	10,1%		10,1%	7,3%	
EBIT	6,9	19,8	-65,1%	3,8	1,9	98,2%
Margen EBIT	1,9%	4,8%		3,6%	1,7%	
Beneficio Neto Atribuible	3,3	14,1	-76,4%	1,6	0,1	n.s.
Margen	0,9%	3,4%		1,5%	0,1%	

n.s.: No significativo.

	<u>30/09/2016</u>	<u>31/12/2015</u>
Capital circulante	203,0	210,1
Capital circulante / Ventas	41,8%	39,3%
Patrimonio Neto	315,3	317,5
Patrimonio Neto / DFN	141,8%	144,0%
Deuda Financiera Neta	222,3	220,5
DFN/EBITDA	5,9x	4,5x

www.tubacex.com