



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