

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



PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

1^{er} trimestre 2016



D. Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO

“En el primer trimestre de 2016 nos hemos enfrentado al mismo entorno negativo que durante el ejercicio de 2015. El importante recorte en las inversiones de las compañías petroleras, unido a la continua caída de las materias primas, sigue afectando negativamente a nuestro negocio provocando una caída del volumen, de los precios y un empeoramiento del mix fabricado.

A pesar de que la recuperación del sector parece retrasarse hasta el segundo semestre de 2017, hay varios factores positivos que merece la pena destacar. 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. Tal es el caso del pedido de tubo de OCTG para extracción de gas en medio oriente que hemos ganado recientemente. Se trata del mayor pedido que hemos recibido en nuestra historia en este producto de alto valor añadido y nos permite tener una visibilidad importante en este producto hasta el primer trimestre del próximo año. De la misma manera, actualmente estamos cotizando pedidos muy significativos en este mismo tipo de producto y en otros productos premium, con especial éxito en el segmento de calderas supercríticas, lo que refleja que el camino iniciado en el posicionamiento de la empresa en productos de alto valor añadido está dando sus frutos y que las perspectivas de este mercado son optimistas en el medio plazo.

Mientras tanto, en el corto plazo, la solidez financiera de TUBACEX nos está permitiendo enfrentarnos a esta crisis con la tranquilidad de ser capaces de hacer frente a nuestras necesidades financieras incluso en el peor de los escenarios.

Los esfuerzos durante este ejercicio estarán orientados a seguir profundizando en la mejora operacional, el aumento de la eficiencia y la reducción de costes. Asimismo, la total integración de las dos compañías adquiridas el ejercicio pasado nos está permitiendo ofrecer la gama de productos más amplia del mercado, al mismo tiempo que diversificamos nuestros productos reduciendo la dependencia del sector de Oil&Gas.

Estamos viviendo una crisis sin precedentes en el sector, pero la resistencia que estamos mostrando ante ella es prueba de que nuestras estrategias de producto, operacional y de gestión son las adecuadas. Por esta razón, seguimos reforzándolas, para así estar mejor preparados para aprovechar el cambio de tendencia del mercado cuando se produzca, que sin duda se producirá.

De cara a los próximos trimestres, prevemos una mejora gradual de los resultados en base a los productos premium y la mejora de eficiencia, pero no podemos abstraernos de la situación general del mercado y los resultados finales dependerán de la evolución del resto de productos.”



ENTORNO DE MERCADO

La recuperación mundial iniciada en 2015 ha continuado en el primer trimestre de 2016 pero a un ritmo cada vez más lento, lo que ha llevado al Fondo Monetario Internacional a revisar a la baja una vez más en marzo las proyecciones de crecimiento mundial para 2016 y 2017. A pesar de esta rebaja de perspectivas, la inestabilidad financiera de las primeras semanas de 2016 parece haber pasado y el clima inversor ha sido algo más favorable en marzo y abril.

El precio del **níquel** mantiene su tendencia decreciente y cierra el mes de marzo en 8.360 dólares por tonelada, una caída del 3,9% con respecto al cierre de 2015, que se suma a la caída del 42,1% experimentada durante el año pasado. El precio del níquel se mantiene en niveles insosteniblemente bajos y se calcula que a estos niveles un 70% de la industria productora está en pérdidas por lo que no sería descartable una normalización del precio a lo largo del ejercicio.

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 negativo en sus precios a lo largo del trimestre.

Por el contrario, el precio del **petróleo** ha mostrado un comportamiento positivo en el comienzo del año.

EVOLUCIÓN PRECIO NÍQUEL

DIC 13 - MAR 16 (\$/ton)

En términos de precios medios, se ha situado en 8.542 dólares por tonelada, un 40,7% por debajo del precio medio del primer trimestre de 2015 y un 28,0% por debajo del precio medio de todo el ejercicio anterior.

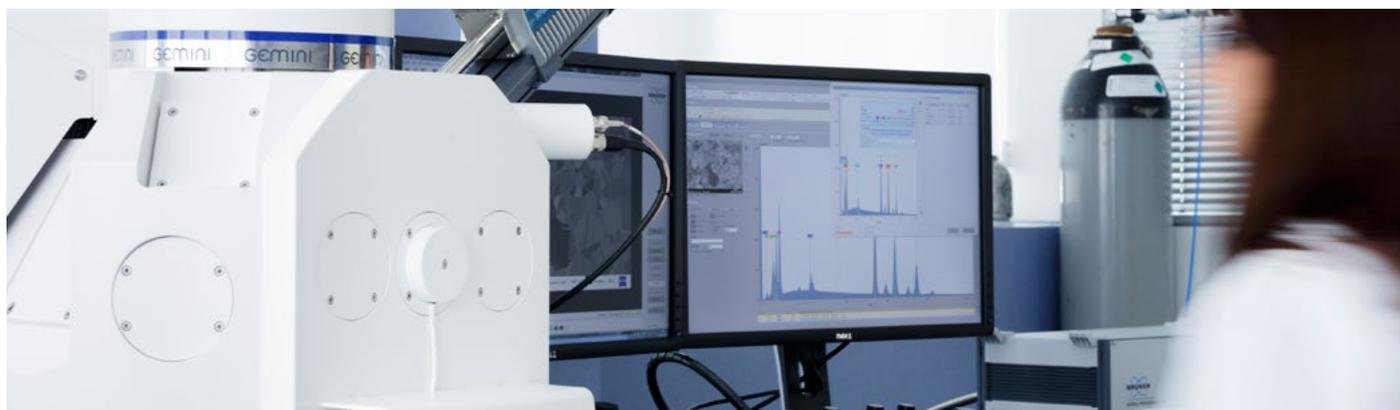


EVOLUCIÓN PRECIO BRENT

DIC 13 - MAR 16 (\$/barril)

El barril de Brent cerró el mes de marzo en 39,60 dólares, un 6,2% por encima del cierre de 2015. Esta tendencia positiva se ha mantenido en las últimas semanas, con un precio de barril de Brent que parece haberse estabilizado en el entorno de los 42 dólares en abril, lo que supone una apreciación cercana al 50% desde sus mínimos a mediados de enero.





PRINCIPALES MAGNITUDES FINANCIERAS

El primer trimestre de 2016 se ha desarrollado en un entorno de mercado sumamente desfavorable. La debilidad mostrada en el último año por el precio de las materias primas y del petróleo ha afectado negativamente a los resultados de TUBACEX de manera gradual trimestre a trimestre, pero son el último trimestre de 2015 y este primero de 2016 los que recogen en sus cuentas la verdadera caída de la actividad y del mercado.

La cifra de ventas en el trimestre se ha situado en 121,4 millones de euros, un 24% por debajo de las ventas del primer trimestre de 2015 como consecuencia tanto de la caída de volúmenes como del efecto negativo de las materias primas. Sin embargo, la cifra de ventas se encuentra un 2,0% por encima de las ventas del trimestre inmediatamente anterior. Dado el importante efecto que tienen las materias primas en la cifra de ventas, es necesario destacar que, si el níquel

se hubiera mantenido estable, las ventas en el perímetro tradicional de TUBACEX habrían crecido un 4,1% en el trimestre alcanzando los 110,4 millones de euros frente a la cifra comparable de 106,0 millones de euros del último trimestre de 2015.

El EBITDA alcanza los 7,8 millones de euros con un margen del 6,4%, nuevamente muy afectado por la negativa evolución de los volúmenes, de los precios y del mix de producto vendido.

DATOS ECONÓMICOS

(Mill. €)

	1T 2016	1T 2015	% variación
Ventas	121,4	159,8	-24,0%
EBITDA	7,8	17,5	-55,6%
Margen EBITDA	6,4%	10,9%	
EBIT	(0,6)	10,4	n.s.
Margen EBIT	neg.	6,5%	
Beneficio Neto Atribuible	(0,5)	6,6	n.s.
Margen	neg.	4,2%	

	31/03/2016	31/12/2015
Working Capital	221,2	210,1
Working Capital / Ventas	44,7%	39,4%
Patrimonio Neto	312,8	317,5
Patrimonio Neto / DFN	131,2%	144,0%
Deuda Financiera Neta	238,5	220,5
DFN / EBITDA	6,1x	4,5x

n.s.: No significativo.
neg.: Negativo.

Por lo que respecta al Balance, el capital circulante asciende a 221,2 millones de euros, ligeramente por encima del cierre de 2015. Por su parte, la deuda financiera alcanza los 238,5 millones de euros. El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se sitúa en 6,1x de manera coyuntural ya que el EBITDA de los últimos 12 meses baja significativamente al incluir en su cálculo un primer trimestre de este año muy débil y excluir el primer trimestre de 2015 que fue el más fuerte del año pasado. Este ratio irá normalizándose y reduciéndose a lo

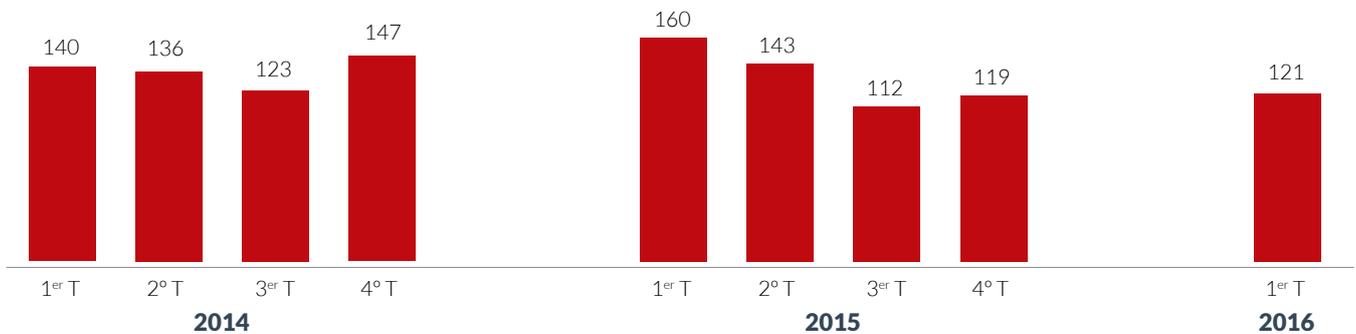
largo del año, ya que la previsión de TUBACEX es generar Free Cash Flow positivo en el ejercicio.

Cabe destacar la fortaleza financiera del Grupo. La estrategia financiera de TUBACEX en los últimos años ha estado orientada a la optimización del coste y la diversificación de las fuentes de financiación. El éxito de esta estrategia financiera pueda comprobarse en dos hechos concretos: (i) un gasto financiero por debajo del gasto financiero del primer trimestre de 2015, a pesar de contar con una

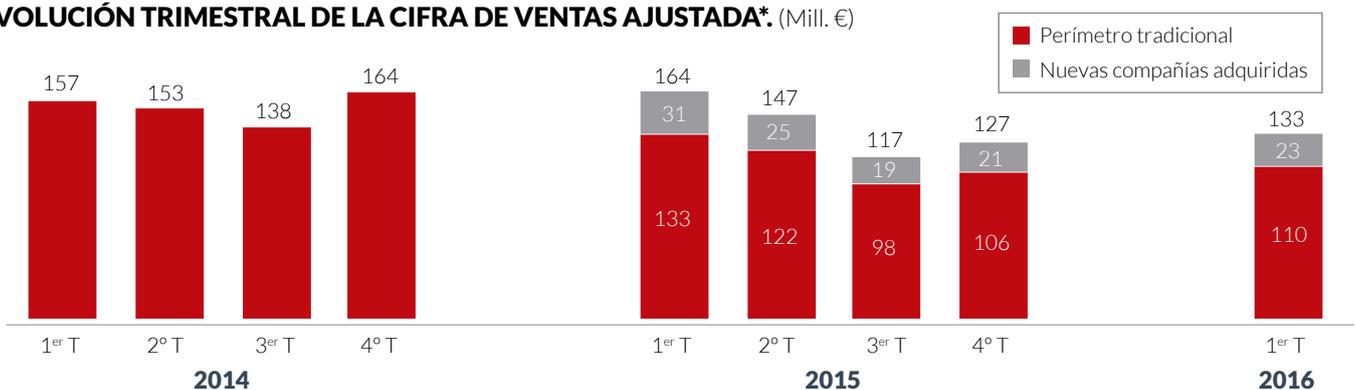
deuda mayor fruto de la adquisición de dos compañías y (ii) una posición de caja fuerte que permite hacer frente a los vencimientos de la deuda de los próximos 3-4 años incluso en el peor de los escenarios.

En cuanto a las perspectivas futuras, preveemos una mejora significativa del mix facturado en los próximos trimestres como consecuencia del importante pedido de tubos de OCTG captado recientemente, aunque el resultado del año dependerá de la evolución general del mercado.

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS. (Mill. €)

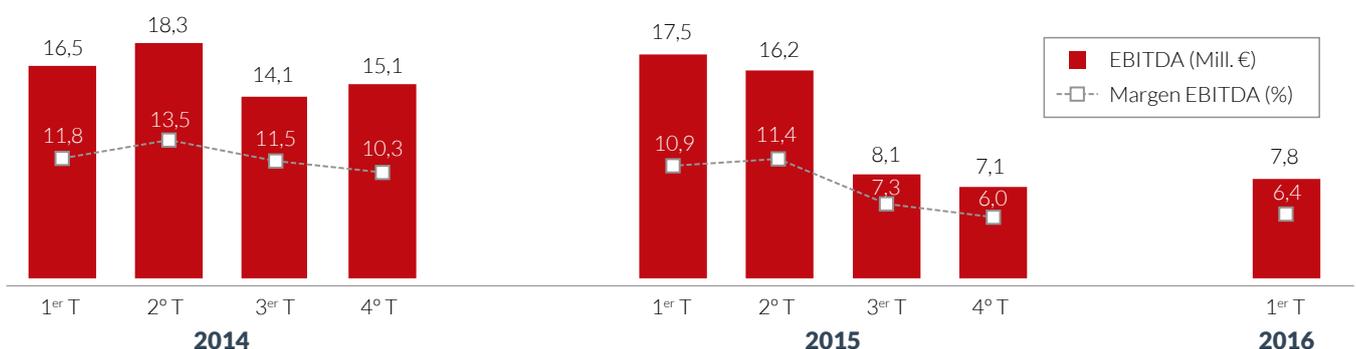


EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE VENTAS AJUSTADA*. (Mill. €)



* Cifra de ventas calculada asumiendo precio del níquel estable de 2012.

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE EBITDA





EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO

El entorno de negocio del Grupo TUBACEX en el primer trimestre del año ha mantenido la tendencia mostrada en el último trimestre de 2015 caracterizada por un empeoramiento progresivo de las ventas en términos de volumen y precios.

Las **ventas a través del canal de distribución** han mostrado un comportamiento muy débil, ya que se han visto particularmente afectadas por el bajo precio del níquel y por la debilidad de la demanda ligada al bajo crecimiento mundial.

Por lo que se refiere a las **ventas directas a ingeniería y cliente final**, cabe destacar dos hechos significativos. Por una parte, ha aumentado la proporción que este canal de venta representa en el total de ventas del Grupo, hasta situarse por encima del 70% de la entrada de pedidos. Por otra parte, la caída del sector de E&P ha sido parcialmente compensada por el crecimiento del sector de PowerGen, movimiento que ya se venía apreciando desde el ejercicio de 2015. Durante el año pasado ya se observó una reducción progresiva del segmento de E&P desde el 37% que representaba en el primer trimestre hasta el 26% del cierre del ejercicio. Esta reducción vino acompañada de un aumento en paralelo del segmento de PowerGen desde el 19% que representaba en el primer trimestre hasta el 26% del cierre del año. Durante el primer trimestre de 2016 ambos movimientos se han acelerado. El **segmento de E&P** ha reducido su peso al 15% como consecuencia del recorte en

las inversiones del sector petrolero y el retraso en la puesta en marcha de algunos proyectos provocado por el bajo precio del petróleo. Si bien, es necesario destacar que las buenas perspectivas del sector del gas en Oriente Medio y, en concreto, el importante pedido de OCTG captado en marzo, provocarán un aumento del peso de este sector a partir del próximo trimestre.



Por su parte, el sector de **PowerGen** mantiene el buen comportamiento mostrado en la última parte del año pasado con un nivel de ventas y captación de pedidos muy alto y que supone ya el 40% de las ventas de este canal. La integración de TUBACEX IBF, especialista en piezas de grandes diámetros en segmento Premium, permite ofrecer a los clientes de este sector soluciones tubulares integrales. Este hecho, unido al desarrollo de nuevos grados de acero específicos para este sector en los últimos años y a la línea de "shotpeening" está contribuyendo de manera importante al buen comportamiento del segmento.

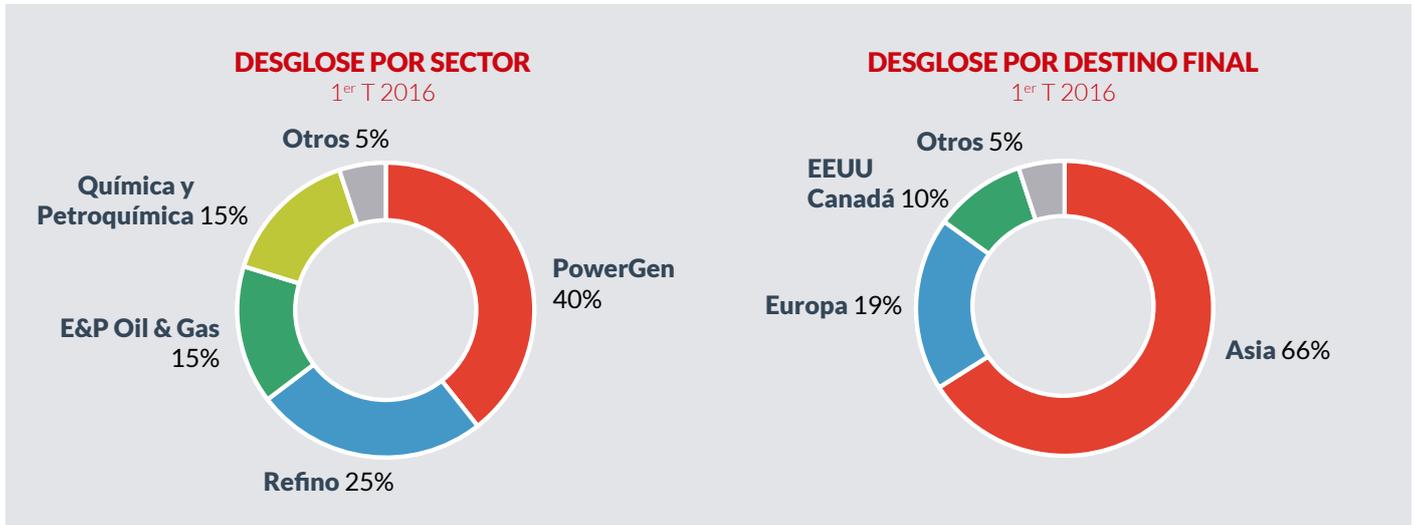
En cuanto al sector de **Refino e Industria Petroquímica** muestra también más dinamismo, aunque la

escasa actividad del segmento de E&P se ha traducido en un aumento sustancial de la competencia. Los bajos precios del petróleo unidos a las altas tasas de utilización de las instalaciones de refino han impulsando los márgenes del segmento de *downstream* y, por tanto, la demanda de tubos con este destino. Esta mejora es especialmente notable en EE.UU. como consecuencia del aumento de las necesidades de

refinería, en China por la inversión en mejoras de eficiencia de las plantas ya existentes y en Australia dada la apuesta de esta región por el Gas Natural Licuado (LNG). Sin embargo, la amenaza de la sobrecapacidad en el sector de Refino está provocando el retraso en la puesta en marcha de muchos proyectos.

Por lo que se refiere al resto de sectores, mantienen el mismo tono de debilidad del mercado en general, aunque con algunas excepciones. Tal es el caso del sector de **Fertilizer**, mercado nuevo para el Grupo, en el que está aumentando progresivamente su presencia, especialmente en Europa, y centrando sus esfuerzos en posicionarse en el mercado asiático.

DESGLOSE DE VENTA DIRECTA A INGENIERÍA Y CLIENTE FINAL



Atendiendo al desglose geográfico por destino final de las ventas, se aprecia que el mercado asiático sigue aumentando su peso. Asia se configura como el mercado de mayor potencial de crecimiento a nivel mundial y uno

de los principales ejes de la estrategia comercial del Grupo TUBACEX. Por esta razón, TUBACEX ha reforzado en los últimos meses su estructura comercial en Asia con la incorporación de TUBACEX Prakash, empresa que

constituye una herramienta clave para crecer en esta zona. Además, también ha desarrollado una nueva estructura técnico comercial en esta región con la apertura de oficinas comerciales en Dubai, Mumbai y Singapur.





ACONTECIMIENTOS IMPORTANTES

EL MAYOR PEDIDO DE OCTG

Febrero-Marzo 2016

TUBACEX ha firmado un contrato de 75 millones de euros para suministrar tubos de OCTG CRA en Oriente Medio entre abril de 2016 y abril de 2017. Este pedido es el más grande recibido hasta la fecha en este producto destinado a la extracción de petróleo y gas, y supone un avance decisivo en el objetivo de mejorar el posicionamiento del Grupo en productos de alto valor añadido. La adjudicación de este pedido unida al reciente levantamiento de las sanciones a Irán mejoran las perspectivas de TUBACEX en el medio plazo gracias a su creciente presencia en Middle East y al desarrollo de las infraestructuras de gas previstas en esta región.

NITROGEN + SYNGAS 2016 (BERLÍN)

Febrero-Marzo 2016

La feria Nitrogen + Syngas, la más destacada a nivel mundial en su sector, registró un récord de asistentes en su pasada edición en Berlín con más de 660 profesionales de 50 países que intercambiaron buenas prácticas y tuvieron acceso a los desarrollos técnicos y tendencias más novedosas relacionadas con la operativa empresarial. La trigésima edición de la conferencia y feria más prestigiosa del ámbito industrial congregó a los principales agentes de la industria del nitrógeno, que aborda todos los ámbitos de los fertilizantes.

Tubacex tuvo una presencia significativa en el evento, con un stand que captó la atención de varios clientes tanto fabricantes, usuarios finales como empresas de ingeniería, con los que mantuvo interesantes debates respecto a materiales y mercados. Tubacex también participó activamente en el patrocinio del evento.

No hay duda de que Tubacex está empezando a ser un proveedor reconocido en esta nueva aplicación para la empresa, en la que ha suministrado muchos lotes de tubos para tanques de ácido nítrico y urea desde 2014.

FERIA SUBSEA TIE-CAK EN SAN ANTONIO (TEXAS)

Marzo 2016

La Subsea Tieback 2016 Forum & Exhibition tuvo lugar entre el 22 y el 24 de marzo en el Henry B. Gonzalez Convention Center de San Antonio, Texas. Es la quinta vez que Tubacex participa en este importante foro con su propio stand. Gracias a ello, los representantes de Tubacex pudieron entablar charlas comerciales con los principales responsables de la toma de decisiones en industrias de umbilicales como Oceaneering, Technip, Aker Solutions, Nexans y Deepdown y con usuarios finales como Chevron, Shell, Hess o Exxon. La situación actual del mercado demanda un mayor diálogo entre todos los agentes industriales. Por esta razón, la presencia de Tubacex en estos foros es de vital importancia, y está prevista su participación en la Subsea Tie Back 2017.





TUBACEX EN BOLSA

EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN

ENE 16 - MAR 16

Durante el primer trimestre del año, la acción de TUBACEX ha tenido un comportamiento muy positivo en bolsa cerrando el mes de marzo en 2,07 euros por acción, lo que supone una revalorización del 18,3% en lo que llevamos de año.

A cierre del trimestre la capitalización de TUBACEX asciende a 275,3 millones de euros, frente a los 232,7 millones de euros de cierre de 2015.

Por lo que se refiere a la liquidez del valor el volumen negociado ha disminuido respecto a las cifras record

alcanzadas en 2015. Entre enero y marzo de 2016 se han negociado un total de 27,0 millones de títulos, es

decir, un 20,3% del capital y un 50,4% menos que en el mismo trimestre de 2015.

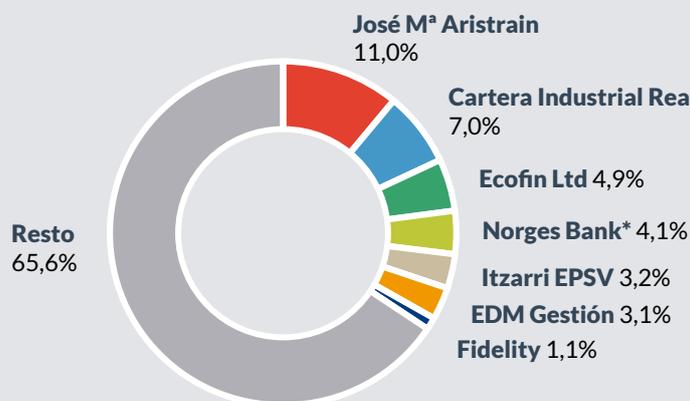


ACCIONARIADO DE TUBACEX

31.03.2016

En el primer trimestre de 2016 se ha producido un único cambio en el accionariado de la Compañía. Con fecha 27 de enero, Cartera Industrial Rea que ya era accionista significativo, anuncia que aumenta su participación del 5,0% al 7,0%.

Por tanto, según consta en la CNMV, la estructura de accionistas de TUBACEX a 31 de marzo de 2016 es la siguiente:



* Participación dividida en una participación directa del 2,475% e instrumentos financieros equivalentes al 1,587%



MAGNITUDES FINANCIERAS

BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

(Mill. €)

	31/03/2016	31/12/2015	% variación
Activos intangibles	69,9	68,8	1,6%
Activos materiales	260,0	263,7	-1,4%
Inmovilizado financiero	61,0	61,9	-1,5%
Activos no corrientes	390,9	394,4	-0,9%
Existencias	223,6	226,7	-1,4%
Clientes	82,6	79,8	3,5%
Otros deudores	17,4	13,7	27,2%
Otro activo circulante	1,4	1,4	5,3%
Instrumentos financieros derivados	0,6	0,4	55,9%
Caja y equivalentes	141,0	142,8	-1,2%
Activos Corrientes	466,6	464,7	0,4%
TOTAL ACTIVO	857,5	859,1	-0,2%
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	284,6	288,6	-1,4%
Intereses Minoritarios	28,2	28,9	-2,4%
Patrimonio Neto	312,8	317,5	-1,5%
Deuda financiera largo plazo	200,8	166,1	20,9%
Instrumentos financieros derivados	1,1	0,8	35,1%
Provisiones y otros	45,2	48,7	-7,3%
Pasivos no corrientes	247,0	215,6	14,6%
Deuda financiera corto plazo	178,7	197,1	-9,4%
Instrumentos financieros derivados	0,7	0,9	-22,1%
Acreedores comerciales	84,9	96,4	-11,9%
Otros pasivos corrientes	33,3	31,6	5,6%
Pasivos corrientes	297,7	326,0	-8,7%
TOTAL PASIVO	857,5	859,1	-0,2%

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

(Mill. €)

	1T 2016	1T 2015	% variación
Ventas	121,4	159,8	-24,0%
Variación de existencias	4,2	(15,9)	n.s.
Otros ingresos	1,3	1,1	23,6%
Coste de aprovisionamientos	(64,2)	(67,0)	-4,1%
Gastos de personal	(30,2)	(33,5)	-9,9%
Otros gastos de explotación	(24,6)	(27,0)	-8,6%
EBITDA	7,8	17,5	-55,6%
Amortizaciones	(8,4)	(7,0)	18,9%
EBIT	(0,6)	10,4	n.s.
Resultado Financiero	(2,1)	(2,7)	-21,6%
Diferencias tipo de cambio	(0,2)	1,6	n.s.
Beneficio atribuible a la Sociedad Dominante	(0,5)	6,6	n.s.

n.s. : No significativo

PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS

	1T 2016	2015	1T 2015
Deuda neta / EBITDA	6,1x	4,5x	2,5x*
Deuda Neta / Patrimonio Neto	76,2%	69,4%	56,9%
Margen EBITDA	6,4%	9,2%	10,9%
Margen EBIT	neg.	2,9%	6,50%
RoE	0,5%	2,9%	9,4%*
ROCE	0,8%	2,9%	9,1%*
Cobertura de intereses	neg.	1,7x	3,9x
Net working capital / ventas	44,7%	39,4%	38,2%*

* Magnitudes proforma que incluyen 12 meses de IBF.