

URBAR INGENIEROS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO
2016****1. HECHOS SIGNIFICATIVOS DEL EJERCICIO 2016**

Urbar Ingenieros, S.A. (en adelante Urbar) es la matriz de un grupo de 3 empresas que tiene como actividad principal el diseño y distribución de maquinaria e instalaciones a medida para procesos industriales basadas en la vibración mecánica. Urbar Soluciones de Ingeniería, S.L. es la filial comercial orientada a la comercialización de todos los productos de vibración y bombeo. La filial Metrocompost S.L. está especializada en el sector de tratamiento y reciclaje de residuos, tanto en el diseño e plantas como en la explotación de las mismas. Virfab, S.L. es un laboratorio para la realización de ensayos de vibración y choque para distintos sectores, destacando el nuclear y ferroviario.

Evolución y resultado de los negocios

El Grupo Urbar Ingenieros ha alcanzado un nivel de ingresos ordinarios de 4.7 M€. Dicha cifra supone una disminución del -59% con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

Aunque la actividad de venta de maquinaria vibrante (Urbar Soluciones de Ingeniería, S.L.) ha caído ligeramente un -1% en relación con el mismo periodo del ejercicio anterior, se ha constatado un ligero repunte en el negocio de bombas y vibradores, mientras que las ventas de maquinaria compleja aún siguen débiles. A 31 de diciembre de 2016, la cartera de pedidos en firme en 0.05M€.

En el segmento de instalaciones de compostaje, disminuye un -87% como consecuencia de la finalización de las obras y el retraso en la adjudicación de los nuevos proyectos en Portugal. Durante el ejercicio 2016 no se ha ejecutado ninguna obra nueva.

El laboratorio de medición aumenta sus ventas un 10% con respecto al mismo periodo de 2015. La cartera de ofertas realizadas augura una buena evolución durante el próximo ejercicio 2017.

Importe neto de la cifra de negocios €000	Grupo Urbar Consolidado		Var%
	Periodo Actual	Periodo Anterior	
Venta y alquiler maquinaria vibrante	1.261	1.270	(1%)
Explotaciones e instalaciones de compostaje	1.041	8.008	(87%)
Laboratorio de medición	2.407	2.190	10%
Ajustes entre sectores			
TOTAL	4.709	11.468	(59%)

Importe neto de la cifra de negocios €000	Grupo Urbar Consolidado		Var%
	Periodo Actual	Periodo Anterior	
Mercado Interior	3.186	3.805	(16%)
Exportación:	1.523	7.663	(80%)
a) Unión Europea	1.415	7.462	(81%)
b) Países OCDE	78	26	200%
c) Resto de países	30	175	
TOTAL	4.709	11.468	(59%)

Pese a la disminución de la cifra de negocios, el Grupo Urbar no ha empeorado sus resultados antes de impuestos, pasando de unas pérdidas en 2015 de -0,70M€ a unas pérdidas consolidadas de -0,44M€ en 2016.

El Grupo ha cerrado el segundo semestre del ejercicio 2016 con un EBITDA (definido como Beneficio de Explotación sin considerar la dotación a la amortización ni provisiones de circulante) negativo de -0,1M€. En el mismo periodo del ejercicio anterior, se obtuvo un EBITDA positivo de +1,1M€.

Urbar Individual

El importe neto de la cifra de negocios de Urbar ha sido de 0,7 M€, ingresos similares a los conseguidos en el mismo período del ejercicio anterior. Los ingresos del segmento de venta y alquiler de maquinaria vibrante, incorporando los correspondientes a su comercializadora Urbar Soluciones de Ingeniería, alcanzan 1,3M€, en igual magnitud a los obtenidos en el ejercicio anterior.

Los resultados de este segmento de actividad manifiestan el estancamiento en el mercado de bienes de inversión (instalaciones complejas) y un ligero repunte en pequeña maquinaria, bombas y vibradores.

Con todo lo anterior, el EBITDA del ejercicio 2016 ha mejorado hasta -0,1M€ frente a -0,3M€ obtenido en 2015. El resultado antes de impuestos ha sido de -0,2M€ frente a las pérdidas de -0,15M€ del ejercicio anterior.

Urbar Ingenieros ha saneado completamente las existencias que mantenía en su balance y ha efectuado una provisión por deterioro de su filial comercializadora por importe de -0,1M€ y de su filial Metrocompost, S.L. por importe de -1,5M€. Dicho ajuste se deriva de la revisión del plan de negocio del segmento de "Explotaciones e instalaciones de compostaje" debido a las incertidumbres y retrasos de los proyectos considerados en el Plan de Negocios anterior. En el mismo sentido, se han regularizado contra resultados -0,4M€, correspondientes a diferencias temporarias fiscales de la sociedad Tecmihor (sociedad fusionada con Metrocompost) que Urbar mantenía en el activo de su balance.

Con todo lo anterior, el resultado neto después de impuestos alcanzan unas pérdidas de -1,0M€, frente a las pérdidas de -0,2M€ del ejercicio 2015.

Filiales del Grupo Urbar

Metrocompost, S.L. es una de las compañías españolas con más experiencia en el diseño y construcción de plantas de recuperación, reciclaje y compostaje. Su experiencia y el desarrollo de tecnologías propias le han dado una posición de referencia en el sector, siendo especialistas en desarrollar "proyectos llave en mano" de instalaciones industriales para transporte, trituración y clasificación de residuos sólidos urbanos. Metrocompost realiza también la gestión de la explotación de una planta de valorización de restos vegetales en Castelldefels (planta del Canal).

El desglose de la facturación de la actividad de explotación e instalaciones de compostaje por áreas de negocio es como sigue:

Moneda: €			
Facturación Compostaje	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2014
Explotaciones	1.024.884	1.109.633	1.051.169
Instalaciones	15.755	6.898.590	11.229.155
Total	1.040.638	8.008.223	12.280.324

La distribución de la facturación de la actividad de explotación e instalaciones de compostaje por áreas geográficas es la siguiente:

Moneda: €			
Facturación Compostaje	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2014
Mercado Interior	1.024.884	1.433.961	1.268.847
Exportación:	15.755	6.574.262	11.011.477
a) Unión Europea	15.755	6.427.282	10.161.477
b) Países OCDE			
c) Resto de países		146.980	850.000
Total	1.040.638	8.008.223	12.280.324

La filial Metrocompost, S.L. está presente en mercados tanto dentro de la Unión Europea (Portugal, donde alcanzó en 2015 el 80% de su facturación) como fuera de la Unión Europea: Turquía, Lituania, Omán, Marruecos, Guinea Ecuatorial, El Salvador, Brasil y Colombia. La caída de la cifra de negocios en 2016 con respecto al ejercicio anterior se justifica por la finalización de las obras y el retraso en la adjudicación de las nuevas obras en Portugal. Durante el ejercicio 2016 no ejecutó ninguna instalación nueva.

Metrocompost ha cerrado el ejercicio 2016 con un EBITDA (definido como Beneficio de Explotación sin considerar la dotación a la amortización ni provisiones de circulante) negativo de -0,9M€ y unas pérdidas antes de impuestos de -1,0M€. Asimismo se han regularizado contra resultados -0,9M€, correspondientes a diferencias temporarias fiscales que mantenía en el activo de su balance.

Virlab S.A., filial constituida en 1976, es un laboratorio de ensayos sísmicos y de vibración dirigidos fundamentalmente a los sectores de generación eléctrica (nuclear, ciclo combinado y eólico) y ferroviario. La filial es el único laboratorio privado nacional homologado por el Grupo de Garantía de Calidad de Propietarios de Centrales Nucleares Españolas para realizar ensayos de simulación sísmica de equipos de Clase 1E, que son aquéllos que, en caso de sismo, tienen que garantizar la parada de emergencia del reactor, el aislamiento del edificio de contención y el enfriamiento del núcleo del reactor. La experiencia adquirida a través del laboratorio ofrece la posibilidad de utilizar sus servicios en la investigación y el desarrollo de los equipos diseñados por el Grupo.

El desglose de la facturación de la actividad de laboratorio de medición por áreas de negocio es como sigue:

Moneda: € Facturación Laboratorio	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2014
Nuclear	1.756.105	1.674.057	1.598.691
Ferrocarriles	248.399	209.501	280.132
Sísmico no nuclear	100.831	70.433	119.350
Eólico	218.315	149.405	58.323
Aeronáutico			37.610
Otros	83.756	86.577	39.689
Total	2.407.406	2.189.972	2.133.795

El detalle de la distribución geográfica de las ventas es el siguiente:

Moneda: € Facturación Laboratorio	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2014
Mercado Interior	997.422	1.162.443	1.227.272
Exportación:	1.409.985	1.027.529	906.523
a) Unión Europea	1.361.956	986.743	906.523
b) Países OCDE	43.944	22.000	0
c) Resto de países	4.085	18.786	0
Total	2.407.406	2.189.972	2.133.795

Virlab ha cerrado el ejercicio 2016 con un EBITDA (definido como Beneficio de Explotación sin considerar la dotación a la amortización ni provisiones de circulante) positivo de 0,7M€ y unas beneficios antes de impuestos de 0,6M€.

2. DESCRIPCIÓN DE LOS PRINCIPALES RIESGOS E INCERTIDUMBRES A LOS QUE SE ENFRENTA EL GRUPO DE SOCIEDADES

Factores de riesgo financieros

a) Situación patrimonial de la Matriz

Las pérdidas extraordinarias de las correcciones valorativas de la filial Metrocompost han situado, al 31 de diciembre de 2016, los Fondos Propios de la Sociedad en un importe de 1.580.3123 euros. Esta situación genera que la Sociedad incurra en causa legal de disolución por dejar el Patrimonio Neto por debajo de la mitad del capital social. Por ese motivo, se hace constar expresamente, que tan pronto queden formuladas las Cuentas anuales individuales y consolidadas de la Sociedad, y debidamente verificadas por los auditores de cuentas (momento en el que el Consejo de Administración tendrá constancia de la cifras concretas y si la Sociedad incurre en causa de disolución o no), el Consejo de Administración de la Sociedad procederá a convocar una Junta General de Accionistas con el fin de proponer los acuerdos correspondientes para reequilibrar el Patrimonio Neto con el capital social conforme a lo previsto en el art. 365 de la Ley de Sociedades de Capital. Dichas medidas podrían concretarse en una reducción del valor nominal de las acciones para compensar pérdidas o cualquier otra operación.

b) Riesgo de liquidez

La deuda financiera bruta del Grupo a 31 de diciembre de 2015 ascendía a 7.9M€. En junio de 2016, terminó el año de carencia concedido en el Acuerdo Marco de Refinanciación, y se comenzaron a amortizar con normalidad los préstamos financieros refinanciados. El endeudamiento bruto total del Grupo a diciembre 2016 descendió a 6.9M€.

Por otro lado, con fecha 22 de diciembre de 2016, la mercantil Yakan XXI, S.L. y Urbar Ingenieros, S.A., así como sus filiales, entre otros, han suscrito un acuerdo transaccional en virtud del cual han solucionado todas las controversias existentes hasta la fecha en relación con la deuda de Yakan. Con este acuerdo se alcanza la paz social entre el accionista de referencia Don Rafael Salama Falabella y el Grupo Urbar.

Asimismo se ha mejorado el resultado de la Sociedad Dominante, al acordar Yakan y el Grupo Urbar una quita sobre la deuda existente por un importe de 298.893 euros (mejorando el resultado de la Sociedad Dominante, y por tanto del Grupo) y, como contrapartida, Yakan se adhiere al Acuerdo Marco de Refinanciación.

Según proyecciones, la disponibilidad de tesorería alcanza hasta junio de 2017 anticipando un proceso de reestructuración de la deuda bancaria, que se ha iniciado en marzo de 2017. Además, el Grupo ha incumplido desde febrero de 2017 hasta la fecha de formulación de las Cuentas pagos a efectuar a entidades de crédito, por importe total de 324.197 euros y ha iniciado un proceso de refinanciación de su deuda, con el fin de armonizar estos pagos a sus planes de negocio.

A 31 de diciembre de 2016, el Grupo mantiene un fondo de maniobra negativo por importe - 3,8M€ motivado principalmente porque su deuda bancaria se presenta en el corto plazo al incumplir el acuerdo de refinanciación.

c) Riesgo de crédito

El entorno económico podría afectar con retrasos y/o impago de las ventas. En la actualidad se está observando un alargamiento de los periodos medios de cobro, que origina un incremento en el circulante neto de los negocios, si bien las deudas están reconocidas y amparadas dentro de la relación contractual que regula los contratos. La política de gestión del riesgo de crédito ha sido diseñada para minimizar los posibles impagos por parte de sus clientes. Como consecuencia de esta política, los saldos de balance presentan una alta cobrabilidad crediticia y un historial probado de recuperabilidad.

Factores de riesgo relativos al negocio

a) Riesgo de mercado y demanda

La falta de crecimiento de la economía, está afectando a la actividad de venta y alquiler a través de una ralentización de la demanda. Según esto, las actividades, la situación financiera y los resultados de explotación de la Sociedad podrían seguir viéndose afectados negativamente.

El endurecimiento de las condiciones para la renovación y obtención de créditos que financien la adquisición de equipos por los clientes de la Sociedad, ha ocasionado una crisis de liquidez que, unida a la situación económica de nuestro país, ha provocado una ralentización en las inversiones de los clientes y, por tanto, de demanda de productos.

Riesgos derivados de las concesiones

Metrocompost, S.L. operaba dos plantas de valorización de residuos en régimen de concesión administrativa (plantas de Torrelles y Canal). Las concesiones son otorgadas por las Administraciones competentes y están sujetas a riesgos específicos, incluyendo el riesgo de que adopten acciones contrarias a los derechos de la Sociedad, de conformidad con el contrato de concesión, afectando negativamente al negocio del Grupo. Dichas Administraciones pueden extinguir o rescatar unilateralmente las concesiones por razones de interés público (si bien el ejercicio de dichas facultades está sometido a control judicial) o por incumplimiento de las obligaciones contractuales por parte de la sociedad concesionaria, en cuyo caso ésta sólo tendría derecho a recuperar una cantidad limitada de su inversión, además de que podría verse obligada a indemnizar a la Administración por los daños y perjuicios ocasionados en la cuantía que excediese a la fianza previamente prestada.

Debido al hecho de que las concesiones tienen una vida limitada (hasta su fecha de extinción, si no son renovadas) hace necesario la renovación de la cartera de concesiones. El Grupo no puede garantizar que las autorizaciones administrativas vayan a ser renovadas cuando así lo solicite. En este sentido, durante el tercer semestre de 2016, la Administración comunicó a la sociedad la no renovación de la Planta de Torrelles.

La concesión de la planta de compostaje de Canals se articula mediante un contrato firmado en diciembre de 2008 de prestación de servicios para el tratamiento de fracción vegetal de los residuos municipales procedentes de los municipios del Área Metropolitana de Barcelona; el contrato está renovado hasta 30/12/2017 y es prorrogable de mutuo acuerdo por dos años más. En el caso de que el Grupo sea incapaz de renovar las concesiones a su vencimiento, resueltas o rescatadas, los ingresos futuros del Grupo podrían reducirse.

b) Riesgos relativos a los proveedores y subcontratación de servicios

La situación económica en general ha provocado un endurecimiento por parte de las aseguradoras de ventas que podría limitar el riesgo que otorgan al Grupo, pudiendo condicionar el suministro de proveedores del Grupo.

Los pagos realizados por el Grupo en sus operaciones comerciales durante el ejercicio 2016 han sido 3.188 miles de euros. El ratio de las operaciones pagadas es de 62 días.

En ocasiones los proveedores aseguran sus ventas a la Sociedad para garantizarse el cobro. Si estas compañías de seguro de crédito a la venta reducen o no conceden riesgo a la Sociedad, el suministro de estos proveedores podría limitarse, influyendo negativamente por el retraso en la búsqueda de alternativas y afectando a la venta y por tanto al resultado de explotación.

Este riesgo es significativo en la venta de equipos a medida y venta y alquiler de equipos estándar fabricados por la Sociedad así como de importación. En este sentido, la fabricación de algunos de estos equipos está sujeta al suministro de componentes, algunos de los cuales son de difícil sustitución de manera inmediata. De esta forma, una interrupción en el suministro por parte de algunos de estos proveedores, por distintos motivos, podría afectar negativamente a la fabricación, venta o alquiler de esos equipos.

La venta y alquiler de productos en España que la Sociedad compra en el extranjero está condicionada por los acuerdos de distribución en exclusividad con estos proveedores. La continuidad de esos acuerdos de distribución podría verse afectado de tal forma que se terminaran los mismos, impidiendo la continuidad de ese negocio. Del mismo modo, el precio de venta y alquiler que la Sociedad establece para sus equipos está condicionado por los costes de aprovisionamiento de los componentes y equipos de proveedores. Un aumento elevado de sus precios puede generar una pérdida de competitividad en el mercado con lo cual las actividades, la situación financiera y los resultados de explotación podrían verse afectados negativamente.

También existe un riesgo de pérdida de clientes y actividad derivado por otros motivos: defectos de diseño, plazos de entrega excesivamente largos, dificultades financieras del cliente que dificulten el pago de la venta, falta de stock para la venta y alquiler de productos estándar.

Si no pudiera subcontratar determinados servicios o adquirir el equipamiento y los materiales según la calidad prevista, podría verse afectada, con el consiguiente riesgo de pérdida de ventas, de penalizaciones, de resolución de contratos o de responsabilidades y repercutir negativamente en la situación financiera del Grupo.

c) Riesgos derivados de las estimaciones de costes de ejecución y de plazos de finalización de obras

Los proyectos desarrollados por el Grupo en el área de instalaciones parciales y plantas llave en mano para distintos sectores implican generalmente una actividad de diseño e ingeniería compleja, la adquisición de una gran cantidad de equipamiento y material y/o una gestión compleja de la construcción.

Durante el período de ejecución pueden surgir problemas relacionados con el diseño, la ingeniería del proyecto o en el suministro de equipamiento, y pueden producirse cambios en el calendario previsto para ello u ocurrir cualquier otra circunstancia que dé lugar a interrupciones o retrasos (por ejemplo inestabilidad política o local, o condiciones climatológicas adversas prolongadas). Asimismo, durante el tiempo de ejecución de los proyectos el precio de materias primas puede variar sustancialmente encareciendo la compra de equipos y materiales.

El potencial incumplimiento por los proveedores del Grupo del plazo previsto para la terminación de los proyectos, puede ocasionar retrasos y mayores costes que podrían provocar, retrasos en la recepción de ingresos y conllevar la imposición de penalidades en algunos casos. Adicionalmente, la reputación del Grupo podría verse afectada, en su caso, que dicho incumplimiento se convirtiera en algo recurrente.

Algunas de estas circunstancias escapan del control del Grupo, pudiendo afectar a la capacidad del mismo para finalizar el proyecto dentro del presupuesto o de acuerdo con el calendario previsto (pudiendo ocasionar, además, en este caso la imposición de las penalizaciones por retraso que pudiera prever el correspondiente contrato), lo que podría tener un impacto negativo en los resultados operativos y financieros del Grupo.

3. OTRA INFORMACION ADICIONAL

Instrumentos Financieros Derivados

El Grupo no dispone de contratos de derivados financieros.

Actividades en materia de I + D

No aplica.

Adquisición y enajenación de acciones propias

A 31 de diciembre de 2016 la Sociedad Dominante contaba con 120.010 acciones propias, lo que representa un 0,46% del capital social.

Durante el ejercicio 2016 no se han realizado operaciones con la autocartera de la Sociedad Dominante.

Estructura del capital social

Al 31 de diciembre de 2016, el capital social de la sociedad está compuesto por 26.304.827 acciones ordinarias de 0,17 euros de valor nominal cada una de ellas, correspondiendo a un importe de 4.471.820,59 euros.

Todas las acciones gozan de iguales derechos políticos y económicos. La totalidad de las acciones de la Sociedad están admitidas a cotización oficial en el mercado secundario de la Bolsa de Madrid.

Aplazamiento de pagos a proveedores

El periodo medio de pago del Grupo Urbar a sus proveedores es de 84 días, como se informa convenientemente en la Memoria Consolidada adjunta. El Grupo ha cumplido con el plazo máximo legal de pago a sus proveedores en un total del 69% de los pagos efectuados en el ejercicio 2016. El alargamiento de los periodos medios de pago por encima del plazo legal se justifica por los acuerdos de pago formalizados con determinados acreedores para facilitar el pago de los servicios. La Sociedad prevé incrementar de manera significativa el cumplimiento de esta normativa contable durante el ejercicio 2017, principalmente tras la firma de un nuevo acuerdo marco de refinanciación de deuda con sus principales entidades financieras y la materialización de los planes de negocio y de tesorería adoptados.