

NOTA DE PRENSA

Presentación de resultados FY2019

Fluidra alcanza sus objetivos en el primer año completo tras la fusión con Zodiac

- **La compañía registró una buena evolución y superó las sinergias estimadas para 2019 con el proceso de integración casi completado.**
- **El crecimiento pro forma en 2019 fue de un 4% en ventas hasta €1,368M y más de un 10% en EBITDA hasta €244M.**
- **La deuda financiera neta disminuye en €85M hasta €635M, lo que supone un ratio Deuda/EBITDA de 2,6 veces.**
- **La compañía está bien posicionada para alcanzar el Plan Estratégico 2022.**

28 de febrero de 2020 – Fluidra cerró 2019, primer año completo tras la fusión con crecimiento en las principales magnitudes de negocio. El líder mundial del sector de equipamiento de piscinas y wellness, concluye el ejercicio 2019 con un crecimiento de la facturación del 3,9%, lo que supone alcanzar los 1.368 millones de euros y una mejora del EBITDA del 10,3% hasta los 244 millones de euros. La compañía registró un beneficio neto pro forma de 62 millones de euros y redujo su deuda neta de 3.3x EBITDA a 2.6x, gracias a su fuerte capacidad de generación de caja.

"Nuestro rendimiento en 2019 ha sido bueno", afirmó Eloi Planes, presidente ejecutivo de Fluidra, "tanto las sinergias de costes como de ventas son excelentes. La gran mayoría del trabajo de integración ha sido completado, a partir de ahora podremos volver a centrar nuestra energía en los clientes".

En 2019, los objetivos de sinergias de costes asociados a la fusión se elevaron 5 millones de euros hasta 40 millones de euros. Durante el año, la compañía también

anunció por primera vez sus objetivos de sinergias de ventas que alcanzan casi 60 millones de euros para 2022.

Cumplimiento del Plan Estratégico 2022

La compañía confirma sus objetivos del Plan Estratégico 2022, con la previsión de alcanzar una facturación en 2020 de entre 1.435 millones de euros y 1.465 millones de euros, lo que implica un rango de crecimiento del 5-7%. Así como un EBITDA de entre 265 millones de euros y 285 millones de euros, lo que implica un margen del 18-19%. Gracias a la buena generación de caja la compañía empezará a implementar políticas de asignación de capital que incluirán adquisiciones, como prueba la reciente adquisición de la australiana Fabtronics, adicionalmente a la reducción de deuda.

Crecimiento en todas las áreas

Las ventas evolucionaron con solidez en todas las áreas geográficas. En Norteamérica el crecimiento fue del 5,7% y representa el 31% del total de ventas. En el sur de Europa, que representa el 32% del total, las ventas alcanzaron los 442,8 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 5,3% a perímetro ajustado, con un buen comportamiento en Francia. En el resto de Europa, las ventas ajustadas por divisa y perímetro, crecieron más del 7%, mientras que el Resto del Mundo experimentó un aumento del 1,7%.

Por área de negocio, destaca el incremento de las actividades en Piscina Residencial, con un crecimiento del 3,7%, que es un 5,7% ajustado por cambios en perímetro, con una excelente recuperación en calentadores a gas y un buen desempeño en cubiertas para piscina y piscina elevada. La división de Piscina Comercial, con crecimientos del 4,2%, confirma la buena evolución mostrada en los primeros nueve meses del año. El área de Tratamiento de Agua de Piscina mostró un fuerte crecimiento del 7% con una buena evolución tanto en productos químicos como en equipos para el tratamiento del agua.

FLUIDRA

Acerca de Fluidra

Fluidra es un grupo multinacional que cotiza en la Bolsa española dedicado al desarrollo de servicios y productos innovadores, así como a soluciones de Internet of Things en el mercado de la piscina residencial y comercial a escala global. La compañía opera en más de 45 países y cuenta con una cartera con algunas de las marcas más reconocidas del sector, incluyendo Jandy®, AstralPool®, Polaris®, Cepex®, Zodiac®, CTX Professional® y Gre®. Para más información sobre Fluidra, visite www.fluidra.com.

Contacto de prensa:

Sarah Estébanez, sestebanez@tinkle.es, +34 636 62 80 41

Xana Pena, xpena@tinkle.es, +34 674 73 47 82

