



Es una empresa industrial con una estrategia focalizada en nichos de mercado, donde ha podido ofrecer productos y servicios con un alto grado de tecnología. En su día se especializó en los útiles de automoción para la estampación de ruedas y poleas de acero, facturando a nivel internacional.

Última Actualización
28/05/2018

Tecnoquark | TQT | ES0105076006

Sector: Montaje Bienes de Equipo

	2013	2014	2015	2016	2017
Cifra de Negocio (miles €)	4.219	2.772	1.913	5.401	6.089
Ebitda (miles €)	456	422	-1.879	-648	91
Amortización y Depreciación (miles €)	-200	-216	-478	-738	-929
EBIT (miles €)	256	207	-2.357	-1.386	-838
Gastos Financieros (miles €)	-180	-179	-142	-263	-435
Impuestos (miles €)	-31	-15	-146	-13	0
Resultado Neto (miles €)	45	12	-2.644	-1.686	-1.154
Activos (miles €)	5.515	8.317	7.619	11.517	10.017
Capital Circulante (miles €)	-1.090	-2.184	-950	-3.130	-4.024
Inmovilizado Material (miles €)	2.353	2.573	2.920	2.974	2.238
Deudas Financieras (miles €)	1.878	2.879	2.371	6.701	6.929
Ampliaciones de Capital (miles €)	285	0	4.459	0	0
Acciones en Circulación (miles)	3.050	3.050	5.325	5.325	5.325
Volumen de Negociación (miles €)	0	0	622	492	423
PER Medio	N.A.	N.A.	-3,93	-5,94	-7,34
Beneficio por Acción	0,01	0,00	-0,50	-0,32	-0,22
Cifra de Negocio por Acción	1,38	0,91	0,36	1,01	1,14
Ebitda por Acción	0,15	0,14	-0,35	-0,12	0,02
Cash Flow por Acción	0,00	0,01	0,06	0,01	-0,06
Valor Contable por Acción	0,33	1,01	0,68	0,31	0,01
Margen Bruto	67,22%	71,68%	39,64%	59,39%	51,33%
Margen Explotación	10,81%	15,23%	-98,25%	-12,00%	1,50%
Ratio Cobertura Intereses	1,42	1,15	N.A.	N.A.	N.A.
Rentabilidad del Capital	27,23%	25,00%	-199,81%	-152,81%	86,26%
Deudas por Recursos Propios	1,84	0,94	0,65	4,04	223,81
Deuda Financiera Neta / Ebitda	4,03	6,72	-1,06	-9,60	70,73
Return on Assets (ROA)	0,89%	0,18%	-33,18%	-17,62%	-10,71%
Return on Equity (ROE)	6,06%	0,61%	-78,66%	-63,59%	-136,47%

Datos Mercado

Capitalización de Mercado: 6.976.076 €
 Último (25/05/2018): 1,31 €
 Rentabilidad Anual (2018): 0,0%
 Precio de Salida (21/12/2015): 3,32 €
 Precio Máximo: 3,32 € | Precio Mínimo: 1,27 €

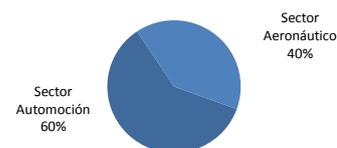
Principales Accionistas

Carlos Soler Miralles 28,63%
 Sunecat 2007 28,62%
 Free float y otros 42,75%

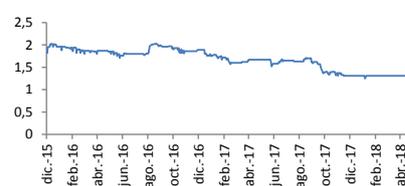
Dirección

Carlos Soler - Presidente Ejecutivo

Ingresos por segmentos



Evolución cotización



Análisis de Tecnoquark

La empresa Tecnoquark cerró el año 2017 con 1,54 millones de euros de pérdidas, equivalente a 22 céntimos de euro por acción, tras alcanzar una facturación de 6,1 millones de euros.

El incremento de la cifra de negocios, en más de un 12,72%, no fue compensada por la evolución del margen bruto, que bajó hasta el 51,33% sobre ventas. No obstante, la compañía cerró el ejercicio con un EBITDA positivo. Un 1,5% sobre la cifra de negocio registrado a lo largo del año.

A nivel de estructura financiera, hay distintas alertas a destacar. Como expresa el auditor PKF en su informe anual, la compañía sigue acumulando resultados negativos. Además de un déficit en su capital circulante por un total de 4 millones de euros. En términos de apalancamiento, las deudas acumuladas al cierre del ejercicio alcanzaron los 6,9 millones de euros, en comparación con un patrimonio neto de 31 mil euros.

El auditor acompaña también los resultados del grupo con un párrafo de opinión con salvedades. En ella alerta que, tras registrarse la adquisición de una empresa participada por encima del valor contable de la misma, el Fondo de Comercio de Sociedades Consolidadas y las Reservas se encuentran sobrevaloradas por 1,66 millones y 1,87 millones de euros, respectivamente.

Fruto de estas opiniones existiría una incertidumbre material que puede generar dudas significativas sobre la capacidad del grupo para continuar como empresa en funcionamiento, según el auditor. La empresa revertiría esta situación con un cambio en su modelo y una futura ampliación de capital, a lo largo del ejercicio 2018.



TU PUERTA AL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL

Modelo de Negocio

El negocio industrial de Tecnoquark tiene como objetivo dos segmentos principales de clientes: el mercado del automoción y el aeronáutico. El primer segmento representó en 2017 un 60% de la facturación, al que se dirigen a través del diseño y venta de productos como llantas de acero.

Respecto al segmento aeronáutico, Tecnoquark está especializada en el diseño, fabricación y venta de piezas para motores de aviones. Este segmento de ventas, que ha experimentado un mayor crecimiento en los últimos años, representa un 40% del total de la facturación.

Las características de ambos negocios son similares y se traducen en resultados. Ambos tipos de clientes están en mercados de carácter cíclico, el de la automoción más que el aeronáutico, lo que se traduce en la oscilación de los márgenes a lo largo de los años.

Para ello, Tecnoquark intenta reducir estos riesgos a través de la implantación de plantas de producción en India, China y los Estados Unidos. De esta forma, evita el riesgo del cambio de divisa y está cerca del cliente.

A través de estos productos, además de los servicios de ingeniería, la simulación de procesos y el comportamiento de materiales, Tecnoquark desarrolla *know how* como activo de valor para el desarrollo de sus actividades, aunque difícil de transferir a otras compañías.