

“...sabemos que, aunque la duración de esta situación es incierta, algún día pasará y nosotros estaremos mejor preparados que nunca para aprovechar el ciclo de crecimiento que inevitablemente tiene que llegar.”

La recuperación gradual iniciada en 2018 tras cuatro años de crisis en el sector se ha visto truncada por la pandemia mundial provocada por la COVID-19. Actualmente nos enfrentamos a una situación de altísima incertidumbre, que no se disipará hasta que no hayamos dejado atrás definitivamente la crisis sanitaria. Esta incertidumbre es la causa de la que se anticipa como una importante crisis económica mundial que está afectando en mayor o menor medida a todas las compañías.

Desde el comienzo de esta crisis sanitaria la prioridad de TUBACEX ha sido tanto preservar la salud de sus trabajadores como atender los compromisos adquiridos con nuestros clientes. Pero, además, ante un escenario tan incierto y de duración desconocida, tan pronto como se desató la pandemia, en TUBACEX pusimos en marcha un plan de choque basado en tres ejes: financiero, costes y comercial. El eje financiero buscaba asegurar la liquidez y la solvencia del Grupo con una posición de caja alta. Este planteamiento, ya finalizado con éxito, ha permitido reestructurar completamente la deuda financiera, diversificándola, alargando sus plazos de vencimiento y garantizando la liquidez de la Compañía a corto y medio plazo. El eje de costes busca lograr unos ahorros de costes de entre 20 y 25 millones mediante un riguroso plan de ajuste a todos los niveles. Este plan ha supuesto la toma de decisiones muy duras, como la necesidad de reducir la plantilla en un 20%, pero necesarias para garantizar la rentabilidad del Grupo. Esta reestructuración se encuentra ya muy avanzada, pendiente en su mayor parte del ajuste de las plantas españolas, pero esperamos finalizarla completamente en el corto plazo.

Por último, el eje comercial buscar mantener y reforzar el posicionamiento comercial del Grupo, para poder aprovechar la vuelta del mercado cuando ésta se produzca. Los esfuerzos realizados en esta área están permitiendo negociar y firmar, incluso en un momento tan complicado de mercado como el actual, contratos que nos vinculan a largo plazo con los principales usuarios finales de nuestros productos de mayor valor añadido.

A corto plazo, sabemos que estamos atravesando uno de los periodos más exigentes y desafiantes de la historia. La incertidumbre y la alta volatilidad en todos los mercados van a ser nuestro día a día en los próximos meses y trimestres. Por eso desde TUBACEX, nos estamos adaptando. Estamos haciendo nuestros ajustes internos para garantizar y preservar la rentabilidad de la Compañía. Al mismo tiempo, no dejamos de seguir trabajando en nuestros objetivos estratégicos. Porque sabemos que, aunque la duración de esta situación es incierta, algún día pasará y nosotros estaremos mejor preparados que nunca para aprovechar el ciclo de crecimiento que inevitablemente tiene que llegar.

A medio/largo plazo la transición energética seguirá avanzando y nosotros estamos plenamente concienciados con los objetivos de desarrollo sostenible. Todas las nuevas tecnologías requieren materiales de alta resistencia a la temperatura, corrosión y presión y, por eso, desde TUBACEX estamos llamados a desempeñar un papel líder en la transformación energética.

Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO



1 Entorno macroeconómico

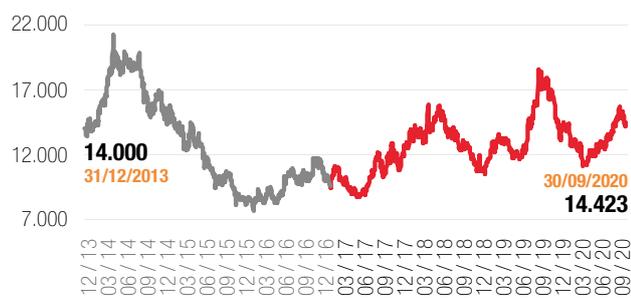
La evolución del precio de las **materias primas** ha sido distinta en función de la situación de los sectores usuarios finales y las regiones afectadas por el brote y de la posibilidad de almacenamiento y elasticidad de oferta de cada materia prima.

Los precios del petróleo cayeron más de un 60% entre febrero y abril de 2020 ya que la pandemia provocó un colapso de la demanda mundial de petróleo y suscitó preocupaciones acerca de la capacidad de almacenamiento. La reducción de la oferta vino tanto por el ajuste por parte de la OPEP+ así como por el cierre de plantas y quiebras de productores norteamericanos. En paralelo, la reactivación gradual de la actividad económica ha permitido dinamizar la demanda.

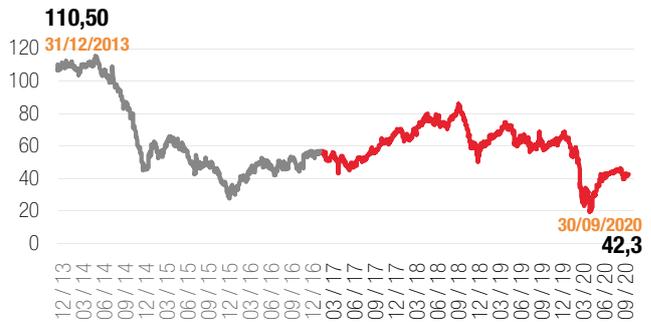
Así el precio del **barril de Brent** ha ido experimentado una importante recuperación desde los mínimos históricos por debajo de 20\$ tocados en abril y cierra septiembre en 42,3 dólares. Sin embargo, a pesar de ello, sigue manteniéndose en niveles bajos con una caída acumulada en el año del 35,9%.

El precio del **níquel** cerró septiembre en 14.423 dólares por tonelada, lo que supone una revalorización del 2,3% en 2020, aún muy lejos de sus niveles históricos. Las otras dos aleaciones con un peso significativo en los aprovisionamientos del Grupo de cara a la fabricación del acero inoxidable son el **molibdeno** y el **chromo**. El precio del molibdeno ha caído un 7,1% con respecto al cierre del 2019, mientras que el chromo ha aumentado un 12%.

Evolución precio níquel
DIC 13 - SEP 20 (\$/TON)



Evolución precio Brent
DIC 13 - SEP 20 (\$/barril)





• 2 Principales magnitudes financieras

Iniciamos el ejercicio de 2020 con muy buenas perspectivas en un mercado que anticipaba una recuperación progresiva en los siguientes 2-3 años y una cartera de pedidos importante. Sin embargo, los resultados del año están altamente afectados por el entorno macro y sanitario mundial y se encuentran muy por debajo de las perspectivas que tenía el Grupo al comienzo del año.

La cifra de ventas en los primeros nueve meses del año se sitúa en 389,6 millones de euros y el EBITDA en 26,4 millones de euros con un margen del 6,8%. Como ya ocurrió en los resultados del primer semestre, estas cifras están lejos de las perspectivas que tenía TUBACEX al comienzo del año, pero es destacable que, incluso en un entorno tan dramático como el actual, el Grupo mantenga unos resultados operativos positivos con márgenes razonables. De hecho, en el tercer trimestre, trimestre más corto que el resto al estar afectado por la parada estacional de verano en la mayoría de las

unidades productivas, las ventas han ascendido a 107,6 M€ y el EBITDA a 6,6 M€. Esto ha sido posible gracias tanto a la diversificación geográfica y de producto como al rápido plan de acción puesto en marcha con un ajuste pormenorizado de los costes en todos los niveles.

Ante la situación global de recesión y con el objetivo de adecuar los niveles de actividad del Grupo a un más que previsible escenario de baja actividad durante al menos los próximos tres trimestres, se ha anunciado un plan de reestructuración que afectará aproximadamente al 20% de la plantilla que, unido a otras medidas de ajuste puestas en marcha, permitirá reducir los costes de la compañía entre 20 y 25M€ para 2021. Los resultados a septiembre incorporan una parte del coste asociado a dicha reestructuración, aunque aún queda por instrumentalizar la parte de la reestructuración que afecta a las filiales españolas.

Datos económicos

M€

	<u>9M 2020</u>	<u>9M 2019</u>	<u>% variación</u>	<u>3T 2020</u>	<u>3T 2019</u>	<u>% variación</u>
Ventas	389,6	476,3	-18,2%	107,6	152,8	-29,6%
EBITDA	26,4	46,2	-42,9%	6,6	13,0	-49,1%
Margen EBITDA	6,8%	9,7%		6,1%	8,5%	
EBIT	(7,3)	17,8	n.s.	(3,0)	4,5	n.s.
Margen EBIT	neg.	3,7%		neg.	3,0%	
Beneficio Neto Atribuible	(13,0)	7,2	n.s.	(4,7)	2,2	n.s.
Margen neto	neg.	1,5%		neg.	1,5%	

	<u>30/09/2020</u>	<u>31/12/2019</u>
Patrimonio Neto Atribuible Sociedad Dominante	255,6	287,5
Patrimonio Neto / DFN	87,0%	113,4%
Working Capital	215,0	187,2
Working Capital / Ventas	40,8%	30,5%
Deuda Financiera Neta Estructural ⁽¹⁾	78,7	66,3
Deuda Financiera Neta Total	293,7	253,6
DFN / EBITDA	6,2x	3,8x

neg.: negativo

n.s.: no significativo

(1) Deuda Financiera Neta Total - Working Capital

Con respecto al Balance, en primer lugar, es necesario mencionar que la reducción del patrimonio neto atribuible a la sociedad dominante de 31,9 millones de euros es como consecuencia de tres efectos principales. El beneficio neto negativo generado, el programa de recompra de acciones y el efecto de la variación de las diferencias de conversión en los balances denominados en moneda extranjera.

La cifra de capital circulante se sitúa en 215,0 millones de euros, un aumento de 27,8 millones con respecto al cierre de 2019. Este incremento es puntual y coyuntural y se debe a los distintos ritmos de reducción del activo y el pasivo circulante. No obstante, la tendencia para los próximos trimestres es hacia la reducción progresiva de su importe neto adaptándose a los niveles de actividad de la compañía.

Un dato de enorme relevancia en estos momentos es la evolución del fondo de maniobra (activo circulante - pasivo exigible a corto plazo) que ha pasado de situarse en 71,1 millones de euros a 31 de diciembre de 2019 a 142,0 millones de euros a 30 de septiembre de 2020, exactamente el doble.

La deuda financiera neta del grupo asciende 293,7 millones de euros y el ratio de apalancamiento se sitúa en 6,2x EBITDA. Es destacable que el 56,3% de la deuda financiera bruta está clasificada a largo plazo frente al 39,6% correspondiente al cierre de 2019. Asimismo, al ser TUBACEX un grupo integrado que trabaja bajo pedido, el capital circulante representa el 73,2% de la deuda, por lo que la deuda financiera estructural de la compañía sin incluir el circulante se sitúa en 78,7 millones de euros frente a los 66,3 millones de euros a cierre de 2019.

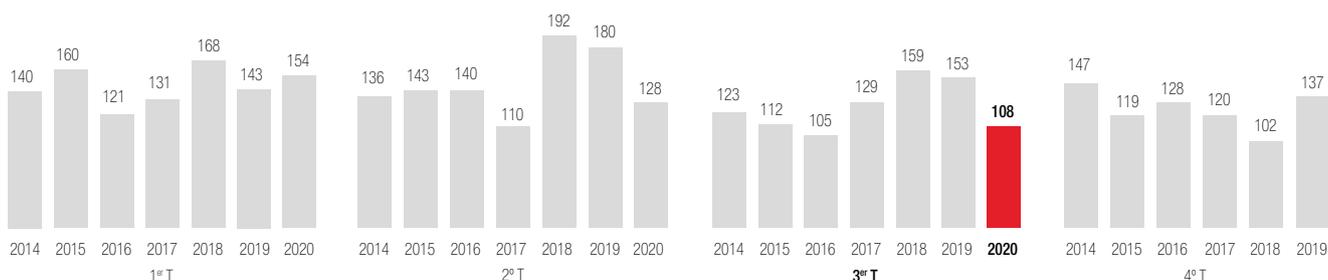
En términos de liquidez, la caja del Grupo asciende a 170,5 millones de euros a los que hay que añadir 66,4 millones de líneas de crédito no dispuestas. Esto supone una liquidez conjunta a 30 de septiembre de 2020 de 236,9 millones de euros. Esta cifra conjunta ascendía a 216 millones a 31 de diciembre de 2019. La caja del Grupo cubre los vencimientos de préstamos hasta bien entrado el año 2024.

En el marco de la reestructuración ya ejecutada como respuesta a la COVID-19, TUBACEX ha formalizado 60,5 millones de euros en préstamos a 5 años con 1 de carencia, mediante un acuerdo marco con 11 entidades financieras con el apoyo del ICO. Simultáneamente ha renegociado a largo plazo sus líneas de crédito a corto por importe de 78 millones de euros en plazos que van desde los 2 a los 5 años, con el apoyo tanto del ICO como de CESCE. Más del 43% de este importe está firmado a un plazo de 5 años.

En cuanto al futuro, se hace imposible predecir cuál va a ser la evolución de la actividad mundial condicionada por la evolución del virus. Ante esta situación, el Grupo Tubacex se mantiene como objetivo fundamental la no destrucción de caja a nivel operativo, con el mantenimiento de un flujo de caja operacional igual a cero, manteniendo la deuda financiera neta en niveles similares a los de años anteriores y sobre todo tal y como se ha descrito, habiendo ejecutado un muy importante refuerzo y mejora de su liquidez, solvencia y capacidad de maniobra financiera.

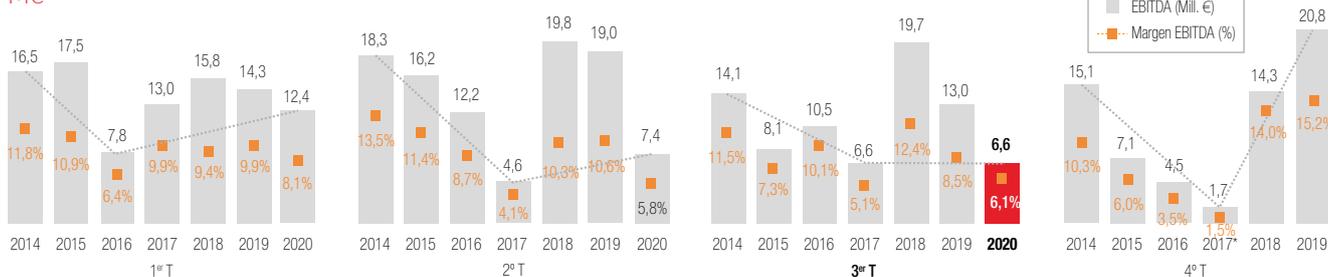
Evolución trimestral de la cifra de ventas

M€



Evolución trimestral de la cifra de Ebitda

M€



* El EBITDA del último trimestre de 2017 incluye ajustes extraordinarios correspondientes a la regularización de equipos, utillaje y existencias ligados a la fabricación de producto convencional en Austria que pasa a realizarse en India



• 3 Evolución del negocio

El entorno actual de mercado sigue marcado por la gran incertidumbre causada por la pandemia de la COVID-19. En el sector energético la recesión mundial que se prevé está ralentizando la toma de decisiones importantes de inversión, lo que provoca una debilidad general en la demanda en todos los sectores a los que se dirige TUBACEX, así como un importante aumento de la presión competitiva.



El canal de ventas a usuarios finales e ingenierías se mantiene como el canal más importante para TUBACEX, en línea con la estrategia del Grupo de desarrollo de soluciones tubulares a medida del cliente final. El desglose de ventas a través de este canal se configura de la siguiente manera: E&P de Gas 27%, E&P de Oil 14%, Generación eléctrica 14% y Mid&Downstream 37%.

El sector de **E&P de Oil&Gas** se ha caracterizado por una fuerte caída de la actividad durante todo el año tanto por efecto del coronavirus como por la guerra de precios del petróleo. La caída del consumo de productos derivados del petróleo es superior a un 10% en lo que va de año y, a pesar de que su recuperación ha comenzado en algunos sectores, existen otros como por ejemplo el queroseno de aviación, en cifras inferiores al 50% con respecto a la situación pre-covid. El escenario general es así de una importante contracción en la puesta en marcha de nuevos pozos de producción y un fuerte frenazo en nuevas inversiones para ejecución en 2021. Sin embargo, a medio plazo las previsiones son más alentadoras y los proyectos postpuestos volverán a reanudarse cuando la crisis sanitaria esté superada.

En cuanto al segmento SURF (Subsea, Umbilicals, Risers y Flowlines), también se mantiene la ralentización en la adjudicación de contratos. Tal y como se preveía, Noruega, gracias a las medidas de reducción de impuestos, y Brasil continúan siendo las zonas más activas en este segmento. Se espera que durante los próximos meses se adjudiquen varios contratos en estas zonas, donde TUBACEX está muy bien posicionada. En el resto de los mercados geográficos se mantiene la debilidad general de la demanda y no se esperan inversiones importantes hasta la presentación de los presupuestos de 2021 de las principales compañías de petróleo y gas. Sin embargo, todas las previsiones apuntan a que en 2021 se verá una ligera recuperación que se consolidará en 2022.

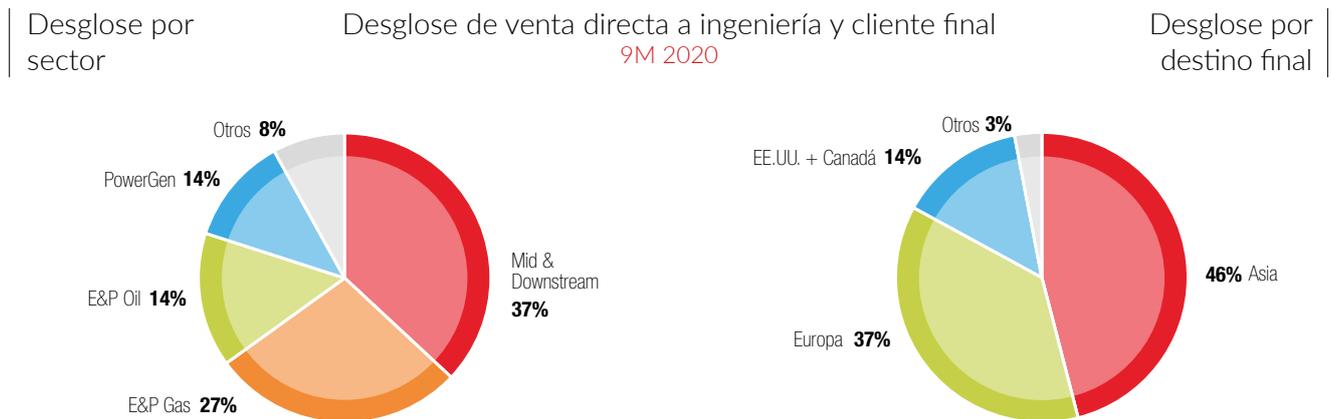




En el sector de **Generación Eléctrica** TUBACEX goza de una presencia importante a nivel internacional y su estrategia se basa en su posicionamiento como suministrador líder en soluciones tubulares de alto valor añadido buscando cada vez más la eficiencia energética de última generación y la reducción de emisiones CO2. Este mercado es el que muestra mejor comportamiento en el año. La actividad en el segmento de generación fósil está recuperando los niveles pre-covid tras el registro de dos unidades de 1GW de potencia en China y con un proyecto de revamping en Estados Unidos. El Grupo encara el 2021 con buenas perspectivas en este segmento.

En cuanto al segmento nuclear, el año 2020 ha supuesto un récord histórico de ventas para el Grupo debido a que los proyectos en construcción no se han visto alterados por la pandemia. En particular, TUBACEX está adquiriendo una posición de cada vez mayor relevancia en el grupo EDF por su participación en el proyecto Hinkley Point en Inglaterra y el plan de mantenimiento y renovación "Grande Carenage". Adicionalmente, TUBACEX sigue avanzando en su propuesta de valor para el grupo ruso Rosatom, que tiene planificada la construcción de más de 30 centrales nucleares en el mundo y con quien acaba de registrar pedidos relevantes para sus proyectos en Turquía. Las perspectivas en este segmento son también positivas para los próximos años.

Al igual que en el resto de sectores, la crisis de la COVID-19 también ha impactado negativamente en el negocio de **Mid y Downstream**. La revisión de proyectos sigue en curso con retrasos y suspensiones en función de la demanda, precios y de la rentabilidad. En el corto plazo, la industria se está enfocando en el realineamiento entre la producción y la demanda. Todas las inversiones se encuentran en proceso de reevaluación, aunque afortunadamente la demanda no se verá afectada en el largo plazo, por lo tanto, se espera una mejora general a partir del segundo semestre de 2021. En el sector de Midstream, donde los grandes desarrollos de gas están en progreso y la infraestructura de procesamiento de gas debe finalizar para entrar en operación, se prevé una FID significativa durante el segundo semestre de 2021. En la industria de FPSO, después de una fuerte tendencia alcista en 2019, la caída de la demanda está siendo muy significativa este año y sólo se espera una recuperación sólida de las últimas fases de adjudicación a finales de 2021, lo que supondrá un aumento importante de los pedidos en 2022. En cuanto a la actividad de Downstream, las perspectivas siguen siendo débiles para 2021 con las refinerías obligadas a reevaluar la marginalidad y la configuración del mix de producción. Sin embargo, el enfoque en las grandes refinerías integradas orientadas a una mayor rentabilidad revitalizará el Capex global a partir de 2022.



Desde el punto de vista geográfico, Asia se mantiene como el principal mercado del Grupo con un 46% de las ventas debido a su alta exposición al segmento de E&P de extracción de gas y al de generación eléctrica. Las previsiones de crecimiento de esta región se mantienen elevadas para los próximos años.

Además, la positiva evolución del mercado norteamericano en 2019, aunque ralentizada este año por la pandemia mundial y, especialmente, por su negativo efecto en el sector aeroespacial, unida a la puesta en marcha de la nueva planta de Oklahoma permite anticipar una creciente importancia relativa de este mercado en el futuro.



• 4 Acontecimientos importantes

Certificación API Q2

Tubacex Upstream Technologies se ha convertido en la primera empresa en España y la quinta en Europa en obtener la certificación API Q2. Esta norma contiene los más estrictos requisitos de un Sistema de Gestión de Calidad para empresas que prestan servicios Upstream. La norma API Q2 reduce los riesgos y aumenta la calidad del servicio mediante la identificación y estandarización de las expectativas en la ejecución de servicios de upstream tales como la construcción, intervención, producción y abandono de pozos. Esta certificación garantiza que la Compañía tiene los procedimientos rigurosos que aseguran los elementos clave del Sistema de Gestión de Calidad.



Tubacex India, clave en la plataforma nuclear india

El Gobierno Indio tiene un ambicioso plan de construcción de centrales nucleares. Tubacex India está en el consejo de la plataforma creada por empresas proveedoras de servicios a centrales nucleares para (i) detectar las oportunidades disponibles en dicho mercado energético; (ii) diseñar estrategias de crecimiento efectivas y anticiparse a los cambios futuros; y (iii) fomentar e incrementar la inteligencia competitiva mediante el análisis de los retos a los que se enfrenta actualmente la energía nuclear en India.

Esta plataforma está llamada a servir de puente entre los compradores y los vendedores, donde tanto los suministradores nacionales como extranjeros y los responsables oficiales de los operadores y el gobierno indio puedan discutir y resolver todos los asuntos relacionados con esta industria como los relativos a regulación legal, financiación, diseño, ciberseguridad, entre otros, y así potenciar las oportunidades de negocio.

Tubacex India está llamada así a configurarse como no sólo la plataforma industrial de *linepipe* y *tubing* del Grupo sino como un importante centro industrial para el segmento nuclear.



• 5 TUBACEX en bolsa

Evolución de la acción

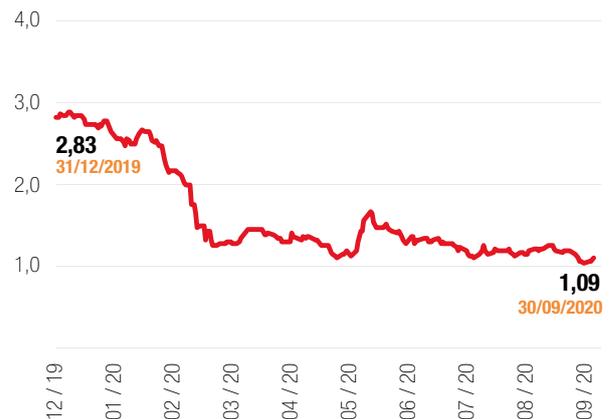
ENE 20 - SEP 20

La pandemia mundial provocada por el coronavirus se tradujo en descensos históricos de todos los índices bursátiles durante el primer trimestre. Los potentes estímulos financieros y fiscales de bancos centrales y gobiernos favorecieron una cierta recuperación de los activos de riesgo entre marzo y junio. Sin embargo, los nuevos brotes detectados tras el verano y el temor ante una probable segunda ola han tenido un efecto muy negativo, especialmente en sectores cíclicos.

En línea con este comportamiento general del mercado, la acción de ha sufrido un duro ajuste durante el tercer trimestre del año.

El precio de la acción cerró septiembre en 1,09 euros, lo que supone una capitalización bursátil de 144,9 millones de euros y una caída acumulada en el año del 61,5%.

Por lo que se refiere a la liquidez del valor, el número de acciones negociadas en los nueve primeros meses del año en el mercado regulado, ha ascendido a 60,1 millones de títulos, frente a los 23,8 millones del mismo periodo de 2019.

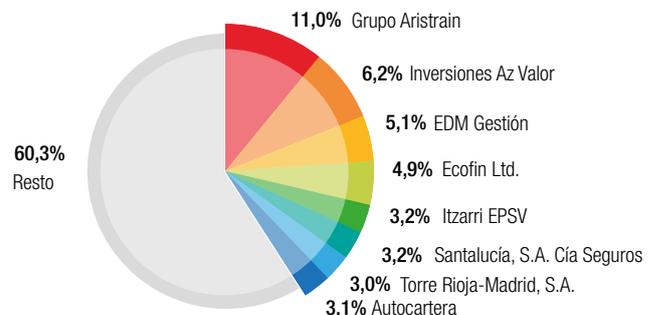


Accionariado

30.09.2020

En el tercer trimestre del año se ha producido un único cambio en la estructura de accionistas significativos de TUBACEX. Con fecha 8 de septiembre Dimensional Fund Advisors LP, comunica a la CNMV la pérdida de su condición de accionista significativo al bajar su participación del 3,0% al 2,9%.

Por tanto, según consta en la CNMV, la estructura de accionistas de TUBACEX a 30 de septiembre de 2020 es la siguiente:



Fuente: CNMV



6 Magnitudes financieras

Balance de situación consolidado
MILL. €

	30/09/2020	31/12/2019	% variación
Activos intangibles	96,8	102,4	-5,5%
Activos materiales	295,2	308,1	-4,2%
Inmovilizado financiero	89,4	80,5	11,1%
Activos no corrientes	481,5	491,1	-2,0%
Existencias	268,0	305,0	-12,1%
Clientes	67,4	89,0	-24,3%
Otros deudores	20,3	22,2	-8,7%
Otro activo circulante	9,2	6,9	32,5%
Instrumentos financieros derivados	1,2	2,2	-44,1%
Caja y equivalentes	170,5	167,2	2,0%
Activos Corrientes	536,6	592,5	-9,4%
TOTAL ACTIVO	1.018,0	1.083,6	-6,1%
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	255,6	287,5	-11,1%
Intereses Minoritarios	48,7	48,2	1,2%
Patrimonio Neto	304,3	335,6	-9,3%
Deuda financiera largo plazo	261,4	166,6	56,9%
Instrumentos financieros derivados	0,6	0,1	n.s.
Provisiones y otros	57,2	59,6	-4,2%
Pasivos no corrientes	319,2	226,3	41,0%
Deuda financiera corto plazo	202,8	254,2	-20,2%
Instrumentos financieros derivados	1,0	0,8	35,8%
Acreedores comerciales	120,3	206,8	-41,8%
Otros pasivos corrientes	70,4	59,9	17,4%
Pasivos corrientes	394,6	521,6	-24,4%
TOTAL PASIVO	1.018,0	1.083,6	-6,1%

n.s.: No significativo

Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

MILL. €

	<u>9M 2020</u>	<u>9M 2019</u>	<u>% variación</u>	<u>3T 2020</u>	<u>3T 2019</u>	<u>% variación</u>
Ventas	389,6	476,3	-18,2%	107,6	152,8	-29,6%
Variación de existencias	(18,0)	2,3	n.s.	5,2	(3,9)	n.s.
Otros ingresos	10,2	8,1	26,9%	3,6	3,8	-5,4%
Coste de aprovisionamientos	(172,6)	(238,4)	-27,6%	(56,2)	(77,7)	-27,7%
Gastos de personal	(96,1)	(107,9)	-10,9%	(26,8)	(33,5)	-20,0%
Otros gastos de explotación	(86,7)	(94,3)	-8,1%	(26,7)	(28,5)	-6,3%
EBITDA	26,4	46,2	-42,9%	6,6	13,0	-49,1%
<i>Margen EBITDA</i>	<i>6,8%</i>	<i>9,7%</i>		<i>6,1%</i>	<i>8,5%</i>	
Amortización	(33,7)	(28,4)	18,6%	(9,5)	(8,4)	13,2%
EBIT	(7,3)	17,8	n.s.	(3,0)	4,5	n.s.
<i>Margen EBIT</i>	<i>neg.</i>	<i>3,7%</i>		<i>neg.</i>	<i>3,0%</i>	
Resultado Financiero	(9,8)	(8,4)	16,4%	(3,1)	(3,1)	1,6%
Diferencias tipo de cambio	(0,8)	0,3	n.s.	(0,4)	0,1	n.s.
Beneficio Atribuible Soc. Dominante	(13,0)	7,2	n.s.	(4,7)	2,2	n.s.

n.s.: No significativo
neg.: Negativo

WWW.TUBACEX.COM

