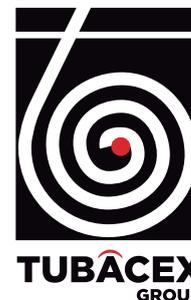


# Informe de resultados

1<sup>ER</sup> TRIMESTRE  
2020



*“Nuestra orientación hacia soluciones premium, nuestro posicionamiento excepcional en productos clave y nuestro foco en I+D nos otorgan una ventaja competitiva de cara a la consecución de importantes frameworks agreements que serán la base de nuestro crecimiento en el futuro.”*

El comienzo de 2020 nos ha sorprendido con una situación dramática y absolutamente impredecible. La pandemia mundial provocada por el COVID-19 y sus consecuencias, tanto en términos sanitarios como económicos, dificultan hacer cualquier tipo de proyección o perspectiva que tuviéramos para este año.

Hasta la llegada de este virus y durante los últimos años TUBACEX ha ido mejorando progresivamente su posicionamiento en el mercado. En plena crisis del petróleo, entre 2015 y 2019, desde el Grupo apostamos por el crecimiento, tanto orgánico como inorgánico. Prueba de ello es la ampliación de nuestro perímetro que durante dicho periodo incorporó 9 unidades productivas con un potencial de ingresos del entorno de los 300 millones de euros. Gracias a estas inversiones incrementamos nuestra oferta de productos y servicios de alto componente tecnológico y nos posicionamos como oferentes de soluciones completas al usuario final. Con este nuevo perímetro y los esfuerzos realizados desde el ámbito industrial y comercial, TUBACEX se encontraba ya en la senda para alcanzar sus objetivos estratégicos.

La actual crisis mundial trastoca nuestros planes para este año y nos obliga a centrarnos en gestionar una situación excepcionalmente complicada y que afecta no sólo a nuestra Compañía sino al conjunto de la sociedad.

En estas circunstancias una de las prioridades de TUBACEX es velar por la seguridad de los empleados del Grupo adoptando todas las medidas necesarias para preservar su salud, como por ejemplo la introducción de nuevos y exigentes protocolos de protección, la garantía del mantenimiento de la distancia social necesaria y el fomento

del teletrabajo. Asimismo, y como parte integrante y comprometida con la sociedad que le rodea, el Grupo también se ha implicado en aportar su granito de arena apoyándose en su estructura internacional para adquirir y distribuir de más de 10.000 pantallas protectoras, 500.000 mascarillas y otro tipo de material de protección individual, entre distintos colectivos como sanitarios y residencias de ancianos.

Desde el punto de vista de la gestión económica hemos tomado medidas drásticas, y en algunos casos dolorosas, para adaptarnos a la nueva situación: reducción de sueldos, ajuste de costes fijos, paralización de inversiones no estratégicas, análisis de ajustes temporales de empleo, etc.

Aún es pronto para cuantificar cuál va a ser el efecto de esta epidemia en nuestros resultados, ya que dependerá de su duración y de la velocidad en la recuperación. Pero una cosa tenemos clara. Tenemos un proyecto de futuro ambicioso, basado en el buen trabajo y en el esfuerzo realizado en los últimos años. Nuestra orientación hacia soluciones premium, nuestro posicionamiento excepcional en productos clave y nuestro foco en I+D nos otorgan una ventaja competitiva de cara a la consecución de importantes frameworks agreements que serán la base de nuestro crecimiento en el futuro.

Y lo más importante de todo, tenemos un equipo motivado, comprometido y con experiencia en la gestión de situaciones críticas, como demostramos durante la última crisis. Y no tenemos ninguna duda de que volveremos a salir reforzados de esta.

Jesús Esmorís  
CONSEJERO DELEGADO



# 1 Entorno de mercado

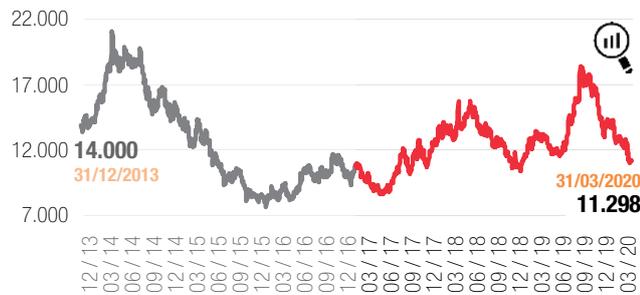
Durante el primer trimestre de 2020 hemos vivido una situación excepcional a nivel mundial. La lucha por contener la epidemia del COVID-19 ha provocado un parón sin precedentes en la economía de todo el mundo. Este parón afectará a las tasas de crecimiento esperado del PIB de todos los países, provocando una recesión mundial. Aunque la gran incertidumbre sigue siendo cuál será la magnitud del retroceso, algo que dependerá de cuándo pueda darse la pandemia por controlada y del ritmo de recuperación de la normalidad.

Ante esta situación, todos los mercados financieros han sufrido duros ajustes durante el trimestre y los precios de las materias primas no han escapado a esas correcciones.

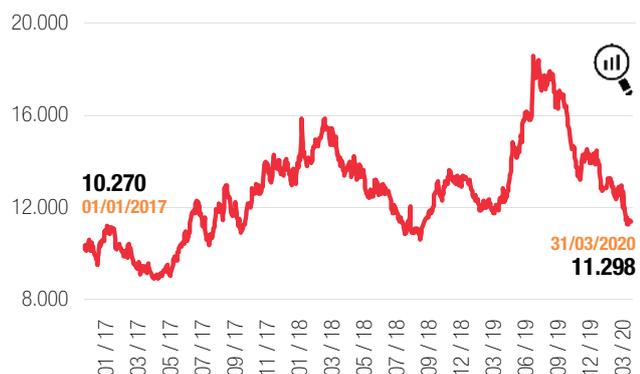
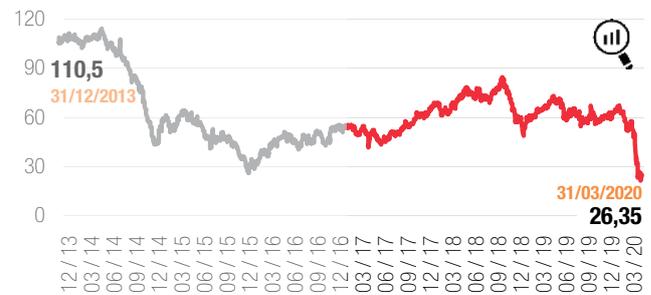
El precio del **níquel** cerró el primer trimestre del año en 11.298 dólares por tonelada, lo que implica una caída del 19,9% en el año. Las otras dos aleaciones con un peso significativo en los aprovisionamientos del Grupo de cara a la fabricación del acero inoxidable son el **molibdeno** y el **romo**. El precio del molibdeno ha caído un 8% con respecto al cierre del 2019, mientras que el cromo ha caído un 1%.

El precio del **petróleo** también ha experimentado una importante corrección durante el trimestre. El barril de Brent cerró marzo en 26,35 dólares, un 60,1% por debajo del cierre de 2019. Esta tendencia se ha mantenido en las últimas semanas llegando incluso a tocar mínimos históricos por debajo de los 20 dólares el barril.

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



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





## • 2 Principales magnitudes financieras

Los resultados del primer trimestre de 2020 se han visto afectados por la crisis mundial provocada por el COVID-19. Las medidas adoptadas por varios países decretando el cierre de toda actividad económica para intentar frenar la expansión del virus, han impedido la actividad normal de varias plantas de TUBACEX. En concreto, las plantas localizadas en España, Italia e India se han visto afectadas por los cierres impuestos por sus respectivos gobiernos. Y en el resto de las unidades productivas, aunque no se han decretado cierres totales, la necesaria adopción de medidas de distanciamiento social para garantizar la seguridad de los trabajadores se ha traducido también en una reducción del nivel de actividad. Con todo ello, el nivel de actividad del Grupo en el mes de marzo se ha situado en el entorno del 50%.

La cifra de ventas del primer trimestre asciende a 153,7 millones de euros, un 7,1% por encima de la cifra de 2019. El EBITDA alcanza los 12,4 millones de euros con un margen del 8,1% frente al 9,9% del primer trimestre de 2019. Hay que remarcar que estas cifras se encuentran lejos de las perspectivas que tenía TUBACEX para el primer trimestre como consecuencia del bajo nivel de actividad de marzo. Esta reducción de la actividad ha afectado no sólo al crecimiento de ventas, menor del esperado, sino también al margen EBITDA dada la imposibilidad de mantener los ratios de apalancamiento operativo. Sin embargo, este efecto se ha visto parcialmente compensado por la puesta en marcha de un plan de ajuste de costes pormenorizado a todos los niveles que ha permitido mantener un margen razonable del 8,1%.

### Datos económicos

MILL. €

	<u>1T 2020</u>	<u>1T 2019</u>	<u>% variación</u>
Ventas	153,7	143,5	7,1%
EBITDA	12,4	14,3	-13,1%
Margen EBITDA	8,1%	9,9%	
EBIT	0,4	4,5	-90,6%
Margen EBIT	0,3%	3,1%	
Beneficio Neto Atribuible	(1,6)	1,8	n.s.
Margen neto	neg.	1,2%	

	<u>31/03/2020</u>	<u>31/12/2019</u>
Patrimonio Neto Atribuible Sociedad Dominante	288,1	287,5
Patrimonio Neto / DFN	96,3%	113,4%
Working Capital	235,9	187,2
Working Capital / Ventas	37,8%	35,7%
Deuda Financiera Neta Estructural <sup>(1)</sup>	63,1	66,3
Deuda Financiera Neta Total	299,0	253,6
DFN / EBITDA	4,6x	3,8x

(1) Deuda Financiera Neta Total - Working Capital

n.s.: No significativo

neg.: Negativo

La cifra de capital circulante se sitúa en marzo en 235,9 millones de euros, 48,6 millones por encima del cierre de 2019, reflejando efectos extraordinarios que explican este incremento y su consiguiente impacto directo en la deuda financiera neta del Grupo. Por una parte, la situación creada por el COVID-19 a partir de la primera semana de marzo ha provocado retrasos en el proceso de cobro de determinados proyectos, que se están regularizando a lo largo de los meses de abril y mayo. Mientras que, por otra parte, la cifra global de circulante de la compañía no refleja todavía la reducción en la actividad comercial e industrial derivada de los efectos en la cadena de suministro global causados por la pandemia. Es previsible que el capital circulante se reduzca a lo largo del año.

La deuda financiera neta asciende 299,0 millones de euros, situándose en 4,6x EBITDA y estando su incremento con respecto al cierre de 2019 únicamente relacionado con el aumento del capital circulante. Por el modelo de negocio de TUBACEX, que fabrica sólo bajo pedido, la deuda financiera está estrechamente ligada al capital circulante, el cual se encuentra en su mayor parte ya vendido y con un valor neto de realización positivo. De hecho, el capital circulante representa el 78,9% de la deuda, por lo que la deuda financiera estructural de la compañía sin incluir el circulante se sitúa en 63,1 millones de euros, 3,2 millones por debajo de la cifra de cierre de 2019.

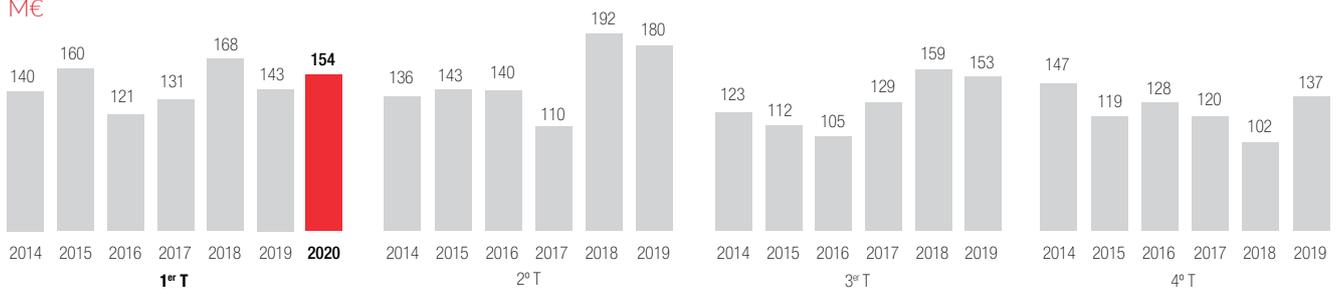
Además, como ya viene siendo habitual en la estrategia financiera del Grupo, una vez más hay que destacar

la sólida estructura financiera con una posición de caja alta y por encima de los 145 millones de euros. Dado el actual escenario macro de recesión y el alto nivel de incertidumbre, el Grupo ha focalizado sus esfuerzos en las últimas semanas en proteger y reforzar su situación de caja. En este sentido, es reseñable que durante los meses de marzo y abril se han formalizado operaciones de financiación a largo plazo con distintas entidades financieras por importe de 115,5 millones de euros, de los cuales 80 millones de euros son nueva financiación a un plazo medio de 5 años y 35,5 millones corresponden a líneas de financiación de circulante, anteriormente sujetas a renovación anual, que se han renovado a un plazo medio de más de 4 años de vencimiento. La posición de caja a cierre de trimestre, de 145,8 millones de euros, junto con las operaciones mencionadas, reflejo explícito del apoyo del sector bancario, aseguran la liquidez y la completa operatividad de la compañía en unas circunstancias extraordinarias que condicionan la actividad de negocio a nivel global.

En cuanto al resto del año, es indudable que la actual situación mundial va a afectar a las buenas perspectivas que tenía TUBACEX para el ejercicio 2020, situándonos ahora en un más que probable escenario de recesión mundial. La magnitud del impacto de esta crisis en los resultados del Grupo aún es incierta ya que dependerá de su duración y de la velocidad de la recuperación de un escenario normal. Ante esta situación, el Grupo TUBACEX se marca como objetivo fundamental la no destrucción de caja a nivel operativo, con el mantenimiento de un flujo de caja operaciones igual a cero.

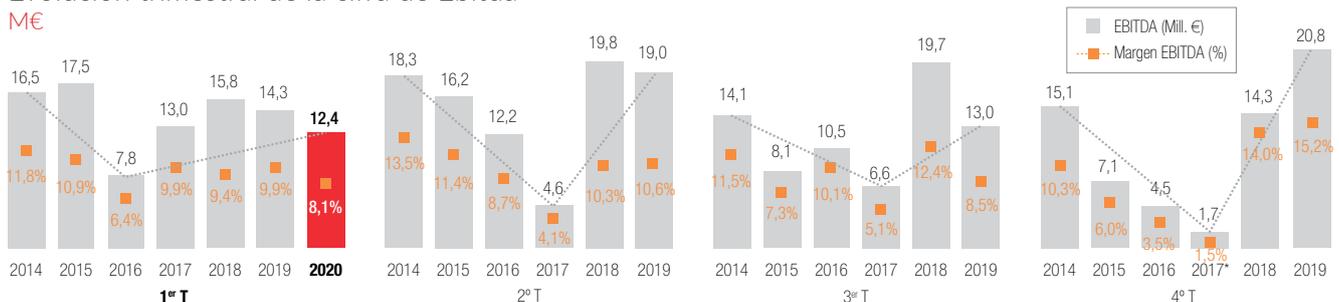
## Evolución trimestral de la cifra de ventas

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 pasará a realizarse en India



## • 3 Evolución del negocio

Tras la grave crisis sufrida por el sector entre 2015 y 2017, el volumen de proyectos adjudicado comenzó a recuperarse en 2018, tendencia que se mantuvo a lo largo de todo el 2019. Esta tendencia junto con la necesidad de inversión tras años de contención de la oferta, permitían vislumbrar una recuperación progresiva de la actividad durante los próximos años. Sin embargo, la aparición de una situación totalmente inesperada como es la pandemia mundial provocada por el COVID-19 ha supuesto la drástica paralización de la actividad económica en todos los sectores y en todos los países, cambiando por completo las perspectivas positivas que se tenían para 2020 y situándonos ante un nuevo marco de recesión mundial.



La cifra de ventas a través del canal de distribución ha mantenido una tendencia positiva durante el trimestre, al igual que venía haciendo durante el último año. Sin embargo, la situación macroeconómica actual permite anticipar una desaceleración en la entrada de pedidos en los próximos meses, así como un 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 28%, E&P de Oil 15%, Generación eléctrica 12% y Mid&Downstream 37%.

Dentro del sector de **E&P de Oil&Gas** tiene especial relevancia el E&P de Gas, que supone un 28% de las ventas totales, gracias a que la producción de gas está siendo impulsada por los objetivos globales de reducción de emisiones contaminantes y de CO2. En el segmento de OCTG, la facturación del primer trimestre se ha centrado en entregas para pozos de gas en el Cáucaso. Durante el segundo trimestre se espera una caída importante tanto en cifras de facturación como en entrada de nuevos pedidos. El escenario de precios internacionales de petróleo y gas a la baja, influenciado por la caída del consumo y la previsión de una recesión económica a escala mundial, están provocando la cancelación de proyectos y retrasos en la toma de decisiones para aprobar nuevas inversiones. Este escenario tan negativo está focalizado en el segundo trimestre y la perspectiva para este segmento en el segundo semestre del año es más favorable en cuanto las medidas de confinamiento se vayan relajando y aumente el consumo progresivamente. Hay que tener en cuenta que el impacto más significativo será en fracking y arenas bituminosas, donde TUBACEX tiene una exposición residual. De la misma manera, es importante destacar que los grandes proyectos dependientes de compañías nacionales (NOC) de Medio Oriente y Brasil siguen adelante, la mayoría de los cuales, si no hay retrasos importantes, deberán adjudicarse entre el tercer y el cuarto trimestre del año.

Mención especial merece el segmento SURF (Subsea, Umbilicals, Risers y Flowlines), donde la buena cartera de pedidos, las últimas inversiones llevadas a cabo en la fábrica de SBER, junto con el incremento en la productividad motivado por la mejora en los procesos TXPS, han llevado a marcar un récord de facturación de tubos de umbilical en el primer trimestre del año. En el ámbito comercial, el año comenzó con una tendencia positiva en la entrada de pedidos en este segmento hasta el parón de comienzos de marzo provocado por el Coronavirus y la posterior crisis de demanda del O&G. Prueba de ello es la adjudicación de proyectos relevantes como: Umbilical de Sangomar (Woodside), Umbilical de Marjan y Hasbah (Aramco), Jumpers del proyecto Coral (ENI), equipamiento subsea para los manifolds del proyecto Ichthys 2 (Inpex), etc.

En este caso, y al igual que en el OCTG, la situación macroeconómica actual está provocando un retraso en las nuevas adjudicaciones, así como un replanteamiento de las inversiones de este año. La buena noticia es que, a pesar de los bajos precios del petróleo, el subsea ha demostrado su competitividad siendo una solución económicamente viable, estable y duradera incluso con bajos precios del petróleo.

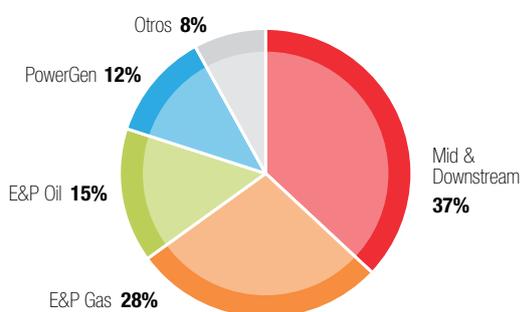
En el sector de **Generación Eléctrica** TUBACEX continúa manteniendo una presencia importante a nivel internacional y su estrategia se basa en su posicionamiento como suministrador líder en soluciones tubulares de alto valor añadido buscando cada vez más la eficiencia energética de última generación y la reducción de emisiones CO2. Por lo que se refiere al segmento nuclear, el Grupo mantiene una actividad importante en proyectos nucleares con EDF a través de la plataforma GNMS. Actualmente, GNMS es líder europeo en gestión de proyectos y está suministrando la mayoría de los proyectos de mantenimiento de su flota de centrales en el marco de lo que EDF ha denominado proyecto "Grand Carénage". Este proyecto contempla la renovación de equipos primarios e integración de sistemas de seguridad redundantes para cumplir con las medidas de seguridad requeridas por la agencia de seguridad nuclear francesa (ASN) tras el accidente de la central de Fukushima. En este segmento, también destaca el buen posicionamiento de TUBACEX en India, gracias a su estructura comercial e industrial en este país, así como a su alianza con Midhani. India tiene un plan nuclear ambicioso por el que espera que en 2025 el 25% de la energía eléctrica del país provenga de la energía nuclear. En cuanto al segmento de energía fósil, la actividad ha sufrido un bajón durante el primer trimestre del año derivado del cierre de China por la pandemia de COVID-19. No obstante, este país ha vuelto a abrir sus empresas y se espera que el gobierno chino se apoye en esta industria, en manos del estado, para reactivar la economía.



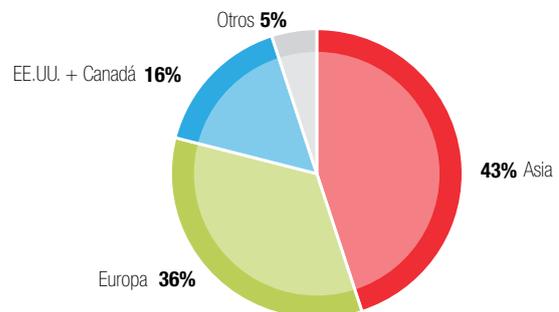
Nuevamente en este segmento destaca la buena situación competitiva de TUBACEX en India para desarrollar un papel clave en el plan de modernización de las centrales indias de carbón a través de las llamadas *Advanced Ultra Super Critical Boilers (AUSC)*, una nueva generación de tubos para calderas, más eficientes y que cumplen con los objetivos de reducción de emisiones de CO2.

El sector de **Mid y Downstream** también ha experimentado una desaceleración en el trimestre por la crisis sanitaria mundial. La mayoría de los proyectos en ejecución han sufrido retrasos y, en algunos casos, incluso suspensiones o cancelaciones. Sin embargo, durante el segundo trimestre del año se espera la finalización de varios proyectos de Midstream en Oriente Medio, África y el mar Caspio, pero también en Brasil y Mar del Norte. Por lo que se refiere a las inversiones en refino y petroquímico, es de esperar que la inversión se reduzca de manera significativa durante todo el año ante la nueva situación macroeconómica y la necesidad de reevaluar todos los planes de inversión de las compañías. La desaceleración económica no tendrá un impacto importante en la demanda de petroquímicos a largo plazo, pero en el corto plazo la evolución de este sector dependerá de la duración y gravedad de la pandemia mundial.

Desglose por sector



Desglose de venta directa a ingeniería y cliente final  
1T 2020



Desglose por destino final

Desde el punto de vista geográfico, Asia se mantiene como el principal mercado del Grupo con un 43% 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 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

### RETRIBUCIÓN AL ACCIONISTA



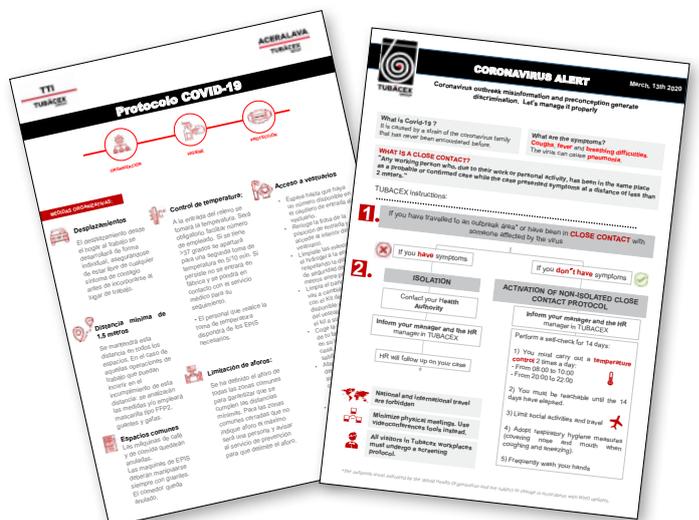
El Consejo de Administración de TUBACEX ha decidido modificar la propuesta de aplicación del resultado correspondiente al ejercicio de 2019 suspendiendo el pago del dividendo de 0,0369 euros netos por acción. Sin embargo, TUBACEX mantiene su compromiso firme de retribución al accionista y, por ello, y como muestra de confianza en el proyecto de crecimiento del Grupo, ha puesto en marcha en paralelo un programa de recompra de acciones para su posterior amortización. El volumen de fondos destinado a este programa asciende a 6 millones de euros.

El Consejo de Administración de TUBACEX sigue comprometido con el pago regular de un dividendo a los accionistas, por lo que cuando exista una mayor visibilidad sobre los efectos de la crisis del COVID-19 el Consejo evaluará de nuevo la situación para proceder, en su caso, al restablecimiento del dividendo.

### PROTOCOLO COVID-19

TUBACEX ha creado un Comité de Crisis multidisciplinar con profesionales de toda la organización y los niveles para adoptar las medidas necesarias para hacer frente a las consecuencias de la pandemia mundial del COVID-19. Se han establecido cuatro pilares de trabajo: Salud y Seguridad, Continuidad del negocio, Preservación de la situación financiera y Comercial. Así, se han articulado planes de contingencia en todas las áreas que minimizan los riesgos y permiten garantizar la viabilidad de la empresa ante el complejo y desafiante entorno actual.

De la misma manera, la Fundación TUBACEX también ha desarrollado diversas iniciativas orientadas hacia dos colectivos especialmente vulnerables en esta situación: sanitarios y médicos y personas en edad avanzada. Se han puesto en marcha planes de apoyo a estos colectivos para poner a disposición de la sociedad los recursos de la organización. Más concretamente: donación de material (máscaras, guantes, etc.), cesión de instalaciones propias (tanto almacenes como comedores) y soporte y asistencia a los colectivos más vulnerables.





## 5 TUBACEX en bolsa

### Evolución de la acción

ENE 20 - MAR 20

La pandemia mundial provocada por el coronavirus se ha traducido en niveles máximos de volatilidad en los mercados financieros, así como correcciones históricas de los principales índices bursátiles en los meses de febrero y marzo.

En línea con este comportamiento general del mercado, la acción de TUBACEX también ha experimentado una fuerte corrección en el trimestre.

El precio de la acción cerró marzo en 1,28 euros, lo que supone una capitalización bursátil de 170,2 millones de euros y una caída del 54,8% en el año.

Por lo que se refiere a la liquidez del valor, el número de acciones negociadas en el trimestre, en el mercado regulado, ha ascendido a 17,2 millones de títulos, un 84% más que los negociados en el mismo periodo de 2019.

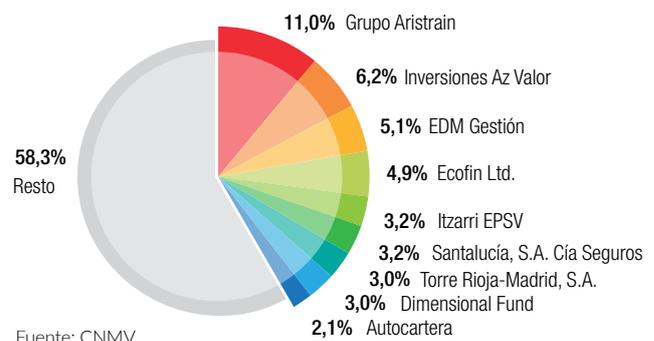


### Accionariado

31.03.2020

Durante el primer trimestre del año no se ha producido ningún cambio en la estructura de accionistas significativos de TUBACEX. La única variación corresponde al aumento de la cifra de autocartera que se sitúa en el 2,1% como consecuencia del programa de recompra mencionado anteriormente.

Por tanto, según consta en la CNMV, la estructura de accionistas de TUBACEX a 31 de marzo de 2020 es la siguiente:





## 6 Magnitudes financieras

Balance de situación consolidado  
MILL. €

	<u>31/03/2020</u>	<u>31/12/2019</u>	<u>% variación</u>
Activos intangibles	97,6	102,4	-4,7%
Activos materiales	305,1	308,1	-1,0%
Inmovilizado financiero	75,3	80,5	-6,5%
<b>Activos no corrientes</b>	<b>477,9</b>	<b>491,1</b>	<b>-2,7%</b>
Existencias	297,6	305,0	-2,4%
Clientes	100,7	89,0	13,2%
Otros deudores	25,8	22,2	16,1%
Otro activo circulante	12,4	6,9	78,8%
Instrumentos financieros derivados	1,8	2,2	-18,8%
Caja y equivalentes	145,8	167,2	-12,8%
<b>Activos Corrientes</b>	<b>584,2</b>	<b>592,5</b>	<b>-1,4%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1.062,1</b>	<b>1.083,6</b>	<b>-2,0%</b>
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	288,1	287,5	0,2%
Intereses Minoritarios	47,7	48,2	-1,0%
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>335,7</b>	<b>335,6</b>	<b>0,0%</b>
Deuda financiera largo plazo	178,4	166,6	7,1%
Instrumentos financieros derivados	0,1	0,1	0,0%
Provisiones y otros	49,8	59,6	-16,5%
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>228,3</b>	<b>226,3</b>	<b>0,9%</b>
Deuda financiera corto plazo	266,4	254,2	4,8%
Instrumentos financieros derivados	0,5	0,8	-37,2%
Acreedores comerciales	162,5	206,8	-21,4%
Otros pasivos corrientes	68,6	59,9	14,5%
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>498,0</b>	<b>521,6</b>	<b>-4,5%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>1.062,1</b>	<b>1.083,6</b>	<b>-2,0%</b>

## Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

MILL. €

	<u>1T 2020</u>	<u>1T 2019</u>	<u>% variación</u>
Ventas	153,7	143,5	7,1%
Variación de existencias	(7,4)	1,1	n.s.
Otros ingresos	3,5	3,0	14,5%
Coste de aprovisionamientos	(66,2)	(69,9)	-5,2%
Gastos de personal	(37,5)	(36,8)	2,1%
Otros gastos de explotación	(33,7)	(26,8)	25,9%
<b>EBITDA</b>	<b>12,4</b>	<b>14,3</b>	<b>-13,1%</b>
Margen EBITDA	8,1%	9,9%	
Amortización	(12,0)	(9,8)	22,4%
<b>EBIT</b>	<b>0,4</b>	<b>4,5</b>	<b>-90,6%</b>
Margen EBIT	0,3%	3,1%	
Resultado Financiero	(3,2)	(3,0)	6,5%
Diferencias tipo de cambio	(0,1)	0,2	n.s.
<b>Beneficio Atribuible Soc. Dominante</b>	<b>(1,6)</b>	<b>1,8</b>	<b>n.s.</b>
Margen Neto	neg.	1,2%	

n.s.: No significativo  
neg.: Negativo

[WWW.TUBACEX.COM](http://WWW.TUBACEX.COM)

