

Resultados del primer semestre 2020



La caída del mercado del 50% y la COVID-19 marcan los resultados de TUBACEX

- La cifra de ventas del primer semestre se sitúa en 282,0 millones de euros, 12,8% menos que en el mismo periodo del año pasado, y el EBITDA en 19,8 millones de euros, un 40,5% menor.
- Estas cifras están lejos de las perspectivas que TUBACEX tenía a principio de año aunque, incluso en un entorno tan desfavorable como el actual, el Grupo consigue mantener resultados operativos positivos.
- Esto ha sido posible gracias a la diversificación geográfica y de producto así como al rápido plan de acción puesto en marcha con un ajuste pormenorizado de los costes en todos los niveles.
- La sólida estructura financiera de TUBACEX permite garantizar la solvencia del Grupo en el medio y largo plazo.

Llodio, 28 de julio de 2020. TUBACEX ha presentado hoy los resultados del primer semestre del año caracterizado por una crisis económica general provocada por la pandemia de la COVID- 19 y que está afectando especialmente a los sectores energéticos. Desde enero, el cierre de China provocó un descenso de ventas en el mercado de generación eléctrica y desde marzo, la paralización de diversos países por orden gubernamental, así como las necesarias medidas de distanciamiento físico provocaron una reducción de la actividad global del 50%. En esta situación, el impacto de la reducción de la actividad mundial se ha

prolongado durante todo el segundo trimestre, afectando de manera más significativa a los resultados de este periodo.

La cifra de ventas de TUBACEX en el primer semestre se sitúa en 282 millones de euros, 12,8% menos que en el mismo periodo del año pasado, y el EBITDA en 19,8 millones de euros, un 40,5% menos, con un margen del 7,0%. A pesar de que estas cifras están lejos de las perspectivas que tenía TUBACEX al comienzo del año, es destacable que, incluso en un entorno tan desfavorable como el actual, el Grupo mantenga unos resultados operativos positivos con márgenes razonables. De hecho, el segundo trimestre, el más afectado hasta ahora por la situación actual, cierra con unas ventas de 128,3M€ y un EBITDA de 7,4M€. 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.

El Consejero Delegado de TUBACEX, Jesús Esmorís, ha manifestado que “la caída del consumo energético provocada por la recesión mundial y la alta incertidumbre sobre la evolución futura del virus, están motivando la reducción de las inversiones de nuestros clientes finales, así como cancelaciones de algunos pedidos y el retraso en la adjudicación y puesta en marcha de los grandes proyectos. Esta situación ha anulado las buenas perspectivas que teníamos para 2020 y nos obliga a gestionar una situación extremadamente complicada.”

Es importante destacar que ante la situación global de recesión y con el objetivo de adecuar los niveles de actividad del Grupo a este escenario, se ha anunciado recientemente 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 en aproximadamente 25M€ para 2021. Los resultados a junio, con unas pérdidas de 8,3 millones de euros, incorporan una parte del coste asociado a dicha reestructuración.

“Hemos puesto en marcha un plan de ajuste para adaptar el nivel de nuestra actividad al nuevo entorno. No ha sido fácil y, en algunos casos, hemos tenido que tomar decisiones dolorosas como ajustes de empleo, reducciones de sueldos,

reducción de costes fijos y paralización de inversiones no estratégicas, entre otras”, manifiesta Esmorís.

La cifra de capital circulante se sitúa en junio en 208,1 millones de euros, 20,9 millones por encima del cierre de 2019, pero con una reducción de 27,8M€ con respecto al cierre de marzo. En la publicación de resultados del primer trimestre del año ya se anticipó que el capital circulante se iría reduciendo a lo largo del año a medida que se fuera adecuando a los actuales niveles de actividad, efecto que queda corroborado en los resultados actuales.

Sólida estructura financiera

La deuda financiera neta asciende 274,7 millones de euros y su incremento con respecto a 2019 está íntimamente 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 75,8% de la deuda, por lo que la deuda financiera estructural de la compañía sin incluir el circulante se sitúa en 66,6 millones de euros, en línea con la cifra de cierre de 2019.

Como viene siendo habitual, una vez más, hay que destacar la sólida posición financiera del Grupo. Desde el comienzo de la pandemia, la estrategia financiera de TUBACEX se ha enfocado en una doble vertiente para hacer frente a este escenario incierto. Por una parte, se ha reforzado la situación de caja. A 30 de junio la caja asciende a 171,8 millones de euros. Asimismo, la compañía dispone de 86M€ autorizados y no dispuestos en líneas de crédito, de los cuales 68,8M€ están firmados a largo plazo. Esta estructura permite garantizar la solvencia financiera del Grupo en el medio y largo plazo. Por otra parte, los esfuerzos se han concentrado en alargar los plazos de vencimiento de la deuda. Así, la deuda financiera a largo plazo supone al cierre del semestre el 52,4% de la deuda financiera total, en comparación con el 39,6% que suponía en diciembre de 2019. Con estas acciones, se asegura la liquidez, la completa operatividad de la compañía en unas circunstancias extraordinarias que condicionan la actividad de

negocio a nivel global, pero sobre todo aseguran su capacidad de recuperación inmediata en cuanto las circunstancias globales de mercado lo permitan.

Perspectiva segundo semestre

En cuanto al segundo semestre del año, se hace imposible predecir cuál va a ser la evolución de la actividad mundial que, a su vez, estará condicionada por la evolución del virus. 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 igual a cero y manteniendo la deuda financiera neta en niveles similares a los de años anteriores.

Para el CEO de TUBACEX “el potencial de crecimiento y de creación de valor de TUBACEX permanece intacto, a la espera de que esta situación pase y podamos poner en valor los esfuerzos y mejoras realizadas en los últimos años.”

Datos económicos

ME	1S 2020	1S 2019	% variación	2T 2020	2T 2019	% variación
Ventas	282,0	323,5	-12,8%	128,3	180,0	-28,7%
EBITDA	19,8	33,3	-40,5%	7,4	19,0	-61,0%
Margen EBITDA	7,0%	10,3%		5,8%	10,6%	
EBIT	(4,3)	13,3	n.s.	(4,8)	8,8	n.s.
Margen EBIT	neg.	4,1%		neg.	4,9%	
Beneficio Neto Atribuible	(8,3)	5,0	n.s.	(6,7)	3,3	n.s.
Margen neto	neg.	1,5%		neg.	1,8%	

	30/06/2020	31/12/2019
Patrimonio Neto Atribuible Sociedad Dominante	271,1	287,5
Patrimonio Neto / DFN	98,7%	113,4%
Working Capital	208,1	187,2
Working Capital / Ventas	36,4%	30,5%
Deuda Financiera Neta Estructural ⁽¹⁾	66,6	66,3
Deuda Financiera Neta Total	274,7	253,6
DFN / EBITDA	5,1x	3,8x

neg.: negativo

n.s.: no significativo

(1) Deuda Financiera Neta Total - Working Capital

Principales magnitudes financieras del primer semestre de 2020

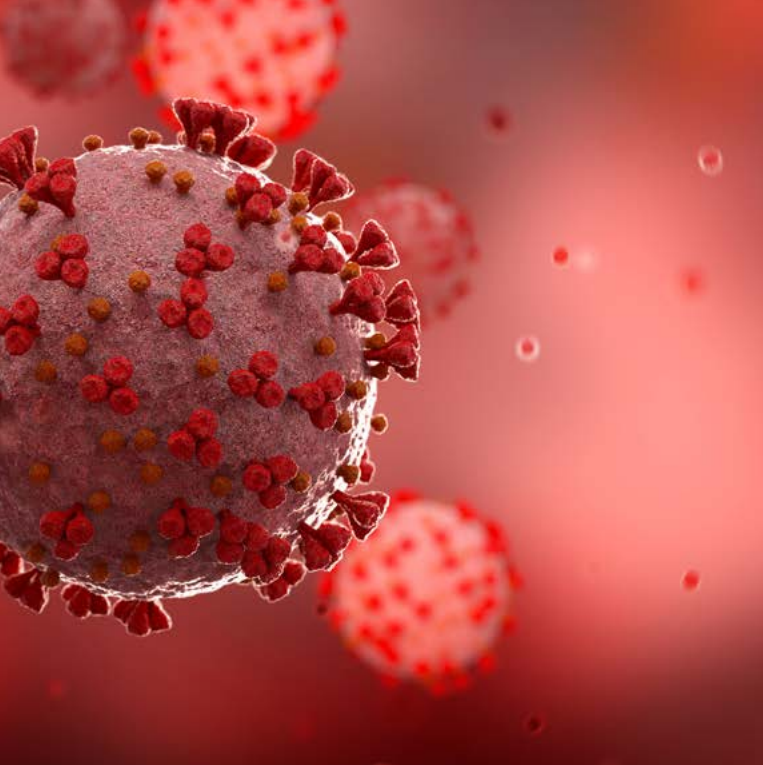
Sobre TUBACEX

TUBACEX es un grupo multinacional con sede en Álava, líder en la fabricación de productos tubulares (tubos y accesorios) de acero inoxidable y altas aleaciones. Ofrece además una amplia gama de servicios que van desde el diseño de soluciones a medida hasta operaciones de instalación o mantenimiento.

Dispone de plantas de producción en España, Austria, Italia, Estados Unidos, la India y Tailandia, además de Arabia Saudi, Dubai y Noruega a través de Grupo NTS; centros de servicios a nivel mundial; así como presencia comercial en 38 países.

Los principales sectores de demanda de los tubos que fabrica TUBACEX son los del petróleo y gas, petroquímica, química y energía.

TUBACEX cotiza en la Bolsa española desde 1970 y forma parte del índice “IBEX SMALL CAPS”. www.TUBACEX.com



“...hemos implementado una exitosa estrategia financiera orientada a preservar y fortalecer la caja de la Compañía. Al mismo tiempo, hemos puesto en marcha un plan de ajuste para adaptar el nivel de nuestra actividad al nuevo entorno.”

Tras una larga crisis en nuestro sector, TUBACEX comenzaba el año 2020 con muy buenas perspectivas. El crecimiento orgánico e inorgánico de los últimos años y los esfuerzos realizados en el ámbito comercial, industrial y de I+D para posicionarnos como un proveedor global de soluciones tubulares permitían anticipar un crecimiento muy importante de resultados para este año.

Pero este pronóstico ha cambiado radicalmente desde la irrupción de la COVID-19. La pandemia mundial causada por el coronavirus está provocando una desaceleración global sin precedentes. La crisis es general y afecta a la práctica totalidad de las empresas, pero muy especialmente a aquellas que estamos ligadas a los sectores energéticos. La caída del consumo energético provocada por la recesión mundial y la alta incertidumbre sobre la evolución futura del virus, están motivando la reducción de las inversiones de nuestros clientes finales, así como cancelaciones de algunos pedidos y el retraso en la adjudicación y puesta en marcha de los grandes proyectos. Esta situación ha anulado las buenas perspectivas que teníamos para 2020 y nos obliga a gestionar una situación extremadamente complicada.

Ante este escenario, una de las grandes prioridades de TUBACEX es preservar la salud de sus trabajadores. Para ello, y desde el primer trimestre del año, se están adoptando

las medidas necesarias para garantizar la seguridad de todos los equipos mientras que mantenemos el cumplimiento de los compromisos adquiridos con nuestros clientes.

La otra gran prioridad es garantizar la viabilidad económica del Grupo. Así, hemos implementado una exitosa estrategia financiera orientada a preservar y fortalecer la caja de la Compañía. Al mismo tiempo, hemos puesto en marcha un plan de ajuste para adaptar el nivel de nuestra actividad al nuevo entorno. No ha sido fácil y, en algunos casos, hemos tenido que tomar decisiones dolorosas como ajustes de empleo, reducciones de sueldos, reducción de costes fijos y paralización de inversiones no estratégicas, entre otras.

Estamos ante una crisis sin precedentes. No podemos predecir cuál será su duración o impacto. Pero no olvidemos que afortunadamente será algo coyuntural. Mirando al futuro, no me cabe duda de que el trabajo hecho recientemente y que nos invitaba al optimismo sigue ahí. El potencial de crecimiento y de creación de valor de TUBACEX permanece intacto, a la espera de que esta situación pase y podamos poner en valor los esfuerzos y mejoras realizadas en los últimos años.

Jesús Esmorís
CONSEJERO DELEGADO



1 Entorno de mercado

Actualmente estamos viviendo una situación excepcional a nivel mundial. La lucha por contener la epidemia de la COVID-19 provocó un parón sin precedentes en la economía de todo el mundo en el primer semestre del año. Las medidas de distanciamiento social, necesarias mientras no exista una vacuna o un tratamiento para la enfermedad, están provocando que la recuperación sea más lenta de lo inicialmente previsto. Esta situación está afectando a las tasas de crecimiento esperado del PIB de todos los países, provocando una recesión mundial. La incertidumbre sobre la magnitud final del retroceso sigue siendo alta y en palabras del Fondo Monetario Internacional se espera una “desaceleración profunda en 2020 y una recuperación anémica en 2021”.

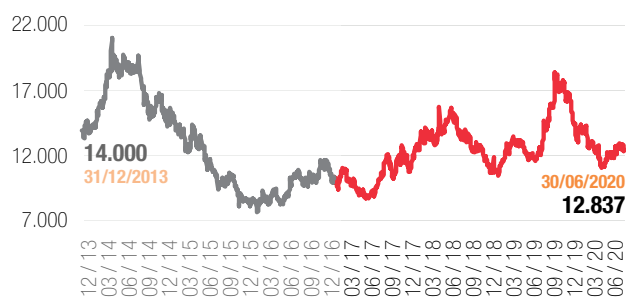
Los precios de las **materias primas** sufrieron duros ajustes durante el primer trimestre que fueron parcialmente compensados por un comportamiento algo mejor durante el segundo, a medida que se sucedían las fases de desescalada en los distintos países y los bancos centrales implementaban estímulos financieros.

Sin embargo, el riesgo de rebrote y de una segunda oleada del virus hacen que la volatilidad siga manteniéndose en niveles muy elevados.

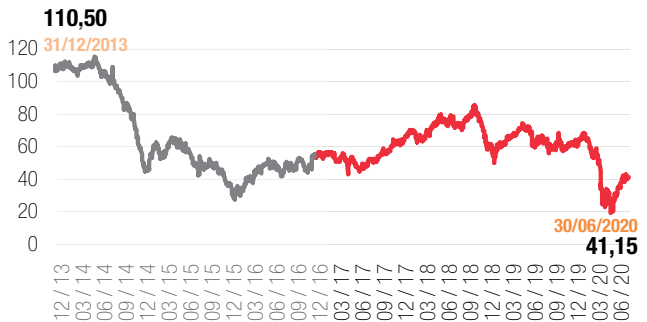
El precio del **níquel** cerró el primer semestre del año en 12.837 dólares por tonelada, lo que implica una caída del 9,0% en el año. Las otras dos aleaciones con un peso significativo en los aprovisionamientos del Grupo de cara a la fabricación del acero inoxidable son el **molibdeno** y el **romo**. El precio del molibdeno ha caído un 15,6% con respecto al cierre del 2019, mientras que el cromo ha aumentado un 12%.

El precio del **barril de brent** ha experimentado una importante recuperación desde los mínimos históricos por debajo de 20\$ tocados en abril y cierra junio en 41,15 dólares. La aceleración gradual de la demanda de carburantes provocada por la reactivación progresiva de la economía unida al descenso de la oferta de la OPEP y sus aliados han permitido dicha recuperación. Sin embargo, a pesar de ello, sigue manteniéndose en niveles bajos con una caída acumulada en el año del 37,7%.

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



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





• 2 Principales magnitudes financieras

La pandemia mundial provocada por la COVID-19 ya afectó a los resultados del primer trimestre del año. Desde enero, el cierre de China provocó un descenso de ventas en el mercado de generación eléctrica y desde marzo, la paralización de diversos países por orden gubernamental, así como las necesarias medidas de distanciamiento físico provocaron una reducción de la actividad global del 50%. La situación de baja actividad mundial se ha prolongado durante todo el segundo trimestre, afectando de manera más significativa a los resultados de este periodo.

La cifra de ventas del primer semestre se sitúa en 282,0 millones de euros y el EBITDA en 19,8 millones de euros con un margen del 7,0%. Si bien estas cifras están lejos de las perspectivas que tenía TUBACEX al comienzo del año, es destacable que, incluso en un entorno tan dramático como el actual, el Grupo mantenga unos resultados

operativos positivos con márgenes razonables. De hecho, el segundo trimestre, el más afectado hasta ahora por la situación actual, cierra con unas ventas de 128,3M€ y un EBITDA de 7,4M€. 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.

Es importante destacar que ante la situación global de recesión y con el objetivo de adecuar los niveles de actividad del Grupo a este escenario, se ha anunciado recientemente un plan de reestructuración que afectará aproximadamente al 20% de la plantilla y que, unido a otras medidas de ajuste puestas en marcha, permitirá reducir los costes de la compañía en aproximadamente 25M€ para 2021. Los resultados a junio incorporan una parte del coste asociado a dicha reestructuración.

Datos económicos

M€

	<u>1S 2020</u>	<u>1S 2019</u>	<u>% variación</u>	<u>2T 2020</u>	<u>2T 2019</u>	<u>% variación</u>
Ventas	282,0	323,5	-12,8%	128,3	180,0	-28,7%
EBITDA	19,8	33,3	-40,5%	7,4	19,0	-61,0%
<i>Margen EBITDA</i>	7,0%	10,3%		5,8%	10,6%	
EBIT	(4,3)	13,3	n.s.	(4,8)	8,8	n.s.
<i>Margen EBIT</i>	neg.	4,1%		neg.	4,9%	
Beneficio Neto Atribuible	(8,3)	5,0	n.s.	(6,7)	3,3	n.s.
<i>Margen neto</i>	neg.	1,5%		neg.	1,8%	

	<u>30/06/2020</u>	<u>31/12/2019</u>
Patrimonio Neto Atribuible Sociedad Dominante	271,1	287,5
Patrimonio Neto / DFN	98,7%	113,4%
Working Capital	208,1	187,2
Working Capital / Ventas	36,4%	30,5%
Deuda Financiera Neta Estructural ⁽¹⁾	66,6	66,3
Deuda Financiera Neta Total	274,7	253,6
DFN / EBITDA	5,1x	3,8x

neg.: negativo

n.s.: no significativo

(1) Deuda Financiera Neta Total - Working Capital

La cifra de capital circulante se sitúa en junio en 208,1 millones de euros, 20,9 millones por encima del cierre de 2019, pero con una reducción de 27,8M€ con respecto al cierre de marzo. En la publicación de resultados del primer trimestre del año ya se anticipó que el capital circulante se iría reduciendo a lo largo del año a medida que se fuera adecuando a los actuales niveles de actividad, efecto que queda corroborado en los resultados actuales.

La deuda financiera neta asciende 274,7 millones de euros y su incremento con respecto a 2019 está íntimamente 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 75,8% de la deuda, por lo que la deuda financiera estructural de la compañía sin

incluir el circulante se sitúa en 66,6 millones de euros, en línea con la cifra de cierre de 2019.

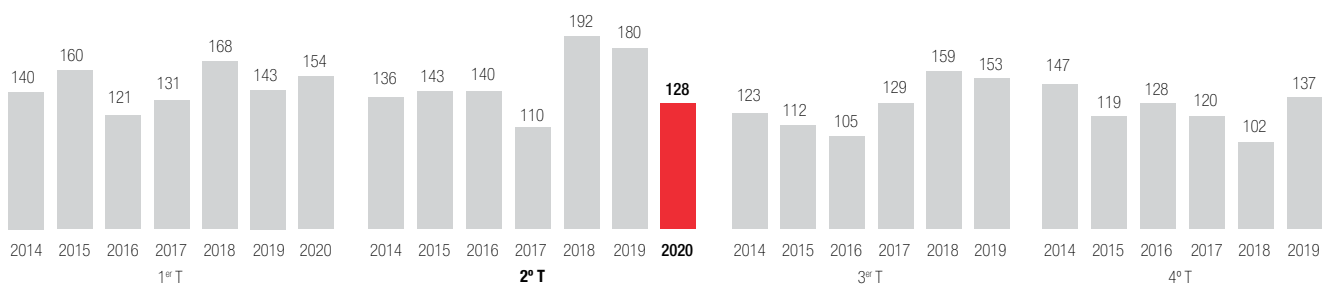
Como viene siendo habitual, una vez más, hay que destacar la sólida posición financiera del Grupo. Desde el comienzo de la pandemia, la estrategia financiera de TUBACEX se ha enfocado en una doble vertiente para hacer frente a este escenario incierto. Por una parte, se ha reforzado la situación de caja. A 30 de junio la caja asciende a 171,8 millones de euros. Asimismo, la compañía dispone de 86M€ autorizados y no dispuestos en líneas de crédito, de los cuales 68,8M€ están firmados a largo plazo. Esta estructura permite garantizar la solvencia financiera del Grupo en el medio y largo plazo. Por otra parte, los esfuerzos se han concentrado en alargar los plazos de vencimiento de la deuda. Así, la deuda financiera a largo plazo supone al cierre del semestre el 52,4% de la deuda financiera total, en comparación con el 39,6% que suponía en diciembre de 2019. Con estas acciones, se asegura la liquidez y la completa operatividad de la compañía en unas circunstancias extraordinarias que condicionan la actividad de negocio a nivel global, pero sobre todo se asegura su capacidad de recuperación inmediata en cuanto las circunstancias globales de mercado lo permitan.

En cuanto al segundo semestre del año, se hace imposible predecir cuál va a ser la evolución de la actividad mundial que, a su vez, estará condicionada por la evolución del virus. 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 de operaciones igual a cero y manteniendo la deuda financiera neta en niveles similares a los de años anteriores.



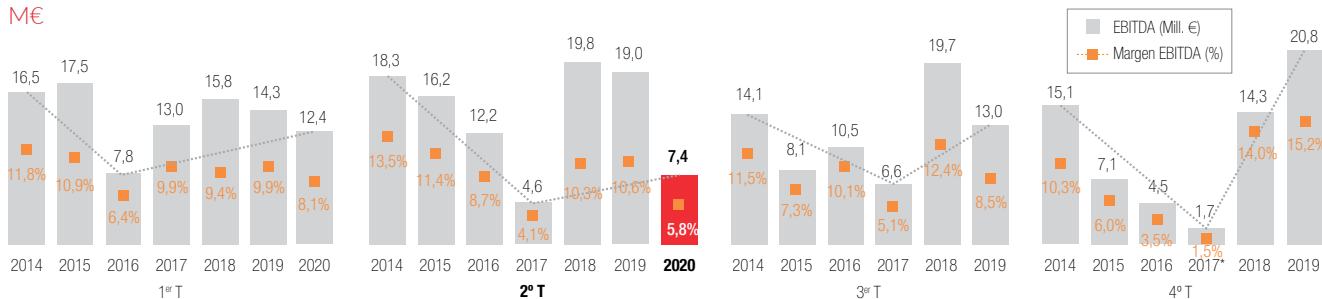
Evolución trimestral de la cifra de ventas

M€

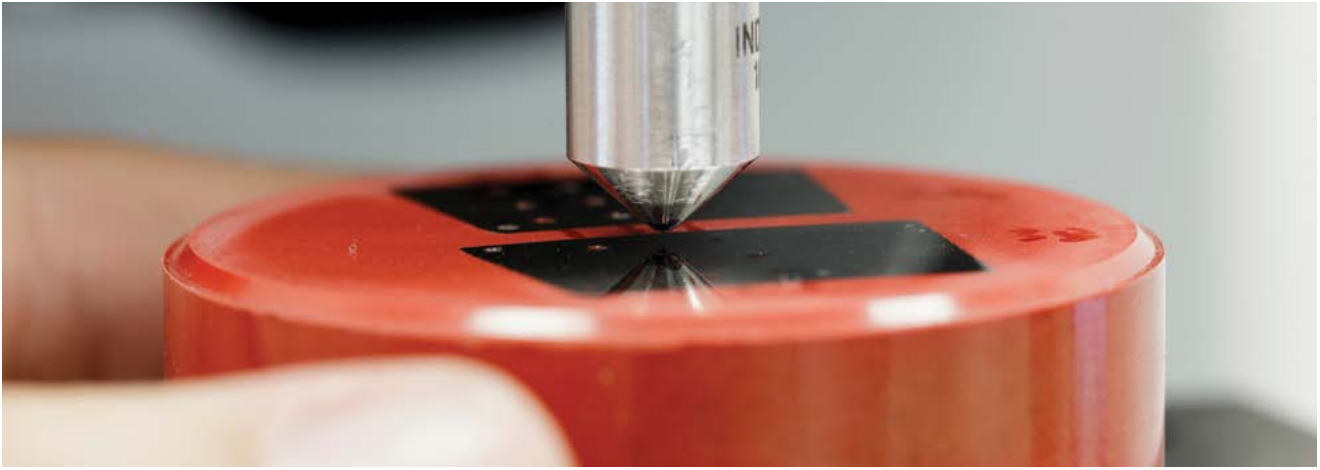


Evolución trimestral de la cifra de Ebitda

M€

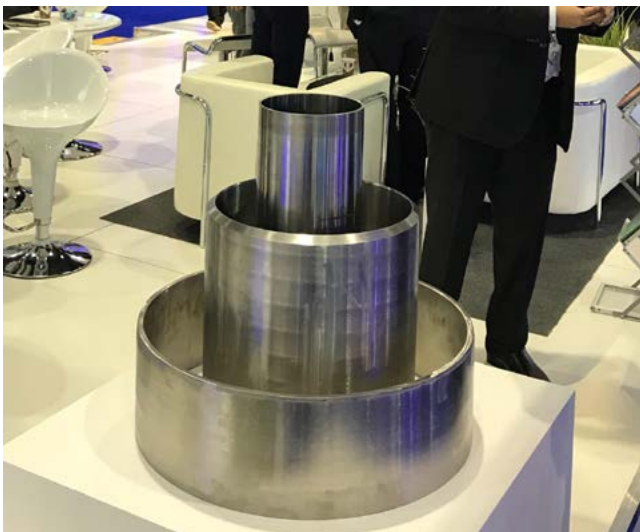


* El EBITDA del último trimestre de 2017 incluye ajustes extraordinarios correspondientes a la regularización de equipos, utillaje y existencias ligados a la fabricación de producto convencional en Austria que pasa a realizarse en India



• 3 Evolución del negocio

La grave crisis del sector iniciada a mediados de 2014 comenzó a dar signos de recuperación en 2018. La tendencia positiva en el volumen de proyectos adjudicados se mantuvo durante 2019, lo que unido a la necesidad de retomar las inversiones tras años de contención, permitían vislumbrar una recuperación progresiva de la actividad durante los próximos años. Sin embargo, la pandemia mundial provocada por la 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 mantuvo una tendencia positiva durante el primer trimestre del año, sin embargo, la demanda de este canal ha comenzado a dar muestras de desaceleración en el segundo trimestre lo que ha provocado también 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 14%, Generación eléctrica 13% y Mid&Downstream 37%.

El sector de **E&P de Oil&Gas** se ha caracterizado por una fuerte caída de la actividad durante el segundo trimestre tanto por efecto del coronavirus como por la guerra de precios del petróleo. La paralización de la economía mundial motivó descensos generales del consumo de petróleo y gas, así como retrasos en la adjudicación de proyectos importantes por parte de los principales operadores. Es importante destacar que el escenario es mayoritariamente de ralentización y postergación de adjudicaciones, no de cancelación, por lo que se espera que esta reducción sea temporal. Dentro de este sector 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 semestre se ha centrado en entregas para pozos de gas en el Cáucaso e India. Durante el segundo semestre es previsible que las cifras de facturación mantengan una tendencia negativa como consecuencia de los retrasos en las adjudicaciones. No obstante, se prevé el relanzamiento de la actividad para finales de 2020. Esta mejora de cifras se espera de manera especial en compañías nacionales (NOC) donde TUBACEX lleva posicionándose técnica y comercialmente en los últimos años y con inminentes adjudicaciones de importantes contratos que utilizan nuestra gama de aleaciones.

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 otro récord de facturación de tubos de umbilical en el segundo trimestre del año. La ralentización en la entrada de pedidos también se ha dejado notar en este segmento y podría mantenerse hasta el comienzo del cuarto trimestre. Sin embargo, medidas como las impulsadas por el gobierno noruego de rebajar los impuestos en los nuevos proyectos de Oil&Gas, pueden acelerar la reactivación de parte de los proyectos pospuestos.

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. En el segmento nuclear, el Grupo continúa con su buen comportamiento en la contratación de proyectos nucleares para EDF dentro de su actividad de reposiciones de componentes primarios para cumplir con las nuevas medidas de seguridad post-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.

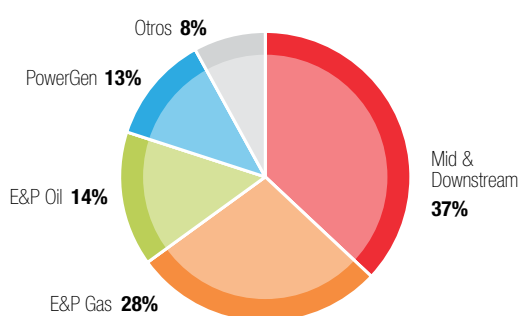
En lo referente al mercado térmico tradicional, durante el primer semestre los fabricantes y EPCs asiáticos han mantenido una actividad baja, aunque se empiezan a ver síntomas de recuperación especialmente en China y favorecidos por el gobierno que ha retomado la actividad poniendo en fast track proyectos que tenía paralizados. 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.

Al igual que en el resto de sectores, la crisis de la COVID-19 también ha impactado negativamente durante el semestre en el negocio de **Mid y Downstream**. La desaceleración de los proyectos que estaban ya próximos a iniciar su ejecución, ha tenido un efecto importante, no solo en los volúmenes de demanda, sino también en el incremento de la presión competitiva. Además, los retrasos en las nuevas

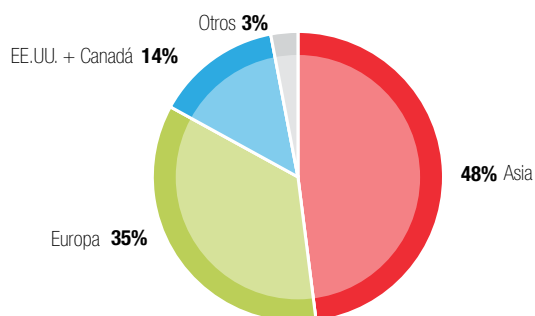


adjudicaciones tendrán efectos durante la segunda mitad del año. Sin embargo, a pesar de este escenario, el segundo trimestre también mostró algunos signos positivos. La exitosa estrategia de participación directa con los *General Contractors* y *End Users* ha permitido la consecución de proyectos complejos como Shenghong en China para el Ref & Petrochemical complex de Lianyungang. Además, la oferta de soluciones completas y servicios de alto valor añadido se ha plasmado en la adjudicación de proyectos como el North Field Gas Development de Qatargas con Saipem. Para el segundo semestre del año se espera la adjudicación de varios proyectos de alto valor añadido particularmente en el segmento *topside offshore*.

Desglose por sector

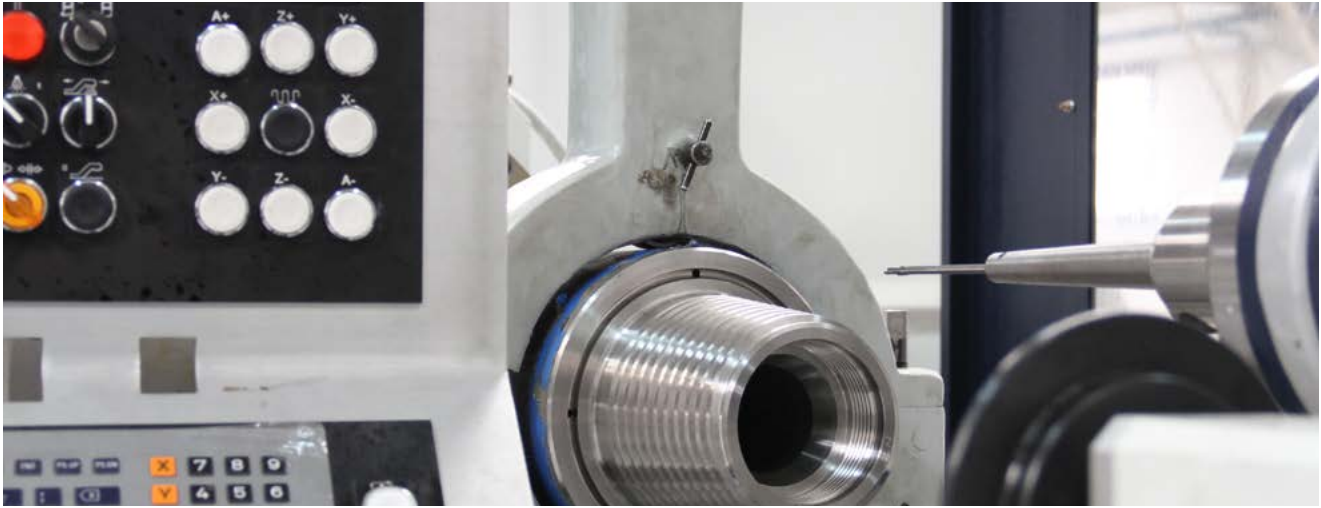


Desglose de venta directa a ingeniería y cliente final
1S 2020



Desde el punto de vista geográfico, Asia se mantiene como el principal mercado del Grupo con un 48% 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, 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

Programa de recompra de acciones

Junio 2020

Como vía de retribución al accionista y muestra de la confianza en el proyecto de crecimiento del Grupo, TUBACEX puso en marcha en marzo de 2020 un programa de recompra de acciones para su posterior amortización por importe de 6 millones de euros. A 30 de junio se llevan invertidos 4,6 millones de euros en la adquisición de 3,5 millones de acciones representativas del 2,6% del capital.



Junta General de Accionistas

Junio 2020

El 25 de junio TUBACEX celebró su Junta General de Accionistas, por primera vez de manera telemática, y compartió los principales aspectos de su gestión durante la pandemia. Además, se aprobaron las cuentas anuales correspondientes al ejercicio de 2019 así como el respectivo informe de gestión.

ARAMCO impulsa un plan de apoyo a la sociedad vasca frente a la COVID-19

ARAMCO ha impulsado un plan de apoyo a la sociedad vasca para paliar los efectos del coronavirus, canalizado a través de la Fundación Energy Advanced Engineering de la que forma parte TUBACEX. Los fondos recaudados han superado los 300.000€ y han sido destinados a diversas iniciativas de carácter social y asistencial en los ámbitos de la salud, la alimentación y la educación. Con este programa ARAMCO muestra su compromiso con una región clave, que concentra el mayor volumen de empresas vinculadas al sector energético del territorio español.





5 TUBACEX en bolsa

Evolución de la acción

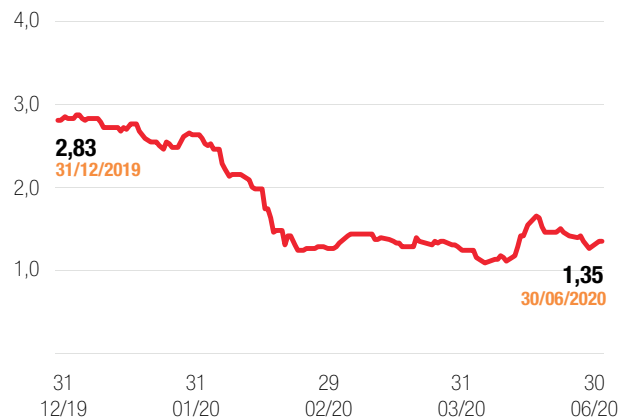
ENE 20 - JUN 20

La pandemia mundial provocada por el coronavirus se tradujo en descensos históricos de todos los índices bursátiles durante el primer trimestre. Desde marzo, los potentes estímulos financieros y fiscales de bancos centrales y gobiernos han favorecido algo la recuperación de los activos de riesgo como bolsas y deuda corporativa. Sin embargo, los niveles de volatilidad e incertidumbre se mantienen aún muy altos.

En línea con este comportamiento general del mercado, la acción de TUBACEX también ha experimentado una ligera mejora durante el segundo trimestre.

El precio de la acción cerró junio en 1,348 euros, lo que supone una capitalización bursátil de 179,3 millones de euros y una caída acumulada en el año del 52,4%.

Por lo que se refiere a la liquidez del valor, el número de acciones negociadas en los seis primeros meses del año en el mercado regulado, ha ascendido a 50,3 millones de títulos, frente a los 17,5 millones del mismo periodo de 2019.

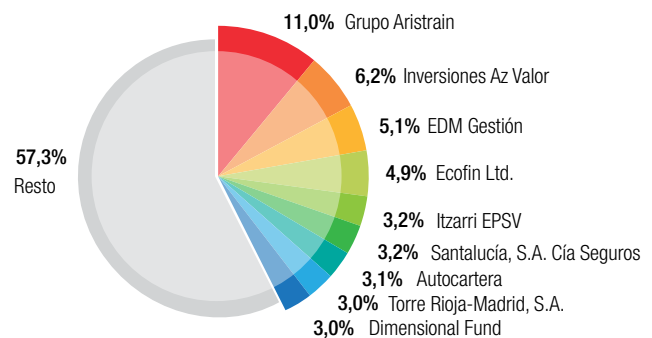


Accionariado

30.06.2020

Durante el primer semestre 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 3,1% como consecuencia del programa de recompra mencionado anteriormente.

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



Fuente: CNMV



6 Magnitudes financieras

Balance de situación consolidado
MILL. €

	<u>30/06/2020</u>	<u>31/12/2019</u>	<u>% variación</u>
Activos intangibles	98,5	102,4	-3,8%
Activos materiales	299,6	308,1	-2,8%
Inmovilizado financiero	88,3	80,5	9,6%
Activos no corrientes	486,4	491,1	-0,9%
Existencias	272,9	305,0	-10,5%
Clientes	79,4	89,0	-10,7%
Otros deudores	19,6	22,2	-11,8%
Otro activo circulante	9,5	6,9	37,7%
Instrumentos financieros derivados	1,3	2,2	-41,9%
Caja y equivalentes	171,8	167,2	2,8%
Activos Corrientes	554,6	592,5	-6,4%
TOTAL ACTIVO	1.041,1	1.083,6	-3,9%
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	271,1	287,5	-5,7%
Intereses Minoritarios	48,9	48,2	1,5%
Patrimonio Neto	319,9	335,6	-4,7%
Deuda financiera largo plazo	233,8	166,6	40,3%
Instrumentos financieros derivados	0,6	0,1	n.s.
Provisiones y otros	56,7	59,6	-4,9%
Pasivos no corrientes	291,1	226,3	28,6%
Deuda financiera corto plazo	212,7	254,2	-16,3%
Instrumentos financieros derivados	1,0	0,8	27,8%
Acreedores comerciales	144,3	206,8	-30,2%
Otros pasivos corrientes	72,1	59,9	20,3%
Pasivos corrientes	430,1	521,6	-17,6%
TOTAL PASIVO	1.041,1	1.083,6	-3,9%

n.s.: No significativo

Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

MILL. €

	<u>1S 2020</u>	<u>1S 2019</u>	<u>% variación</u>	<u>2T 2020</u>	<u>2T 2019</u>	<u>% variación</u>
Ventas	282,0	323,5	-12,8%	128,3	180,0	-28,7%
Variación de existencias	(23,2)	6,2	n.s.	(15,8)	5,1	n.s.
Otros ingresos	6,6	4,2	55,9%	3,1	1,2	n.s.
Coste de aprovisionamientos	(116,4)	(160,6)	-27,5%	(50,2)	(90,8)	-44,7%
Gastos de personal	(69,3)	(74,3)	-6,8%	(31,7)	(37,6)	-15,5%
Otros gastos de explotación	(59,9)	(65,7)	-8,8%	(26,2)	(39,0)	-32,7%
EBITDA	19,8	33,3	-40,5%	7,4	19,0	-61,0%
<i>Margen EBITDA</i>	<i>7,0%</i>	<i>10,3%</i>		<i>5,8%</i>	<i>10,6%</i>	
<i>Amortización</i>	<i>(24,2)</i>	<i>(20,0)</i>	<i>20,8%</i>	<i>(12,2)</i>	<i>(10,2)</i>	<i>19,3%</i>
EBIT	(4,3)	13,3	n.s.	(4,8)	8,8	n.s.
Margen EBIT	neg.	4,1%		neg.	4,9%	
Resultado Financiero	(6,7)	(5,4)	24,9%	(3,5)	(2,4)	48,3%
Diferencias tipo de cambio	(0,3)	0,2	n.s.	(0,3)	0,0	n.s.
Beneficio Atribuible Soc. Dominante	(8,3)	5,0	n.s.	(6,7)	3,3	n.s.
Margen Neto	neg.	1,5%		neg.	1,8%	

n.s.: No significativo
neg.: Negativo

WWW.TUBACEX.COM
