

Resultados enero- septiembre 2020



TUBACEX adapta la Organización para combatir el impacto de la COVID-19

- Las ventas de TUBACEX en los primeros nueve meses del año han sido de 389,6 millones de euros, 18,2% menos que en el mismo periodo del año pasado, y un EBITDA de 26,4 millones de euros, un 42,9% menos, con un margen del 6,8%.
- Estos resultados están afectados por el entorno macro y sanitario mundial y, como ya ocurrió en los resultados del primer semestre, se encuentran muy por debajo de las perspectivas que tenía el Grupo al comienzo del año
- TUBACEX cuenta con una gran solvencia financiera que garantiza la liquidez de la compañía a corto y medio plazo.
- La compañía ha puesto en marcha un plan de acción basado en tres ejes – adecuación de costes, fortalecimiento financiero y firma de relevantes contratos plurianuales – para hacer frente a la situación de mercado.

Llodio, 10 de noviembre de 2020. La incertidumbre económica causada por el coronavirus está ralentizando la toma de decisiones de inversión, provocando una caída en la demanda en los sectores a los que se dirige TUBACEX. En este contexto, la compañía ha obtenido en los nueve primeros meses del año unas ventas de 389,6 millones de euros, 18,2% menos que en el mismo periodo del año pasado, y un EBITDA de 26,4 millones de euros, un 42,9% menos, con un margen del 6,8%.

Se trata de unos resultados afectados por el entorno macro y sanitario mundial y, como ya ocurrió en los resultados del primer semestre, muy por debajo de las perspectivas que tenía el Grupo al comienzo del año. Para combatir el impacto de la actual situación de mercado, la compañía ha puesto en marcha un plan de acción con un ajuste pormenorizado de los costes en todos los niveles. Este plan de acción contempla tres ejes: costes, financiero, comercial.

El **eje de adecuación de costes** busca unos ahorros de entre 20 y 25 millones de euros mediante un riguroso plan de ajuste a todos los niveles. Entre las medidas adoptadas se encuentra el ya anunciado plan de reestructuración que afectará aproximadamente al 20% de la plantilla, necesario para garantizar la rentabilidad del Grupo. Los resultados de los primeros nueve meses del año, con unas pérdidas de 13 millones de euros, incorporan ya gran parte del coste asociado a esta reestructuración, que se encuentra muy avanzada y solo pendiente del ajuste de las plantas españolas, con un componente también estructural, que la compañía espera poder finalizar completamente en el corto plazo.

El **eje de fortalecimiento financiero** busca asegurar la liquidez y la solvencia del Grupo. 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.

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 un año 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.

Respecto al **eje centrado en la firma de relevantes contratos plurianuales**, el objetivo consiste en mantener y reforzar el posicionamiento comercial del Grupo para poder aprovechar la vuelta del mercado cuando ésta se produzca. Esta recuperación permitiría formalizar la firma de importantes contratos con una

vinculación plurianual en línea con los últimos acuerdos formalizados en el Grupo a pesar de la actual situación de mercado. Así, según el consejero delegado de TUBACEX, Jesús Esmorís, “los esfuerzos en el área comercial 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”.

Solvencia financiera

TUBACEX cuenta con una gran solvencia financiera y con la caja para cubrir todos los vencimientos de préstamos hasta bien entrado el año 2024. 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 30 de septiembre de 2020 de 236,9 millones de euros, superior a los 216 millones a 31 de diciembre de 2019.

La cifra de capital circulante se sitúa en 215,0 millones de euros, lo que supone un aumento de 27,8 millones con respecto al cierre de 2019, pero se trata de un incremento puntual y coyuntural que 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.

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 76% de la deuda financiera bruta está clasificada a largo plazo frente al 58% 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 78,8 millones de euros frente a los 66,3 millones de euros a cierre de 2019.

Perspectivas futuras

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 operaciones igual a cero, manteniendo la deuda financiera neta en niveles similares a los de años anteriores.

“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”, manifiesta el Consejero Delegado de TUBACEX, Jesús Esmorís.

Datos económicos

M€	9M 2020	9M 2019	% variación	3T 2020	3T 2019	% variación
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%	

	30/09/2020	31/12/2019
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

Principales magnitudes financieras de los primeros nueve meses del año 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 Saudí, Dubai, Noruega, Canadá y Singapur 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

“...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

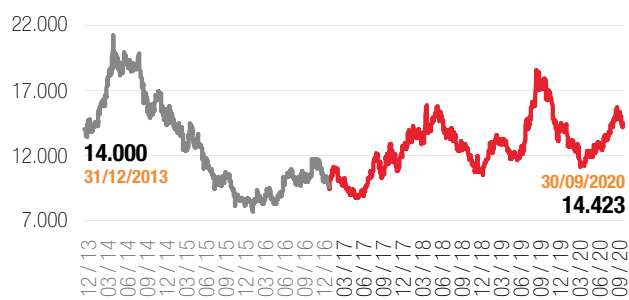
La evolución del precio de las **materias primas** ha sido distinta en función de la situación de los sectores usuarios finales y las regiones afectadas por el brote y de la posibilidad de almacenamiento y elasticidad de oferta de cada materia prima.

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.

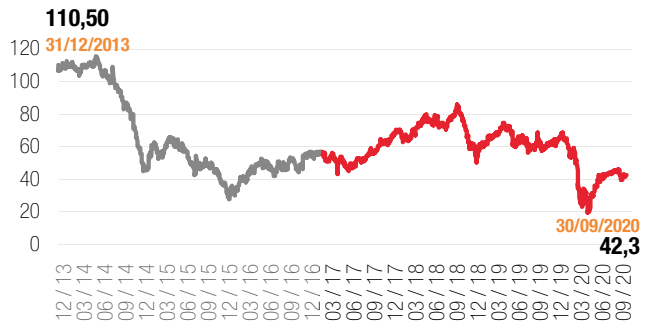
Así el precio del **barril de Brent** ha ido experimentado una importante recuperación desde los mínimos históricos por debajo de 20\$ tocados en abril y cierra septiembre en 42,3 dólares. Sin embargo, a pesar de ello, sigue manteniéndose en niveles bajos con una caída acumulada en el año del 35,9%.

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.

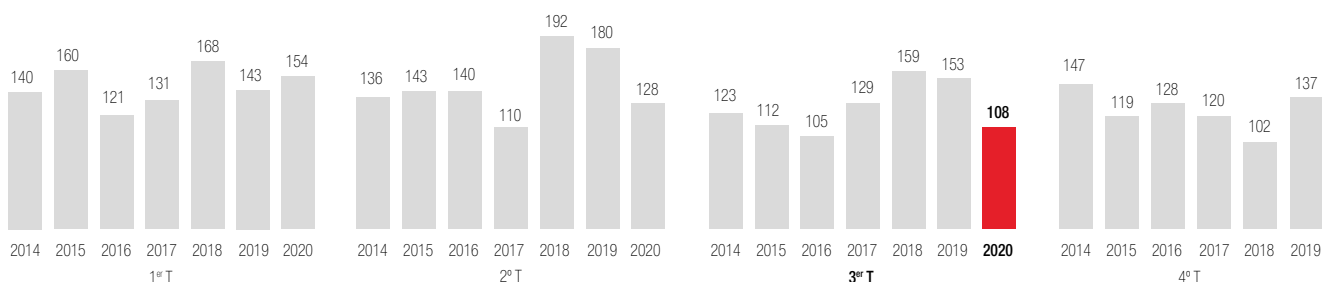
En términos de liquidez, la caja del Grupo asciende a 170,5 millones de euros a los que hay que añadir 66,4 millones de líneas de crédito no dispuestas. Esto supone una liquidez conjunta a 30 de septiembre de 2020 de 236,9 millones de euros. Esta cifra conjunta ascendía a 216 millones a 31 de diciembre 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.

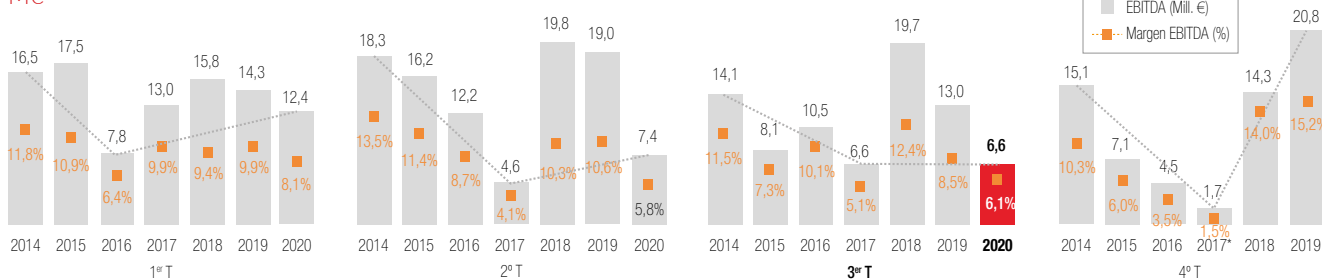
Evolución trimestral de la cifra de ventas

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.

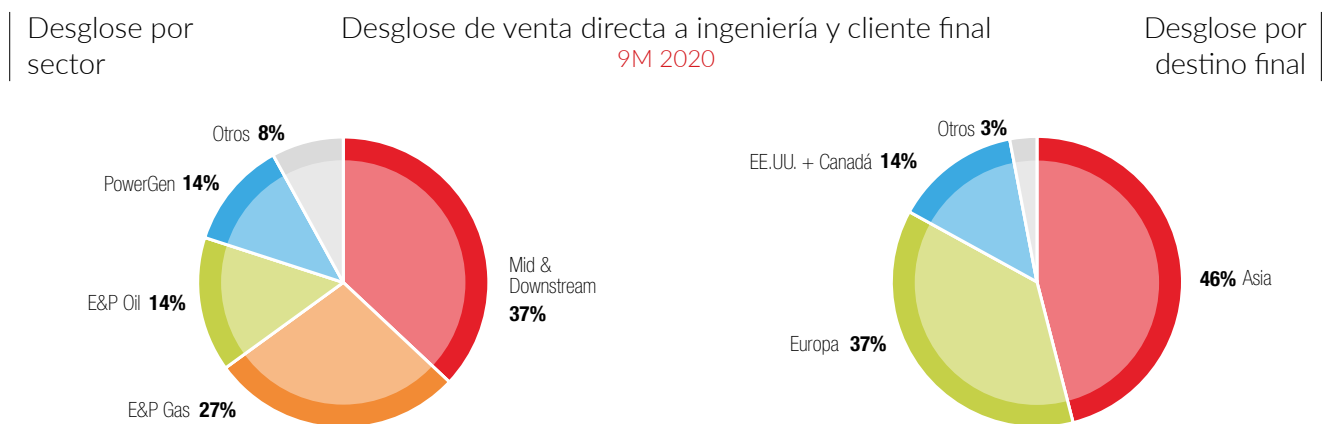




En el sector de **Generación Eléctrica** TUBACEX goza de una presencia importante a nivel internacional y su estrategia se basa en su posicionamiento como suministrador líder en soluciones tubulares de alto valor añadido buscando cada vez más la eficiencia energética de última generación y la reducción 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.

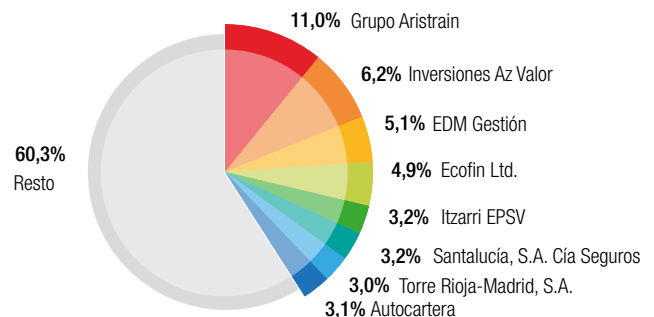


Accionariado

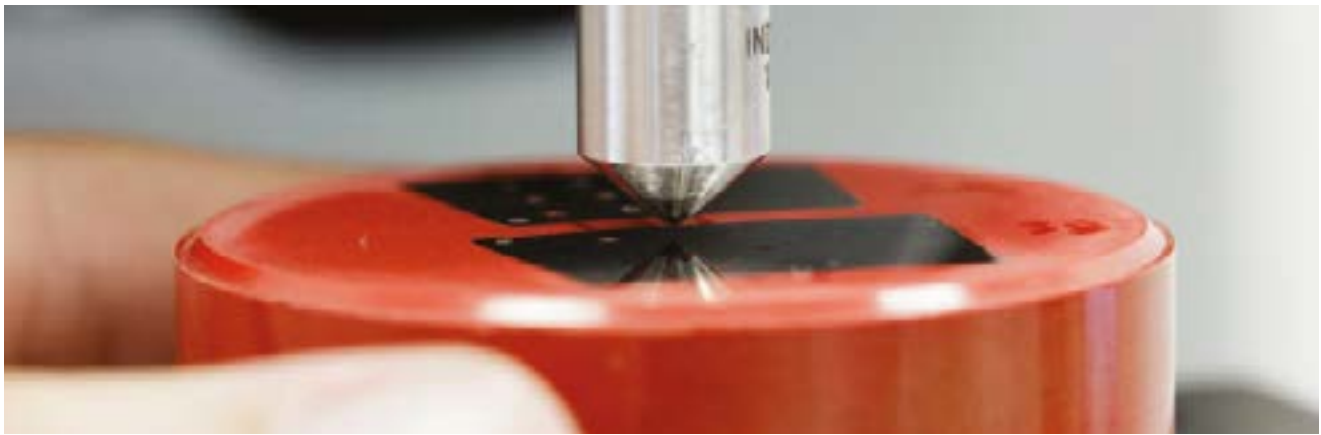
30.09.2020

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. €

	<u>30/09/2020</u>	<u>31/12/2019</u>	<u>% variación</u>
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



Results January - September 2020



TUBACEX adapts its Organization to fight COVID-19

- TUBACEX's sales figure for the first nine months of the year amounts to €389.6 million, which is 18.2% lower than that of the same period last year; while EBITDA stands at €26.4 million, down 42.9%, with a 6.8% margin.
- These results, determined by the global macroeconomic and health care environment, and as with results for the first half, are well below the Group's expectations at the start of the year.
- TUBACEX's high financial solvency guarantees the company's liquidity in the short and medium terms.
- The Company has launched an Action Plan based on three work lines: cost adaptability, financial strengthening, and signing relevant multi-annual agreements to address the market situation.

Llodio, November 10, 2020. The economic uncertainty due to COVID-19 is slowing down investment-related decision-making, leading to a drop in demand in the sectors served by TUBACEX. In this context, the Company's sales figure for the first nine months of the year stands at €389.6 million, which is 18.2% lower than that of the same period last year; and an EBITDA of €26.4 million, down 42.9%, with a 6.8% margin.

These results, determined by the global macroeconomic and health care environment, and as with results for the first half, are well below the Group's

expectations at the start of the year. To combat the current market situation impact, the Company has launched an Action Plan with a thorough adjustment of costs at all levels. This Action Plan is based on three work lines: financial, costs and commercial.

The **cost adjustment line** seeks cost savings of 20 - 25 million thanks to a strict adjustment plan on all levels. The measures adopted include the recently announced restructuring plan that will affect approximately 20% of the workforce, which is necessary to guarantee the Group's profitability. The results obtained by TUBACEX in the first nine months of the year with losses of €13 million, already incorporate a major part of the cost associated with this restructuring, now at a very advanced stage and only awaiting final adjustments at Spanish plants, with an also structural component. The Company expects restructuring to be fully implemented in the short term.

The **financial strengthening** line seeks to ensure the Group's liquidity and solvency. This approach, already successfully completed, has enabled a full debt restructuring, via debt diversification, maturity date extensions, likewise ensuring liquidity for the Company in the short and medium term.

Under the framework of the restructuring completed as a response to COVID-19, TUBACEX has signed loans for €60.5 million over a 5 year term with a one-year grace period, by virtue of a framework agreement with 11 financial institutions with ICO funding support. Simultaneously the company has re-negotiated short-term credit facilities of €78 million in long-term installments ranging from 2 to 5 years with funding support from ICO and CESCE. Over 43% of this sum was signed for a 5 year term.

The aim of the **line focused on signing relevant multi-annual agreements** is to maintain and reinforce the Group's commercial positioning and make the most of its return to the market when this happens. This recovery would enable the execution of major multi-annual term agreements aligned with the latest deals entered into the Group despite the current market situation. According to Jesús Esmorís, TUBACEX's CEO, "our efforts focused on the commercial field are leading to the negotiation and signing of long-term agreements with the main end

users of our higher added value products, despite the complicated current market situation”.

Financial solvency

TUBACEX has an excellent financial solvency and a cash position to cover all loans with maturity dates well into 2024. In terms of liquidity, the Group’s cash position amounts to €170.5 million, in addition to undrawn credit facilities of €66.4 million. As of September 30, 2020, combined liquid assets amounted to €236.9 million, in excess of €216 million recorded on December 31, 2019.

The working capital stands at €215.0 million, up €27.8 million in relation to 2019 year-end, although this occasional temporary increase is due to different reduction rates affecting current assets and liabilities. Nevertheless, the trend for the forthcoming quarters is of a gradual reduction in their net amount, adapting to the company’s activity levels.

The net financial debt amounted to €293.7 million, with a leverage ratio at 6.2x EBITDA. Another noteworthy figure is the gross financial debt of 75% classed as long-term, as opposed to 58% at 2019 year-end. Furthermore, since TUBACEX is an integrated group that works on orders, its working capital amounts to 73.2% of the debt; therefore, the company’s structural financial debt, excluding working capital, stands at €78.8 million, compared to €66.3 million at the close of 2019.

Future outlook

As for the future, it is impossible to predict the evolution of global activity as it will be determined by the virus evolution. In light of this situation, Tubacex Group upholds its fundamental goal of not destroying the operating cash position, by keeping its operating cash flow close to zero as well as its net financial debt at levels similar to those of previous years.

“In the short term, we are aware of the fact we are facing one of the most demanding and challenging times in history. Uncertainty and high volatility on all markets will be part of our day-to-day in the forthcoming months and quarters. This

is why at TUBACEX we are adapting to the new realities. We are making internal adjustments aimed at guaranteeing and protecting the Company's profitability", points out Jesús Esmorís, TUBACEX's CEO.

Financial figures

€M	9M 2020	9M 2019	change %	Q3 2020	Q3 2019	change %
Sales	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%
EBITDA margin	6.8%	9.7%		6.1%	8.5%	
EBIT	(7.3)	17.8	n.m.	(3.0)	4.5	n.m.
EBIT margin	neg.	3.7%		neg.	3.0%	
Net Profit	(13.0)	7.2	n.m.	(4.7)	2.2	n.m.
Net margin	neg.	1.5%		neg.	1.5%	

	2020.09.30	2019.12.31
Equity Attributable to the Parent	255.6	287.5
Equity / Net Financial Debt	87.0%	113.4%
Working Capital	215.0	187.2
Working Capital / Sales	40.8%	30.5%
Structural Net Financial Debt ⁽¹⁾	78.7	66.3
Total Net Financial Debt	293.7	253.6
NFD/ EBITDA	6.2x	3.8x

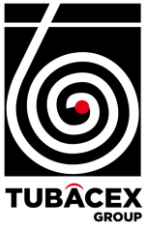
neg.: negative
 num.: not meaningful
 (1) Total Net Financial Debt - Working Capital

Key financial figures of the first nine months of 2020.

About TUBACEX

TUBACEX is a multinational group with its headquarters in Alava and a global leader in the manufacture of stainless steel and high-alloyed tubular products (tubes and accessories). It also offers a wide range of services from the design of tailored solutions to installation and maintenance operations.

It has production plants in Spain, Austria, Italy, the United States, India and Thailand, as well as Saudi Arabia, Dubai, Norway, Canada and Singapore through the NTS Group, worldwide service centers and sales offices in 38 countries.



The main demand segments for the tubes manufactured by TUBACEX are the oil and gas, petrochemical, chemical and power generation industries.

TUBACEX has been listed on the Spanish Stock Market since 1970 and is part of the "IBEX SMALL CAPS" Index. www.TUBACEX.com

Earnings Release

3rd QUARTER
2020



“Despite the uncertain duration of this situation, we know it will end one day and we will be better equipped than ever to maximize the growth cycle which will inevitably arrive.”

After four years of crisis in the sector, the gradual market recovery started in 2018 has been cut short by the global COVID-19 pandemic. We are currently facing a situation of extreme uncertainty which will not disappear until the health crisis has finally been left behind. This uncertainty is giving shape to what can be envisaged as a major global economic crisis affecting all business to a greater or lesser extent.

Since the onset of this health crisis TUBACEX's priority has been to protect the health and safety of its employees as well as fulfilling our commitments with our customers. Despite this uncertain background with an unpredictable timescale, as soon as the pandemic was declared, TUBACEX launched an Action Plan based on three work lines: financial, costs and commercial. The financial work line aimed at securing the Group's liquidity and solvency with a high cash position. This approach was successfully completed and enabled a full debt restructuring, via debt diversification, maturity date extensions likewise ensuring liquidity for the Company in the short and medium term. The costs work line seeks to achieve cost savings of 20 - 25 million thanks to a strict adjustment plan on all levels. This plan has led to very hard decisions, such as the need to reduce the workforce by 20%, which were nevertheless necessary to guarantee the Group's profitability. This restructuring, now at a very advanced stage and mainly awaiting final adjustments at Spanish plants, is expected to be fully implemented in the short term.

Finally, the aim of the commercial work line is to maintain and reinforce the Group's commercial position, to make the most of our return to the market when it happens. Our efforts focused on this field are leading to the negotiation and signing of long-term agreements with the main end users of our higher added value products, even despite the complicated current market situation.

In the short term, we are aware of the fact we are facing one of the most demanding and challenging times in history. Uncertainty and high volatility on all markets will be part of our day-to-day in the forthcoming months and quarters. This is why at TUBACEX we are adapting to this new reality. We are making internal adjustments aimed at guaranteeing and protecting the Company's profitability. At the same time, we continue working on our strategic goals. Despite the uncertain duration of this situation, we know it will end one day and we will be better equipped than ever to maximize the growth cycle which will inevitably arrive.

In the medium/long term, the energy transition will continue to take shape and we remain fully committed to sustainable development targets. All new technologies require materials to be highly resistant to temperature, corrosion and pressure, therefore, TUBACEX is called to play a leading role in the energy transformation process.

Jesús Esmoris
CEO



1 Macroeconomic background

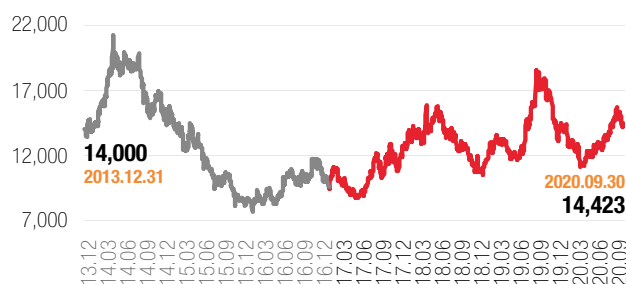
Raw material price evolution has varied according to how the outbreak has affected end user sectors and regions, storage possibilities and supply flexibility for each raw material.

Between February and April 2020, oil prices fell by over 60% as global oil demand crashed due to the pandemic and gave rise to concerns regarding storage capacity. Reduced supply was both due to the OPEP+'s adjustment as well as plant closures and American producers' bankruptcy. At the same time, the progressive recovery of economic activity has activated demand.

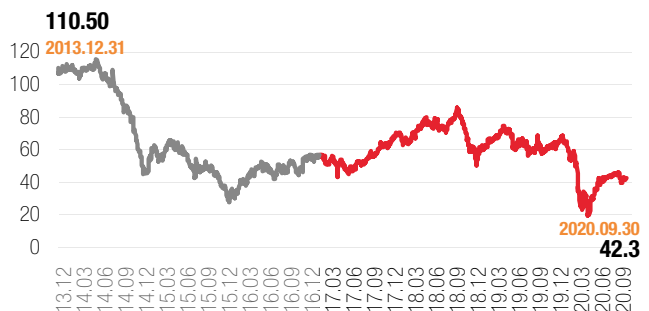
Thus, the price of the **Brent barrel** has experienced a major recovery since the record lows below \$20 in April and closed September at \$42.3. However, it still remains at very low levels, with an accumulated 35.9% drop for the year.

The price of **nickel** closed September at \$14,423 per ton, representing a recovery of 2.3% in 2020, still far from historic levels. The other two alloys with significant weight in the Group's supplies for the manufacture of stainless steel are **molybdenum** and **chromium**. The price of molybdenum has dropped 7.1% in relation to 2019 year-end, whereas the chromium price has increased 12%.

Evolution of the nickel price
DEC 13 - SEP 20 (\$/TON)



Evolution of the Brent price
DEC 13 - SEP 20 (\$/barrel)





• 2 Key financial figures

2020 started with a very good outlook for a market promising a gradual recovery in the next 2-3 years and a strong backlog. Nevertheless, the year's results, strongly determined by the global macroeconomic and health care environment, are well below the Group's expectations at the start of the year.

The sales figure in the first nine months of the year amounted to €389.6 million while the EBITDA was €26.4 million with a margin of 6.8%. As with results for the first half, these figures are a far cry from TUBACEX's prospects at the start of the year; however, we should highlight that even in a highly dramatic environment like the present, the Group still has positive operating results with reasonable margins.

In fact, during the third quarter, the shortest due to the summer vacation in most production units, sales amounted to €107.6 million and EBITDA to €6.6 million. This has been possible thanks to the geographic and product diversification and the rapid action plan implemented with a thorough adjustment of costs at all levels.

In light of the global recession and with a view to adapting the Group's activities to a low-activity scenario at least during the next three quarters, a restructuring plan affecting approximately 20% of the workforce was announced. This plan, together with other adjustments made, will enable a reduction of company costs of around 20 - 25 million euros by 2021. September results include part of the cost associated with this restructuring. However, some restructuring measures still require implementation in Spanish subsidiaries.

Financial figures

€M	9M 2020	9M 2019	change %	Q3 2020	Q3 2019	change %
Sales	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%
EBITDA margin	6.8%	9.7%		6.1%	8.5%	
EBIT	(7.3)	17.8	n.m.	(3.0)	4.5	n.m.
EBIT margin	neg.	3.7%		neg.	3.0%	
Net Profit	(13.0)	7.2	n.m.	(4.7)	2.2	n.m.
Net margin	neg.	1.5%		neg.	1.5%	

	2020.09.30	2019.12.31
Equity Attributable to the Parent	255.6	287.5
Equity / Net Financial Debt	87.0%	113.4%
Working Capital	215.0	187.2
Working Capital / Sales	40.8%	30.5%
Structural Net Financial Debt ⁽¹⁾	78.7	66.3
Total Net Financial Debt	293.7	253.6
NFD/ EBITDA	6.2x	3.8x

neg.: negative

n.m.: not meaningful

(1) Total Net Financial Debt - Working Capital

Regarding the balance sheet, it is worth mentioning that a reduction in the parent company's equity of €31.9 million is the result of three main factors: the negative net profit generated; a share buyback program; and the impact of exchange rate fluctuations affecting foreign currency balances.

The working capital stands at €215.0 million, up €27.8 million at 2019 year-end. This occasional temporary increase is due to different reduction rates affecting current assets and liabilities. Nevertheless, the trend for the forthcoming quarters is of a gradual reduction in their net amount, adapting to the company's activity levels.

A hugely relevant figure at the moment is the working balance evolution (current assets – short-term liabilities) which has actually doubled, going from €71.1 million on December 31, 2019 to €142.0 million on September 30, 2020.

The net financial debt amounted to €293.7 million, with a leverage ratio at 6.2x EBITDA. Another noteworthy figure is the gross financial debt of 56.3% classed as long-term, as opposed to 39.6% at 2019 year-end. Furthermore, since TUBACEX is an integrated group that works on orders, its working capital amounts to 73.2% of the debt; therefore, the company's structural financial debt, excluding working capital, stands at €78.7 million, compared to €66.3 million at the close of 2019.

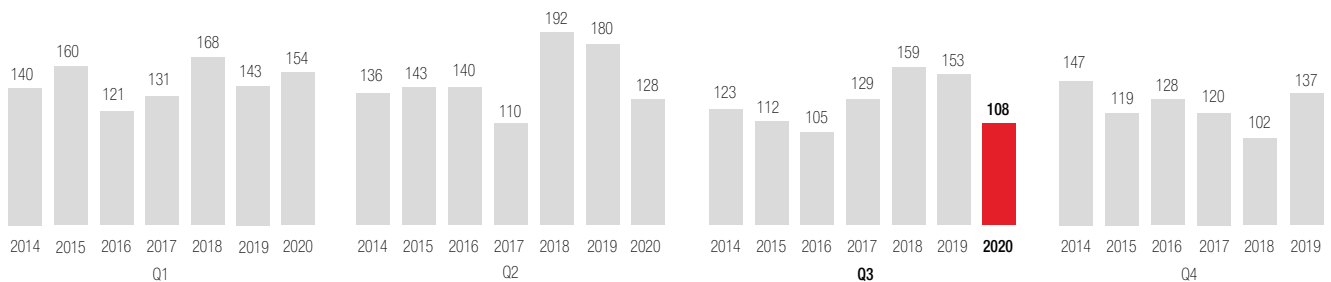
In terms of liquidity, the Group's cash position amounts to €170.5 million, in addition to undrawn credit facilities of €66.4 million. As of September 30, 2020, combined liquid assets amounted to €236.9 million; while the same figure amounted to €216 million on December 31, 2019. The Group's cash position covers loans with maturity dates well into 2024.

Under the framework of the restructuring completed as a response to COVID-19, TUBACEX has signed loans for €60.5 million over a 5 year term and with a one-year grace period, by virtue of a framework agreement with 11 financial institutions with ICO funding support. Simultaneously the company has re-negotiated short-term credit facilities of €78 million in long-term installments ranging from 2 to 5 years with funding support from ICO and CESCE. Over 43% of this sum was signed for a 5-year term.

As for the future, it is impossible to predict the evolution of global activity as it will be determined by the virus evolution. To address this situation, the main aim of Tubacex Group is to protect its operating cash flow, maintaining zero cash flow from operations, maintaining a net financial debt at levels similar to those of previous years, and above all, as already mentioned, having implemented a very important reinforcement while improving its liquidity, solvency and margin of financial maneuver.

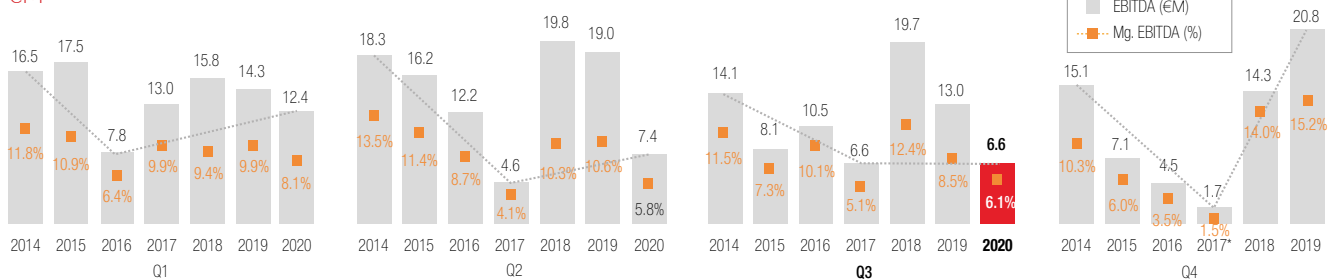
Quarterly evolution of the sales figure

€M



Quarterly evolution of the EBITDA figure

€M



* EBITDA generated in the fourth quarter of 2017 included extraordinary adjustments corresponding to the regularization of equipment, tooling and stocks linked to the manufacturing of conventional products in Austria which were moved to India



3 Business evolution

The current market environment is still marked by huge uncertainty due to the COVID-19 pandemic. The global recession is expected to slow down major investment-related decision-making in the energy sector. In turn, this leads to an overall weakness in demand in all sectors served by TUBACEX, as well as a significant increase in competitive pressure.



The sales channel to end-users and engineering firms is still the most important channel for TUBACEX, in line with the Group's strategy of developing customized tubular solutions for the end-user. The sales breakdown via this channel is as follows: Gas E&P 27%, Oil E&P 14%, Power Generation 14% and Mid&Downstream 37%.

The **Oil&Gas E&P sector** has been characterized by a sharp fall in activity throughout the year, due to the effect of Coronavirus and the oil price war. Consumption of oil derivatives fell by over 10% year to date, and despite budding recovery in some sectors, others such as kerosene type jet fuel for example, are hitting figures below 50% in relation to the pre-COVID-19 situation. Thus, the overall picture shows a major contraction in commissioning new production wells, as well as a sharp halt in new investment for implementation in 2021. However, medium-term projections are more optimistic and deferred projects will return once the health crisis is overcome.

The Subsea, Umbilicals, Risers and Flowlines (SURF) segment is also showing a slowdown in contract awarding. As expected, Norway (thanks to tax reduction measures) and Brazil continue to concentrate most activity in this segment. Several contracts are expected to be awarded in forthcoming months in these areas, where TUBACEX has a very good position. Other geographical markets are dominated by a general weakness in demand and major investments are not expected to come to fruition until 2021 budgets are presented by the main Oil&Gas companies. However, all projections indicate that 2021 will bring a slight recovery which will be consolidated in 2022.



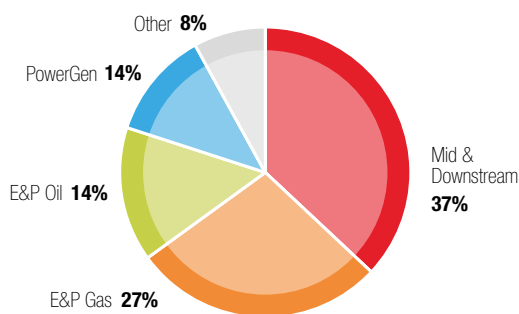


In the **Power Generation sector**, TUBACEX enjoys a significant international presence and its strategy is based on its positioning as a leading supplier of high value-added tubular solutions, increasingly seeking the latest generation energy efficiency and a reduction in CO2 emissions. This market has outperformed the rest during the year. The fossil fuel sector has recovered pre-COVID-19 activity levels after two 1GW units were recorded in China and a revamping project was won in the United States. The Group faces 2021 with positive prospects in this segment.

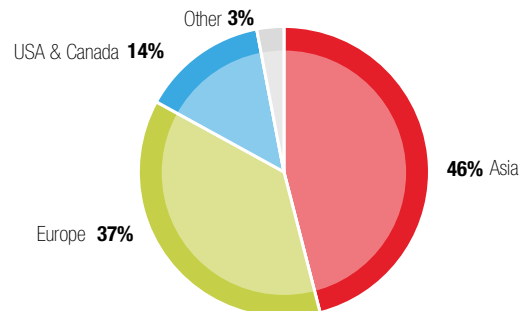
In the nuclear segment, 2020 is a record year in terms of sales for the Group since construction projects were unaffected by the pandemic. In particular, TUBACEX is increasingly reinforcing its position in Groupe EDF, due to its participation in the Hinkley Point project in the UK, as well as the maintenance and renovation plan for Grande Carenage. In addition, TUBACEX continues to make progress with its value proposal for the Russian group Rosatom, which plans to build over 30 nuclear plants worldwide and with whom TUBACEX has just won major orders for their projects in Turkey. The outlook for this segment is also very positive for the forthcoming years.

As in the other sectors, the COVID-19 crisis has also had a negative impact on the **Mid and Downstream business**. Projects continue to be reviewed with delays and cancellations determined by demand, prices and profitability. In the short term, the industry is focusing on re-aligning production and demand. All investments are currently undergoing re-assessment, and since fortunately demand will be unaffected in the long term, overall improvement is expected from the second half of 2021. In the Midstream sector, where main gas processing projects are still under way and gas processing infrastructure still needs to be completed to start operating, a significant FID is expected in the second half 2021. After a strong bullish trend in 2019, the FPSO industry is suffering a very significant drop in demand this year, and solid recovery of final award phases can only be expected towards the end of 2021, representing an important increase in orders in 2022. In the Downstream sector, the outlook is still weak for 2021, since refineries are forced to re-assess their production mix margins and configuration. However, as large refineries have focused their approach on higher profitability, global CAPEX will be revitalized from 2022.

Breakdown by sector



Breakdown of direct sales to engineering firms and end-users
9M 2020



From a geographic viewpoint, Asia still is the Group's main market with 46% of sales due to its high exposure to gas extraction E&P segment as well as to power generation. Growth forecasts in this region remain high for the forthcoming years. Moreover, the positive evolution of the North American market in 2019, somewhat reduced this

year due to the global pandemic, and in particular, due to its negative impact on the aerospace sector, combined with the commissioning of the new plant in Oklahoma, enable us to forecast the increasingly relative importance of this market in the future.



• 4 Highlights

API Q2 certification

Tubacex Upstream Technologies is the first Spanish company and the fifth European firm to obtain API Q2 certification. This standard addresses strict Quality Management System for upstream service suppliers. The API Q2 standard sets out requirements to reduce risks and increase service quality through identification and standardization of upstream services execution. These services include well construction, intervention, production, and abandonment. This certification guarantees the Company has implemented rigorous procedures to secure key Quality Management System elements.



Tubacex India is key in India's nuclear platform

The Indian Government has an ambitious plan to build nuclear power plants. Tubacex India is part of the platform created by suppliers of nuclear services to (i) detect opportunities available on this energy market; (ii) design effective strategies for growth and anticipating to future changes; as well as (iii) fostering and promoting competitive intelligence through the analysis of challenges currently faced by the nuclear power sector in India.

This platform will act as a bridge between buyers and sellers, where national and foreign suppliers and official representatives of operators and the Indian government can debate and solve any issue related to this industry as well as legal, finance, design and cybersecurity regulations, among others; besides boosting business opportunities in this way.

Tubacex India is set to become not only the Group's linepipe and tubing industrial platform, but also a vital industrial center for the nuclear segment.



5 TUBACEX on the stock market

Share evolution

JAN 20 - SEP 20

The global pandemic due to Coronavirus led to record lows on all stock exchanges during the first quarter. The strong financial and tax incentives introduced by central banks and governments favored a slight recovery of risk assets between March and June. However, fresh outbreaks identified after the summer combined with fears of a possible second wave have had a very negative impact, in particular, on cyclical sectors.

During the third quarter of the year and in line with general market performance, TUBACEX share price has undergone a strong adjustment.

The share price closed September at €1.09, representing a market capitalization of €144.9 million and an accumulated drop of 61.5% in the year.

Regarding share liquidity, the number of shares traded on the regulated market throughout the first nine months of the year amounted to 60.1 million, compared to 23.8 million in the same period of 2019.

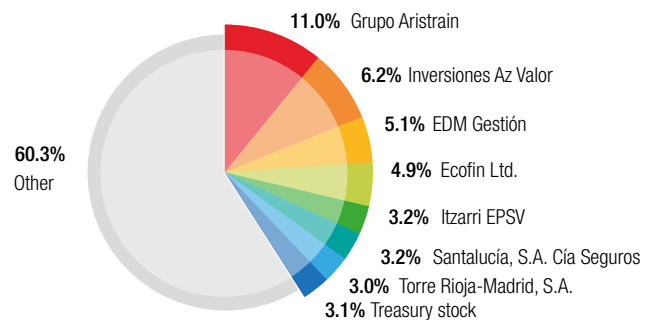


Shareholding

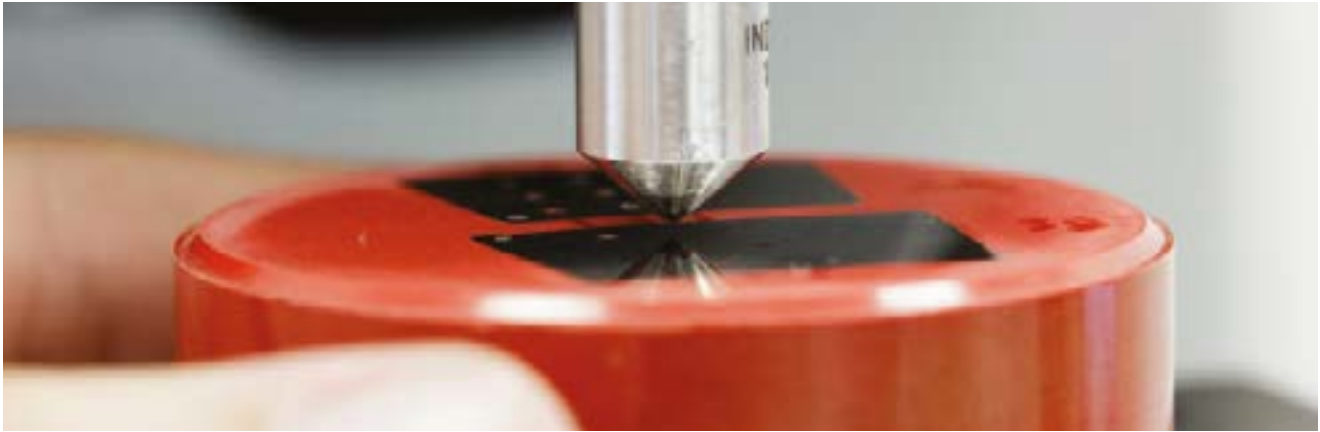
2020.09.30

In the third quarter of the year, there was only one change in the structure of TUBACEX significant shareholders. On September 8, Dimensional Fund Advisors LP informed the Spanish Securities Exchange Commission (CNMV) of the loss of its significant shareholder condition as its participation dropped from 3.0% to 2.9%.

Therefore, as recorded in the CNMV, TUBACEX shareholder structure on September 30, 2020 was as follows:



Source: CNMV (Spanish Securities Exchange Commission)



6 Key financial figures

Consolidated balance sheet
€M

	2020.09.30	2019.12.31	change %
Intangible assets	96.8	102.4	-5.5%
Tangible assets	295.2	308.1	-4.2%
Financial assets	89.4	80.5	11.1%
Non-current assets	481.5	491.1	-2.0%
Inventories	268.0	305.0	-12.1%
Receivables	67.4	89.0	-24.3%
Other account receivables	20.3	22.2	-8.7%
Other current assets	9.2	6.9	32.5%
Derivative financial instruments	1.2	2.2	-44.1%
Cash and equivalents	170.5	167.2	2.0%
Current assets	536.6	592.5	-9.4%
TOTAL ASSETS	1,018.0	1,083.6	-6.1%
Equity, Group Share	255.6	287.5	-11.1%
Minority interests	48.7	48.2	1.2%
Equity	304.3	335.6	-9.3%
Interest-bearing debt	261.4	166.6	56.9%
Derivative financial instruments	0.6	0.1	n.m.
Provisions and other	57.2	59.6	-4.2%
Non-current liabilities	319.2	226.3	41.0%
Interest-bearing debt	202.8	254.2	-20.2%
Derivative financial instruments	1.0	0.8	35.8%
Trade and other payables	120.3	206.8	-41.8%
Other current liabilities	70.4	59.9	17.4%
Current liabilities	394.6	521.6	-24.4%
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	1,018.0	1,083.6	-6.1%

n.m.: Not meaningful

Consolidated income statement

€M

	<u>9M 2020</u>	<u>9M 2019</u>	<u>change %</u>	<u>Q3 2020</u>	<u>Q3 2019</u>	<u>change %</u>
Sales	389.6	476.3	-18.2%	107.6	152.8	-29.6%
Change in inventories	(18.0)	2.3	n.m.	5.2	(3.9)	n.m.
Other income	10.2	8.1	26.9%	3.6	3.8	-5.4%
Cost of materials	(172.6)	(238.4)	-27.6%	(56.2)	(77.7)	-27.7%
Personnel expenses	(96.1)	(107.9)	-10.9%	(26.8)	(33.5)	-20.0%
Other operating costs	(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%
EBITDA Margin	6.8%	9.7%		6.1%	8.5%	
Amortization and depreciation	(33.7)	(28.4)	18.6%	(9.5)	(8.4)	13.2%
EBIT	(7.3)	17.8	n.m.	(3.0)	4.5	n.m.
EBIT Margin	neg.	3.7%		neg.	3.0%	
Financial Result	(9.8)	(8.4)	16.4%	(3.1)	(3.1)	1.6%
Exchange differences	(0.8)	0.3	n.m.	(0.4)	0.1	n.m.
Net Income, Group Share	(13.0)	7.2	n.m.	(4.7)	2.2	n.m.

n.m.: Not meaningful
neg.: Negative

WWW.TUBACEX.COM

