



TUBACEX
GROUP



Resultados

Nueve meses

Octubre 2023

2023

Principales consideraciones

- Consolidación de la tendencia de crecimiento y fortaleza de resultados del Grupo
- Los resultados obtenidos en los nueve primeros meses del año superan los alcanzados en todo el año anterior
- Cifras de EBITDA y margen EBITDA del tercer trimestre más altas de la historia de Tubacex
- Los márgenes sobre ventas siguen mejorando y se consolidan en los niveles objetivo del plan estratégico (margen EBITDA acumulado del 14,6% y margen EBIT del 9,4%)
- Se mantiene la tendencia de desapalancamiento y el ratio de endeudamiento se sitúa en 2,5x, consolidando el cumplimiento del objetivo estratégico y con una posición de liquidez por encima de los 200M€
- Crecimiento importante en productos del área Low Carbon, alineados con la transición energética, con perspectivas claramente alcistas para el mercado de captura de carbono
- Alto nivel de entrada de pedidos que permite mantener la cartera en niveles de 1.630M€
- Nivel de entrada de pedidos en línea con la cifra de facturación y con importantes proyectos en negociación actualmente que permiten anticipar el mantenimiento del ratio book-to-bill de 1x a cierre del año
- Anticipación del cumplimiento de los objetivos estratégicos anunciados para 2025
- Estos resultados se están obteniendo en un entorno macroeconómico y geopolítico con graves incertidumbres, lo que pone en valor la apuesta estratégica del Grupo Tubacex y refuerza su papel como actor clave no solo en la transición energética, sino en el aseguramiento del suministro energético

**Fortaleza de
resultados**

**La Cartera se
mantiene en nivel
histórico**

**Importancia
creciente Low
Carbon Solutions**

**Anticipación de los
objetivos
estratégicos**

Resumen de magnitudes financieras

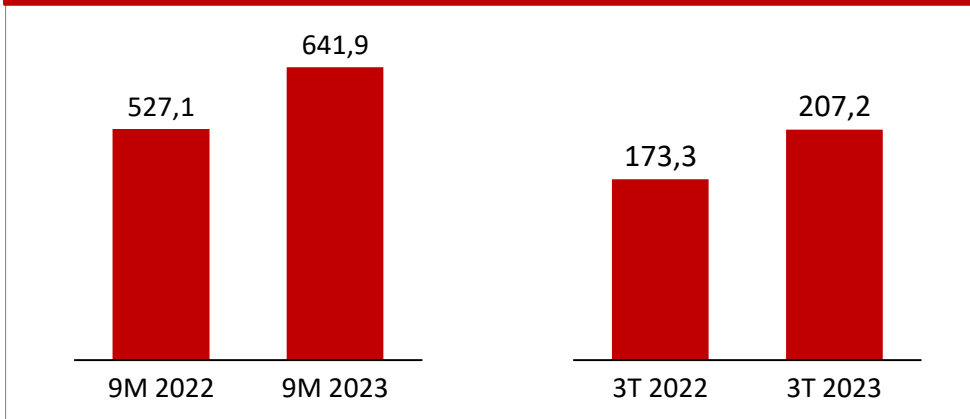
Mill.€	9M 2022	9M 2023	% Var.	3T 2022	3T 2023	% Var.
Ventas	527,1	641,9	21,8%	173,3	207,2	19,6%
EBITDA	67,3	93,8	39,3%	24,8	29,5	18,7%
Margen EBITDA	12,8%	14,6%		14,3%	14,2%	
EBIT	31,7	60,6	91,1%	13,6	19,6	43,4%
Margen EBIT	6,0%	9,4%		7,9%	9,4%	
Beneficio Antes de Impuestos	20,3	38,9	91,8%	9,9	11,0	11,1%
Margen	3,9%	6,1%		5,7%	5,3%	
Beneficio Neto Atribuible	17,0	27,8	63,5%	7,9	7,8	-1,2%
Margen	3,2%	4,3%		4,5%	3,8%	

	Dic 22	Sept 23	Var. (M€)
Capital circulante	230,0	234,9	+4,9
Capital circulante / ventas	32,2%	28,3%	
Deuda Financiera Neta	287,1	291,2	+4,1
Deuda Financiera Neta / EBITDA	3,1x	2,5x	
Deuda Financiera Neta Estructural ⁽¹⁾	57,1	56,2	-0,9

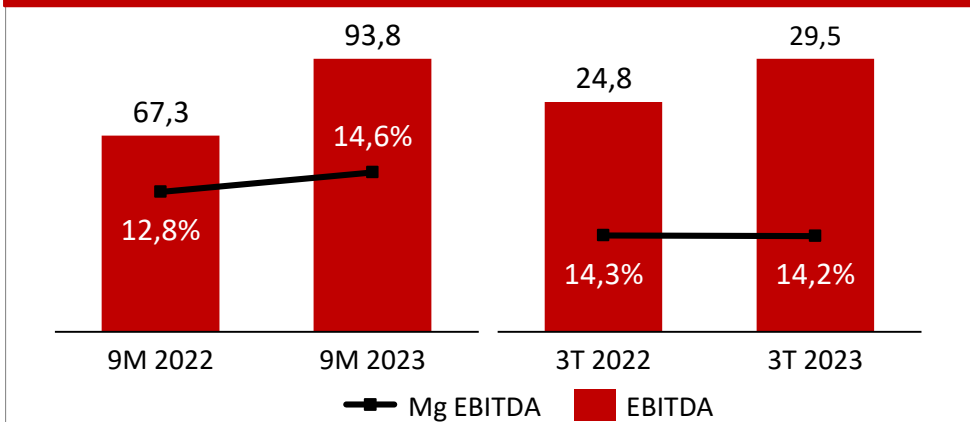
(1) Deuda Financiera Neta – Capital Circulante

Principales cifras de la Cuenta de Resultados

Ventas (M€)



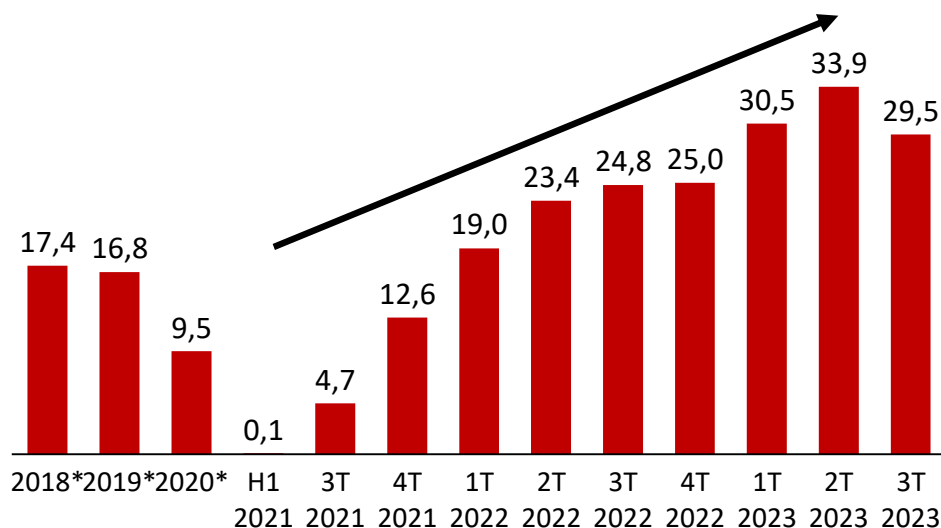
EBITDA (M€)



- Las ventas de los nueve primeros meses del año se sitúan en 641,9 millones de euros, un 21,8% por encima del mismo periodo de 2022
 - Precio medio níquel 11% inferior al precio medio de 2022 y con una caída acumulada del 38% en lo que llevamos de año
- En este entorno de materias primas el actual mix de producto y servicio del grupo ha generado un importante incremento de las ventas
- El EBITDA acumulado a septiembre alcanza los 93,8 millones de euros, un 39,3% por encima de la cifra lograda a septiembre de 2022 y superando ya el EBITDA alcanzado en el ejercicio completo de 2022
- El margen EBITDA del 14,6% supone la consolidación del margen en los niveles estratégicos objetivo del Grupo
- Además, el EBITDA del tercer trimestre con 29,5 millones de euros marca un nuevo récord histórico en el EBITDA del tercer trimestre, caracterizado por su estacionalidad
- Todas las unidades del Grupo generan resultados positivos habiendo consolidado reducciones de costes estructurales y estando orientadas al valor añadido, no al volumen de producción

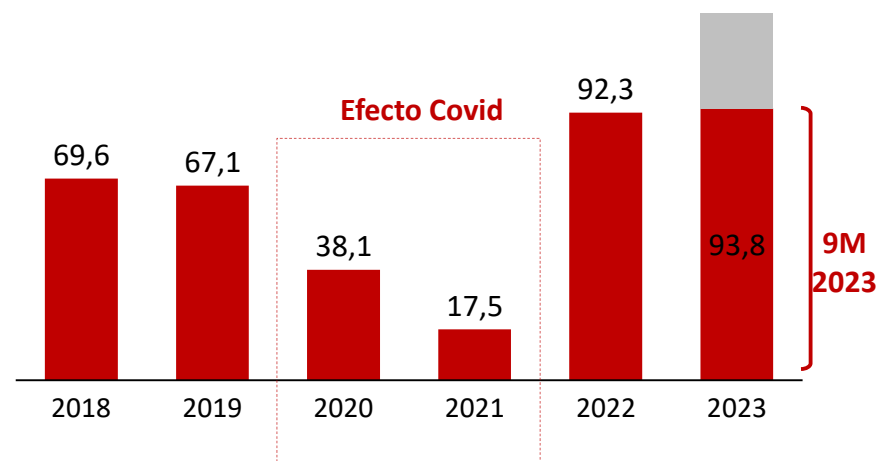
Principales cifras de la Cuenta de Resultados

Evolución del EBITDA trimestral (M€)



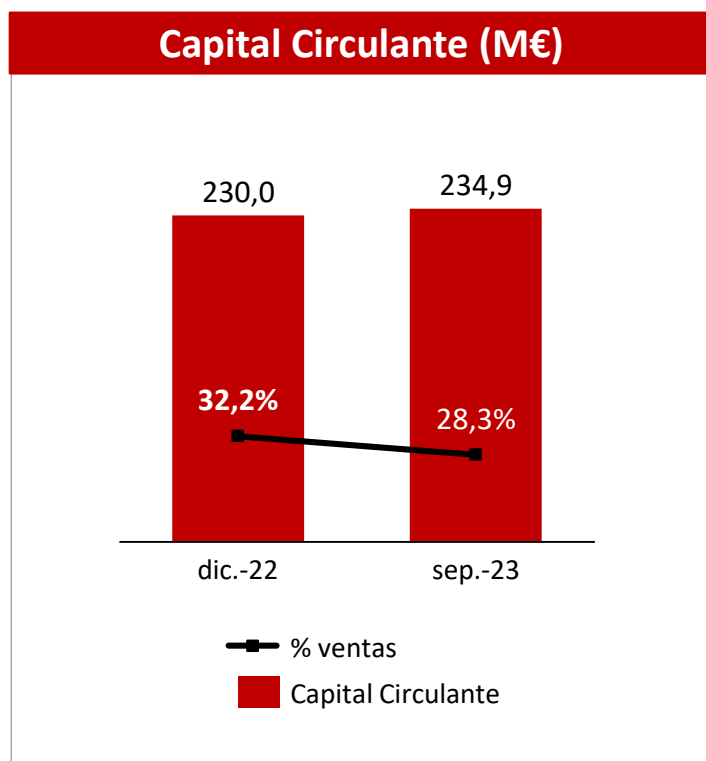
*EBITDA Trimestral promedio en los periodos de referencia

Evolución del EBITDA anual (M€)



La tendencia de mercado y la cifra histórica de la cartera permiten confirmar las buenas perspectivas para 2023 y aseguran la visibilidad para 2024

Principales cifras del Balance: Capital Circulante

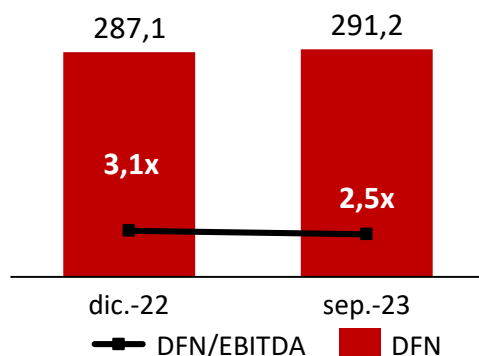


- El Capital Circulante se sitúa en 234,9 millones de euros, 4,9M€ por encima de la cifra de cierre de 2022, en una situación de negocio con un crecimiento de ventas del 21,8%
- La cifra de inventarios en los nueve primeros meses del año ha aumentado 24,3 millones de euros con respecto al cierre de diciembre, siendo en su mayor parte producto acabado de alto valor añadido vendido en firme pero todavía no facturado
- El aumento de la cifra de inventarios refleja el mayor valor de stocks consecuencia del mix de producto premium en fabricación: estrategia de valor vs. volumen
- El porcentaje de capital circulante sobre ventas cumple el objetivo estratégico de situarse por debajo del 30%

Capital circulante sobre ventas cumpliendo el objetivo del plan estratégico

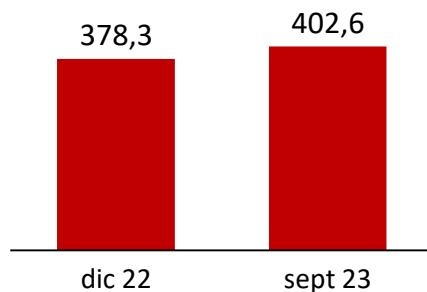
Principales cifras del Balance: Deuda Financiera Neta

Deuda Financiera Neta (M€)



- Parte de la caja generada los nueve primeros meses del año se ha destinado a la compra de la participación minoritaria en Arabia Saudí, la adquisición de una participada en Noruega, el comienzo de la inversión en la planta de Abu Dabi y el pago del dividendo con cargo a resultados de 2022
- Estas operaciones no recurrentes junto con el Capex de la compañía han supuesto una salida de caja de 43M€
- La fuerte generación de caja de la Compañía se aprecia en que, a pesar de estos pagos, la deuda financiera neta se ha mantenido en un nivel similar al cierre de 2022
- El ratio de Deuda Financiera Neta sobre EBITDA se sitúa en 2,5x, cumpliendo el objetivo estratégico y se prevé que en el último trimestre siga reduciéndose
- La estrategia de fabricación contra pedido de TUBACEX hace que la deuda financiera neta esté estrechamente ligada al capital circulante, mayoritariamente ya vendido
- La cifra de Existencias de 402,6M€ corresponde principalmente a producto terminado
- Solidez financiera del Grupo con 131,3M€ en caja y una posición de liquidez que asciende a 204,4M€
- Tubacex ha cerrado operaciones de financiación a largo plazo por importe de 30M€ a lo largo del tercer trimestre y 53M€ adicionales en el mes de octubre, que cubren la inversión prevista para el proyecto de Abu Dabi

Evolución Stocks (M€)



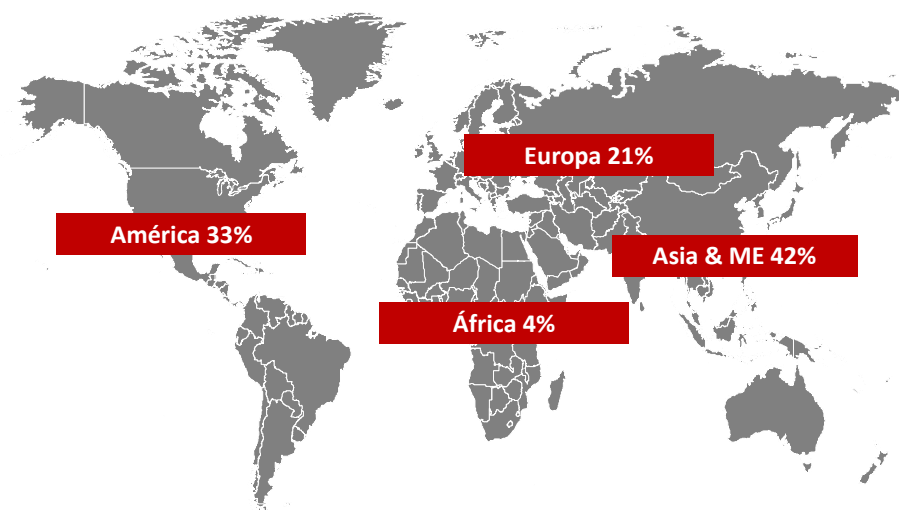
Desglose de ventas por sector

- El sector de Upstream de Gas y la región geográfica de Asia y Oriente Medio experimentan un avance significativo en las ventas del Grupo, en línea con los objetivos estratégicos
- La captación en productos premium y proyectos de largo plazo se mantiene en niveles robustos, con un ratio de book-to-bill por encima de 1x
- La entrada de pedidos se mantiene en niveles muy altos y en línea con la cifra de facturación a pesar de la creciente incertidumbre geopolítica
- El entorno macroeconómico y las subidas de tipos de interés están provocando una ralentización de las ventas de productos de menor valor añadido

Desglose por sector

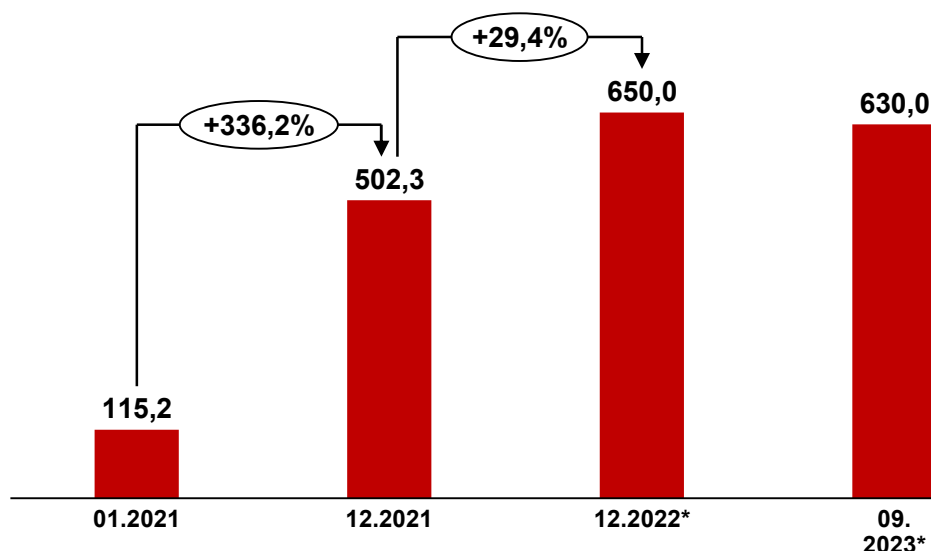


Desglose por mercado



Cartera de pedidos

Evolución de la cartera



Book-to-bill ratio

9M 2023

1,0x

La Cartera total incluyendo el pedido de ADNOC se sitúa en 1.630M€

- Cifra récord de facturación manteniendo la cartera de pedidos en niveles históricamente altos
- Book-to-bill ratio de los nueve primeros meses se sitúa en 1,0x y se espera que se mantenga a cierre el año
- La situación de cartera actual permite anticipar un último trimestre de crecimiento y aumenta la visibilidad sobre 2024

Situación robusta de la cartera

*No incluye el pedido significativo de OCTG recibido de ADNOC

Evolución del negocio (i)

E&P Oil&Gas



Upstream

- Altos niveles de actividad en OCTG en Brasil con la expectativa de que se mantenga la alta demanda en los próximos años
 - Tubacex ha implementado de manera exitosa la oferta de una solución integral incluyendo la supervisión del producto final en las plataformas offshore
- Se mantienen las perspectivas positivas de demanda de OCTG de altas aleaciones en los mercados tradicionales caracterizados por acidez o altas temperaturas (Oriente Medio, Mar del Norte, Sudeste asiático)
- Primer pedido de OCTG CRA para China
 - La presencia de Tubacex en OCTG cubre clientes activos e iniciativas tecnológicas y de servicio en los cuatro continentes
- La demanda de operaciones de mecanizado de precisión y herramientas de perforación permanece fuerte en todas las regiones y anticipa un año 2024 fuerte



Subsea

- Cartera histórica en umbilicales con carga para más de 1 año
- Los acuerdos estratégicos firmados con los principales fabricantes de umbilicales están dando resultados excelentes y estructurales en el tiempo y nos permiten seguir aumentando nuestra cuota de mercado
- Nuevo pedido relevante en el segmento de umbilicales para Turquía, proyecto Sakarya Ph2
- En el sector Offshore se espera un gran número de adjudicaciones en el próximo año
 - Hito comercial: primer pedido en directo con un fabricante de FPSO (Proyecto BMC-33)
- Nueva JV creada entre SLB y AKER (SLB Onesubsea). Nuestra estrecha relación con ambas compañías nos ofrece una oportunidad única para reforzar nuestro posicionamiento en el mercado Offshore/Subsea

Evolución del negocio (ii)

Industrial



- La entrada de pedidos referente a los productos de más bajo valor añadido ha experimentado una ralentización en los últimos meses
 - Algunos proyectos están siendo reevaluados debido a la creciente incertidumbre macroeconómica, los altos tipos de interés
- Este efecto no se está produciendo en los productos de alto valor añadido, donde la entrada de pedidos se mantiene a buen ritmo
- Los segmentos de *Midstream*, *LNG* y *Gas Processing* mantienen un alto nivel de actividad y de visibilidad, especialmente en Norteamérica y Oriente Medio, mientras que el área del Mar Caspio postpone las grandes inversiones a 2024

PowerGen



- Desvinculación del Grupo de proyectos convencionales de carbón y reorientación hacia economía circular y transición energética
- La actividad en el último trimestre se ha centrado en la industria nuclear donde el Grupo cuenta con un muy buen posicionamiento
- Fuerte vinculación con el suministro de material para la central de Reino Unido, Hinkley Point, de EDF
- Proyectos de mantenimiento en plantas nucleares de Europa Oriental
- Negociación de nuevos proyectos con EDF que se espera poder materializar en el último trimestre del año, especialmente para mantenimiento dentro del proyecto Grand Carenage
- Colaboración con varias ingenierías para el diseño de componentes críticos forjados que se emplazarán en los futuros reactores de las SMR (Small Modular Reactor)

Evolución del negocio (iii)

Low Carbon



- Gran dinamismo de pedidos para **CCUS** (*Carbon Capture, Use and Storage*) en EE.UU., favorecidos por las ayudas del gobierno aunque algunos retrasos en adjudicaciones
 - Mercado emergente a nivel internacional con grandes perspectivas de crecimiento: primer pedido logrado en Malasia
- Buen posicionamiento de la división **Tubacoat** en Oriente Medio con varios pedidos ya recibidos en Arabia Saudí (SATORP y Jazan) para aplicaciones críticas que contribuyen a la eficiencia energética y la disminución de emisiones de CO2 de las refinerías
- Participación activa en diversas iniciativas para el desarrollo del hidrógeno
- Tubacex ampliará el detalle de este nuevo segmento en su Capital Markets Day de Noviembre

Nuevos mercados



- La actividad en el **sector aeroespacial** se mantiene fuerte tanto en **aviación comercial** como en **exploración espacial**, proporcionando una cartera robusta para los próximos meses
- Alto número de proyectos en cotización en el segmento **H&I (Hidráulico e Instrumentación)**
 - Tubacex suministrará tubos H&I para el prestigioso proyecto IOCL R&D en India
- Captación en el último trimestre de varios pedidos para proyectos de alto valor añadido para la industria de fertilizantes

Principales indicadores ESG

Categoría	Sub-Categoría	Indicador	Ud	2019*	9M 2023	Obj 2030
 Medioambiente	Energía & Clima	Intensidad energética ¹	Mwh /VAB	2,58	1,37	2,13
	Energía & Clima	Intensidad de emisiones ² Scope 1 y 2	tonCO2 /VAB	0,70	0,20	0,28
	Energía & Clima	% Energía renovable	% total energía	0,0%	34,4%	40,0%
	Economía circular	Reciclaje de residuos	% total generado	60,5%	80,9%	95,0%
 Cadena de Valor Sostenible	Cadena de suministro	% proveedores evaluados con criterios ESG	%	0,0%	90,0%	99,0%
 Personas	Diversidad	Brecha salarial por género	ratio	11,5%	12,0%	10,1%
	Desarrollo Profesional	Horas de formación por empleado	Horas/fte	13,7	14,3	15,0
	Seguridad & Salud	Evolución Tasa de frecuencia de accidentes con baja	Base 2019	100,0	45,2	25,0
	Seguridad & Salud	Índice de gravedad	Base 2019	100,0	89,1	25,0

*2020 y 2021 no se consideran años representativos por la pandemia de Covid-19 y la huelga en varias unidades de negocio

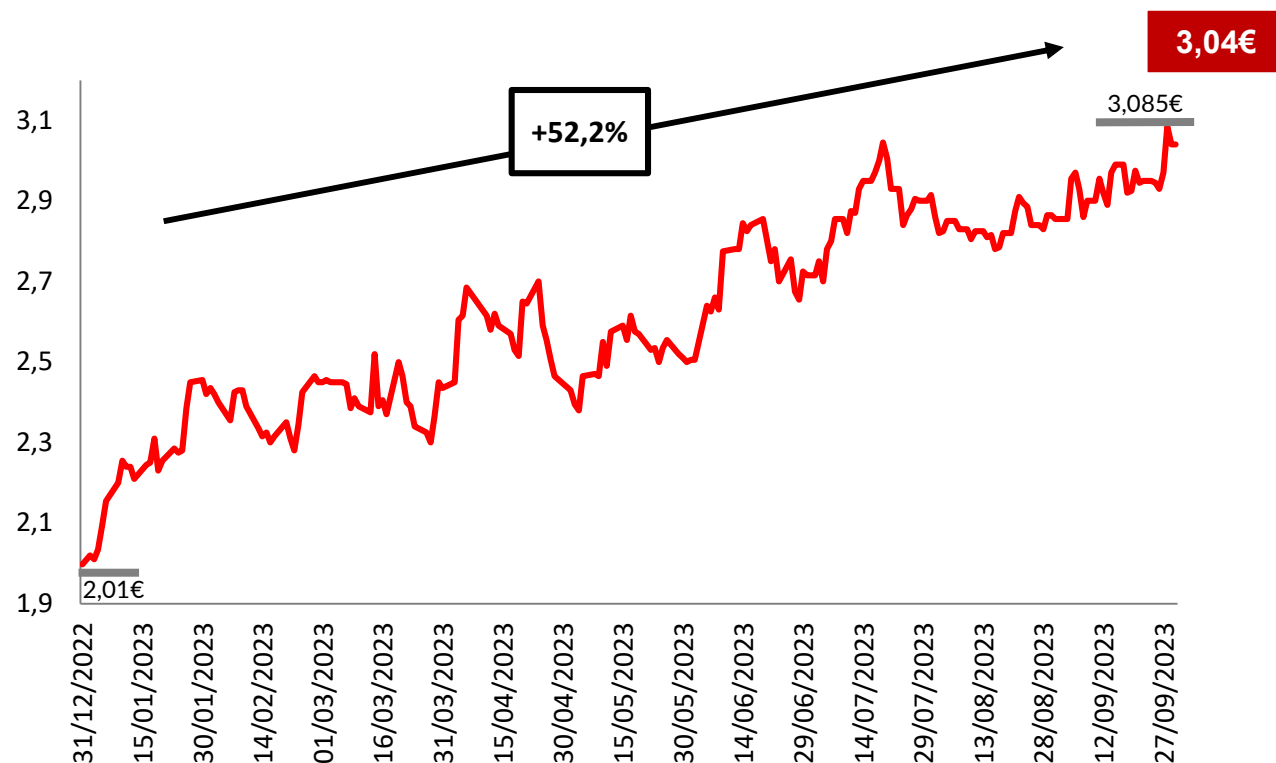
1. Intensidad de las unidades del Grupo ponderado por consumo

2. Intensidad de las unidades del Grupo ponderado por emisiones (alcance 1 y 2)

VAB: Valor añadido bruto (miles €)

Información de la acción

Evolución de la acción (€/acción)



Información clave

# acciones	128.978.782
€/acción (30.09.23)	3,04€
Capitalización bursátil (M€)	392,1M€
% evolución	+52,2%
Máximo	3,085€ (28 Septiembre)
Mínimo	2,01€ (3 Enero)
Precio medio objetivo ¹	4,47€

Comportamiento muy positivo de la acción con importante potencial de crecimiento según el consenso del mercado

Fuente: Bolsas y Mercados

1) Precio medio objetivo a 30 de septiembre según el consenso del mercado

Conclusiones

- Se confirman las expectativas de que 2023 sea un año histórico en resultados
- Tubacex **adelanta el cumplimiento de la mayoría de los objetivos estratégicos de 2025**
- Compromiso estratégico con la **sostenibilidad** y la **transición energética**
- Buen momento de mercado con la **seguridad en el suministro energético** como prioridad
- La entrada de pedidos sigue en niveles altos permitiendo mantener la **cartera en niveles récord**
- La cartera actual **aumenta la visibilidad sobre 2024** y permite anticipar un buen ejercicio
- El Grupo **actualizará en las próximas semanas sus objetivos estratégicos**



CAPITAL MARKETS DAY: 21 de noviembre de 2023

Capital Markets Day – Save the Date



SAVE THE DATE  21 NOVIEMBRE / NOVEMBER 21ST
Martes 09.30h / Tuesday 09.30h

El 21 de noviembre de 2023, Tubacex llevará a cabo una actualización de su plan estratégico en el **Capital Markets Day en Madrid**. El evento se celebrará por la mañana, con un inicio aproximado a las 09:30 horas. Este evento ofrecerá una oportunidad para que los inversores institucionales, analistas financieros y medios de comunicación financieros reciban información actualizada sobre la estrategia y desarrollo de Tubacex. Las presentaciones estarán a cargo del CEO, Jesús Esmorís, y los principales directivos de la compañía.

On November 21st, 2023, Tubacex will host an update of its strategic plan on its **Capital Markets Day in Madrid**. The event is scheduled for the morning, beginning approximately at 9:30 a.m. This Capital Markets Day update will serve as an opportunity for institutional investors, financial analysts, and financial media to receive updated information on Tubacex's strategy and development. The presentations will be led by the company's CEO, Jesús Esmorís, and the company's top executives.

Ferias

- Tubacex ha estado presente en las dos principales ferias del sector celebradas en el trimestre
- En ADIPEC Exhibition and Conference 2023, Tubacex mostró su amplia gama de soluciones industriales avanzadas para energía y movilidad y su apoyo a Adnoc Group y a los Emiratos Árabes Unidos en su fuerte compromiso con la descarbonización
- En la Stainless Steel World celebrada en Maastricht, Tubacex presentó un estudio pionero sobre electrolizadores de membrana de intercambio de protones (PEM por sus siglas en inglés), demostrando el compromiso del Grupo con el desarrollo del hidrógeno como fuente de energía





Anexo

Detalle de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

(Mill.€)	9M 2022	9M 2023	% variación	Q3 2022	Q3 2023	% variación
Ventas	527,1	641,9	21,8%	173,3	207,2	19,6%
Variación de existencias	41,3	20,8	-49,6%	(1,7)	(16,8)	n.s.
Otros ingresos	11,4	10,9	-4,5%	2,3	3,1	35,4%
Coste de aprovisionamientos	(247,8)	(293,1)	18,3%	(76,0)	(83,0)	9,2%
Gastos de personal	(103,7)	(116,5)	12,4%	(30,4)	(33,7)	10,6%
Otros gastos de explotación	(161,0)	(170,3)	5,8%	(42,6)	(47,4)	11,1%
EBITDA	67,3	93,8	39,3%	24,8	29,5	18,7%
<i>Margen EBITDA</i>	<i>12,8%</i>	<i>14,6%</i>		<i>14,3%</i>	<i>14,2%</i>	
Amortización	(35,6)	(33,2)	-6,7%	(11,2)	(9,9)	-11,5%
EBIT	31,7	60,6	91,1%	13,6	19,6	43,4%
<i>Margen EBIT</i>	<i>6,0%</i>	<i>9,4%</i>		<i>7,9%</i>	<i>9,4%</i>	
Resultado Financiero y DTC	(11,4)	(21,7)	89,8%	(3,8)	(8,6)	127,9%
Beneficio Antes de Impuestos	20,3	38,9	91,8%	9,9	11,0	11,1%
<i>Margen Beneficio Antes de Impuestos</i>	<i>3,9%</i>	<i>6,1%</i>		<i>5,7%</i>	<i>5,3%</i>	
Beneficio Atribuible Sociedad Dominante	17,0	27,8	63,5%	7,9	7,8	-1,2%
<i>Margen Neto</i>	<i>3,2%</i>	<i>4,3%</i>		<i>4,5%</i>	<i>3,8%</i>	

n.s.: no significativo

Anexo - Resultados 9M 2023



Detalle del balance consolidado

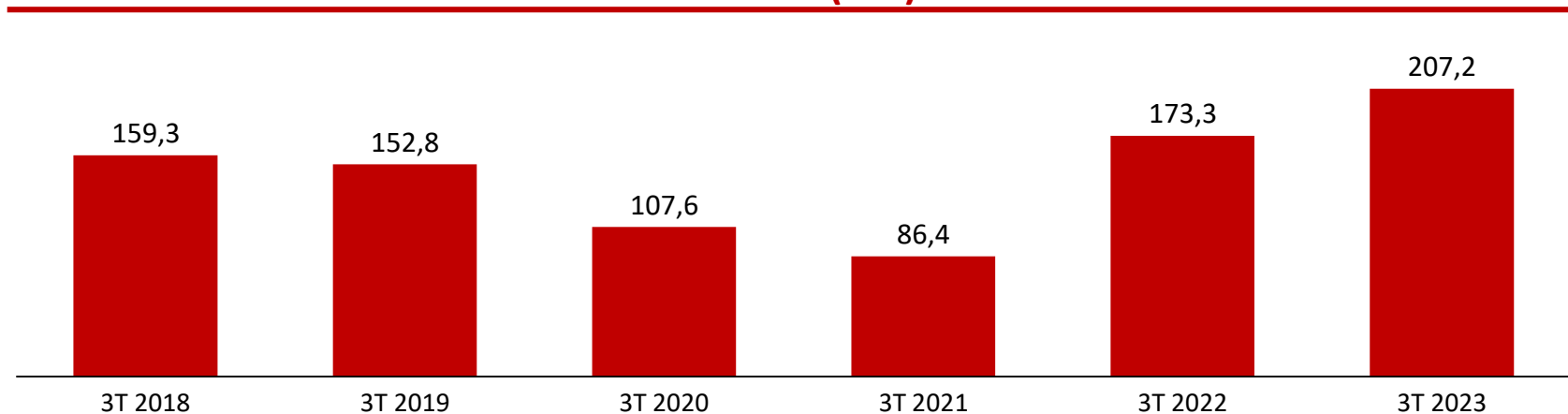
(Mill.€)	31/12/2022	30/09/2023	%var.
Activos intangibles	114,4	111,4	-2,6%
Activos materiales	266,8	289,7	8,6%
Inmovilizado financiero	100,3	100,3	0,0%
Activos no corrientes	481,5	501,4	4,1%
Existencias	378,3	402,6	6,4%
Clientes	89,2	75,4	-15,5%
Otros deudores	25,6	27,3	6,6%
Otro activo circulante	6,9	8,9	29,0%
Instrumentos financieros derivados	2,8	2,2	-21,7%
Caja y equivalentes	175,4	131,3	-25,2%
Activos Corrientes	678,3	647,7	-4,5%
TOTAL ACTIVO	1.159,8	1.149,0	-0,9%

(Mill.€)	31/12/2022	30/09/2023	%var.
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	221,5	239,4	8,1%
Intereses Minoritarios	54,6	53,1	-2,8%
Patrimonio Neto	276,1	292,4	5,9%
Deuda financiera largo plazo	169,0	105,3	-37,7%
Instrumentos financieros derivados	-	-	n.a.
Provisiones y otros	71,7	84,4	17,9%
Pasivos no corrientes	240,7	189,8	-21,1%
Deuda financiera corto plazo	293,5	317,1	8,0%
Instrumentos financieros derivados	3,8	3,0	-19,7%
Acreedores comerciales	237,6	243,0	2,3%
Otros pasivos corrientes	108,1	103,6	-4,2%
Pasivos corrientes	643,0	666,8	3,7%
TOTAL PASIVO	1.159,8	1.149,0	-0,9%

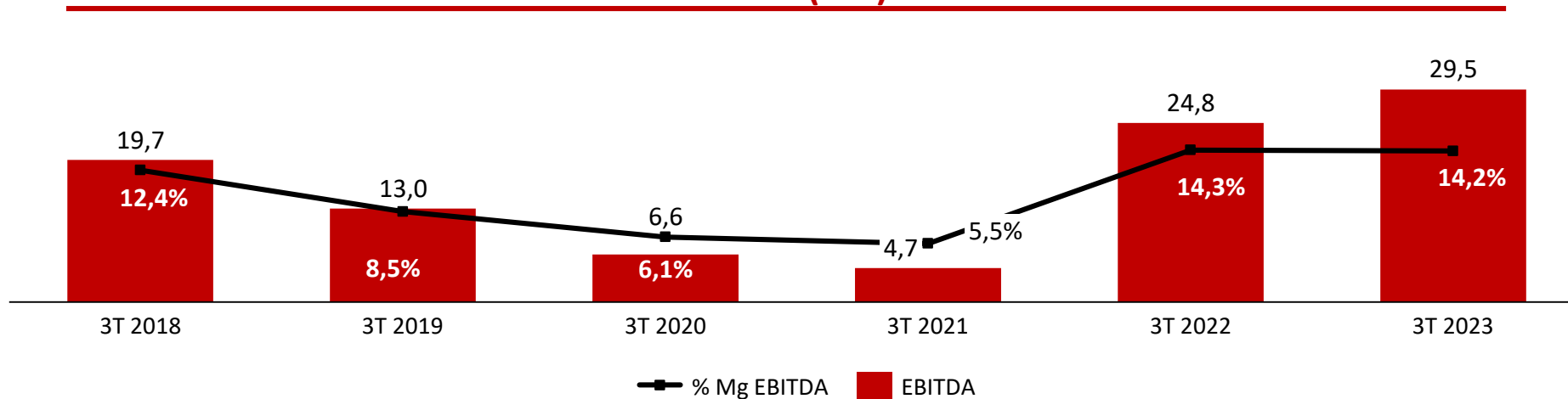
n.a.: no aplica

Evolución histórica de Ventas y EBITDA trimestral

Ventas (M€)



EBITDA (M€)



Medidas alternativas de rendimiento

- TUBACEX presenta sus resultados de acuerdo con la normativa contable generalmente aceptada (NIIF). Adicionalmente el presente informe proporciona otras medidas financieras no reguladas en las NIIF, denominadas Medidas Alternativas de Rendimiento (en inglés, Alternative Performance Measures, APM) que son utilizadas por la dirección para evaluar el rendimiento de la Compañía. A continuación, se detalla la definición, reconciliación y explicación de las principales medidas alternativas de rendimiento utilizadas en el presente informe:
- EBIT (Earnings Before Interests and Taxes): Tubacex presenta el cálculo del EBIT en su cuenta de Pérdidas y Ganancias como el resultado de explotación antes de intereses e impuestos
- EBITDA (Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations): Tubacex presenta el cálculo del EBITDA en su cuenta de Pérdidas y Ganancias como la diferencia entre el importe neto de la cifra de negocios y los gastos de explotación excluyendo la dotación a la amortización del inmovilizado, así como los deterioros sobre activos no corrientes y resultados por enajenación de activos no corrientes
 - $EBITDA = EBIT + \text{Amortizaciones} + \text{Provisiones}$
 - El EBITDA proporciona un análisis de los resultados operativos del Grupo antes del pago de intereses e impuestos y se utiliza de forma generalizada como métrica de evaluación entre analistas, inversores, agencias de calificación y otro tipo de accionistas. Además, supone una primera aproximación a la caja generada por las actividades de explotación. De hecho, Tubacex utiliza el EBITDA como punto de partida para el cálculo del flujo de caja
- MARGEN EBITDA: Tubacex presenta el cálculo del margen EBITDA como el cociente entre el EBITDA y la cifra de ventas. El margen EBITDA proporciona información sobre la rentabilidad de la empresa en términos de sus procesos operativos
- MARGEN EBIT: Tubacex presenta el cálculo del margen EBIT como el cociente entre el EBIT y la cifra de ventas

Medidas alternativas de rendimiento

- **MARGEN NETO:** Tubacex presenta el cálculo del margen Neto como el cociente entre el Beneficio Neto y la cifra de ventas
- **MARGEN DE BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS:** Tubacex presenta el cálculo de Beneficio Antes de Impuestos como el cociente entre el Beneficio Antes de Impuestos y la cifra de ventas
- **DEUDA FINANCIERA NETA:** Tubacex presenta el cálculo de la Deuda Financiera Neta como la diferencia entre la deuda financiera bruta y el saldo del efectivo y equivalentes junto con el saldo de inversiones financieras temporales en el activo del balance. Para dicho cálculo, se entiende como Deuda Financiera Bruta la suma de la deuda con entidades de crédito a corto plazo y a largo plazo y las obligaciones y otros valores negociables del pasivo del Balance. La Deuda Financiera Neta proporciona una primera aproximación a la posición de endeudamiento de la Compañía y a la solvencia y liquidez de la misma, al poner en relación el efectivo y equivalentes con la deuda del pasivo. A partir de la Deuda Financiera Neta, se calculan métricas utilizadas comúnmente tales como el ratio de endeudamiento Deuda Financiera Neta / EBITDA, indicador ampliamente utilizado en los mercados de capitales para comparar distintas empresas y calculado como el cociente entre la Deuda Financiera Neta y el EBITDA
- **CAPITAL CIRCULANTE:** Tubacex presenta el cálculo del Capital Circulante como la suma de la partida de existencias y de clientes del balance menos la partida de acreedores comerciales
- **CAPITAL CIRCULANTE SOBRE VENTAS:** Tubacex presenta el cálculo del Capital Circulante sobre ventas como el cociente entre el Capital Circulante y la cifra de ventas
- **DEUDA FINANCIERA NETA ESTRUCTURAL:** Tubacex presenta la Deuda Financiera Neta Estructural como la diferencia entre Deuda Financiera Neta menos el Capital Circulante. Proporciona una visión de la deuda estructural de la compañía ya que dada la estrategia de fabricación mayoritariamente contra pedido el Capital Circulante se encuentra vendido
- **BOOK-TO-BILL Ratio:** Tubacex calcula el ratio Book-to-Bill como la relación entre la entrada de pedidos del periodo y la cifra de facturación del mismo periodo. El resultado de este cociente proporciona información sobre la fortaleza de la demanda



Gracias