

# RESULTADOS

## EJERCICIO 2024

FEBRERO 2025

**TUBACEX**  
GROUP



# PRINCIPALES CONSIDERACIONES

- Año importante en el **desarrollo de negocio y**, sobre todo, en **productos estratégicos**



- **Ventas de 767,5M€** con un **EBITDA de 107,0M€** y un **margen del 13,9%**
- Resultados afectados por dos factores muy relevantes:



- **Mantenemos la cartera en niveles históricos**
- Propuesta de reparto de **dividendo: 25M€: 10M€ dividendo ordinario (44% pay-out) + 15M€ dividendo adicional**

**SENTADAS LAS BASES DEL CUMPLIMIENTO DEL PLAN ESTRATÉGICO NT2 2027**



COMIENZO DE LA FABRICACIÓN DEL PEDIDO DE ADNOC (1bn\$)



CIERRE Y COBRO DEL ACUERDO ESTRATÉGICO CON MUBADALA INVESTMENT PARA IMPULSAR NEGOCIO DE OCTG



LA CARTERA CONSOLIDADA EN NIVELES HISTÓRICOS



ARRANQUE PROMETEDOR DE LOW CARBON SOLUTIONS



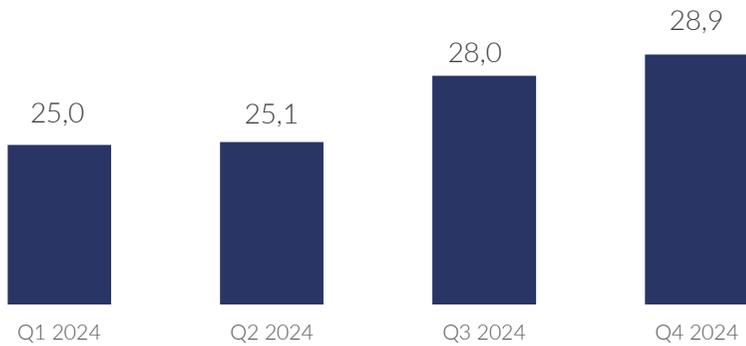
LANZAMIENTO DE SENTINEL, CONEXIÓN PREMIUM, PARA OCTG



RESULTADOS CRECIENTES EN PRÓXIMOS TRIMESTRES

## PRICIPALES CIFRAS DE LA CUENTA DE RESULTADOS

Evolución del EBITDA trimestral (Mill.€)



Evolución del EBITDA anual (Mill.€)



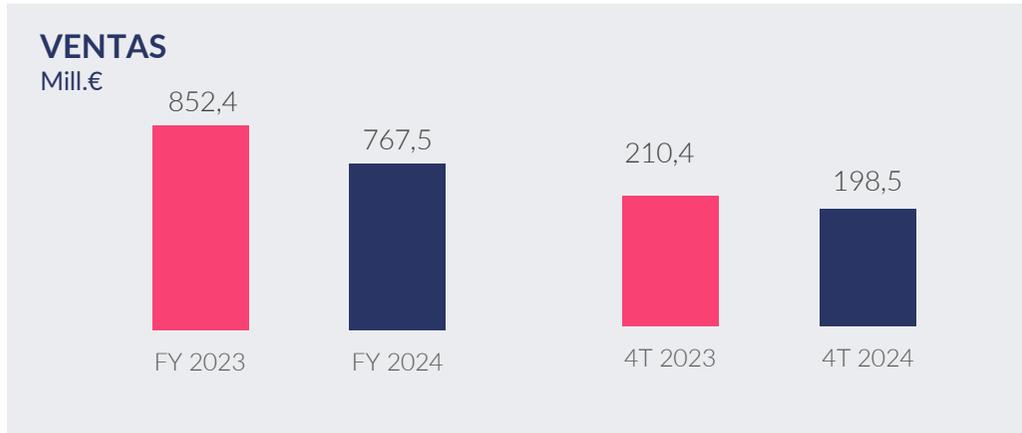
**CONSOLIDACIÓN ESTRUCTURAL DE LOS FUNDAMENTALES DE NEGOCIO:** CARTERA DE PEDIDOS PREMIUM, RENTABILIDAD Y GENERACIÓN DE CAJA

## RESUMEN DE MAGNITUDES FINANCIERAS

|                                                  | (Mill.€) |         |           |         |         |        |
|--------------------------------------------------|----------|---------|-----------|---------|---------|--------|
|                                                  | FY 2023  | FY 2024 | % Var.    | Q4 2023 | Q4 2024 | % Var. |
| Ventas                                           | 852,4    | 767,5   | -10,0%    | 210,4   | 198,5   | -5,7%  |
| EBITDA                                           | 125,2    | 107,0   | -14,6%    | 31,4    | 28,9    | -8,0%  |
| Margen EBITDA                                    | 14,7%    | 13,9%   |           | 14,9%   | 14,6%   |        |
| EBIT                                             | 80,7     | 63,5    | -21,3%    | 20,2    | 17,8    | -11,9% |
| Margen EBIT                                      | 9,5%     | 8,3%    |           | 9,6%    | 8,9%    |        |
| Beneficio Antes de Impuestos                     | 49,6     | 30,0    | -39,5%    | 10,7    | 11,9    | 11,2%  |
| Margen                                           | 5,8%     | 3,9%    |           | 5,1%    | 6,0%    |        |
| Beneficio Neto Atribuible                        | 36,3     | 22,9    | -37,1%    | 8,5     | 8,7     | 1,6%   |
| Margen Neto                                      | 4,3%     | 3,0%    |           | 4,1%    | 4,4%    |        |
|                                                  | Dic. 23  | Dic. 24 | Var. (M€) |         |         |        |
| Capital Circulante                               | 234,5    | 310,2   | +75,7     |         |         |        |
| Capital Circulante / Ventas                      | 27,5%    | 40,4%   |           |         |         |        |
| Deuda Financiera Neta                            | 280,7    | 255,0   | -25,7     |         |         |        |
| Deuda Financiera Neta / EBITDA                   | 2,2x     | 2,4x    |           |         |         |        |
| Deuda Financiera Neta Estructural <sup>(1)</sup> | 46,2     | -55,2   | -101,4    |         |         |        |

(1) Deuda Financiera Neta - Capital Circulante

# PRINCIPALES CIFRAS DE LA CUENTA DE RESULTADOS



## VENTAS

- **Tendencia decreciente del precio níquel**
  - Precio medio níquel 21,5% inferior al precio medio de 2023 y con una caída acumulada del 7,6% en el año
- **Comienzo de la fabricación de importantes pedidos** que se facturarán en 2025
- **Aumento de cuota de mercado** especialmente en los productos de mayor valor añadido

## EBITDA

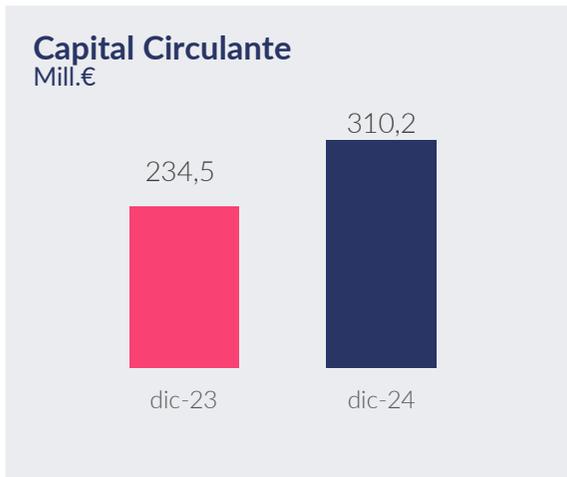
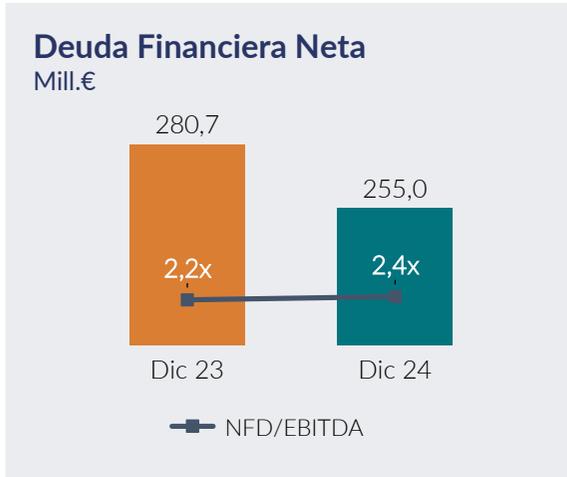
- El aumento del producto en curso y terminado que se empezará a facturar en 2025 ha afectado al EBITDA
- **Margen EBITDA se consolida en niveles estratégicos**
- **Tendencia de mejora progresiva de mejora de resultados**

## OUTLOOK

- **Mantenimiento de tendencia de mejora**
- **Año de mejora progresiva**

**2025 AÑO RECORD DE RESULTADOS**

# PRINCIPALES CIFRAS DEL BALANCE: **DEUDA FINANCIERA NETA**



## CAPEX

- Inversión en planta de Abu Dabi: **60,4M€**
- **Inversión estratégica para fabricación de nuevos productos** en el grupo NTS/AW y compra de una participación minoritaria
- Ambas inversiones aseguran una **posición competitiva diferencial de Tubacex en Oriente Medio**

## Dividendos

- Dividendo ordinario con cargo a resultados de 2023: **14,5M€**

## Capital Circulante

- Fabricación contra pedido (vínculo entre deuda financiera neta y capital circulante)
- Comienzo de fabricación de Abu Dabi que no se factura hasta 2025

## Cash Inflow

- **Acuerdo estratégico con Mubadala Investment:** entrada de caja de **182,1 millones de euros**



**REITERAMOS OBJETIVO DEL PLAN ESTRATÉGICO NT2 2027: DFN/EBITDA < 2x**

# DESGLOSE DE VENTAS



## DIVERSIFICACIÓN DE SECTORES

Mix de ventas diversificado por sectores con el posicionamiento correcto para aprovechar tanto las **fuentes de energía actuales** como las **futuras de bajas emisiones**, así como las llamadas **energías de transición** (gas y nuclear). La estrategia de diversificación en distintos sectores se ha probado exitosa para **reducir la ciclicidad** del Grupo.

## UPSTREAM GAS EN ASIA Y ORIENTE MEDIO

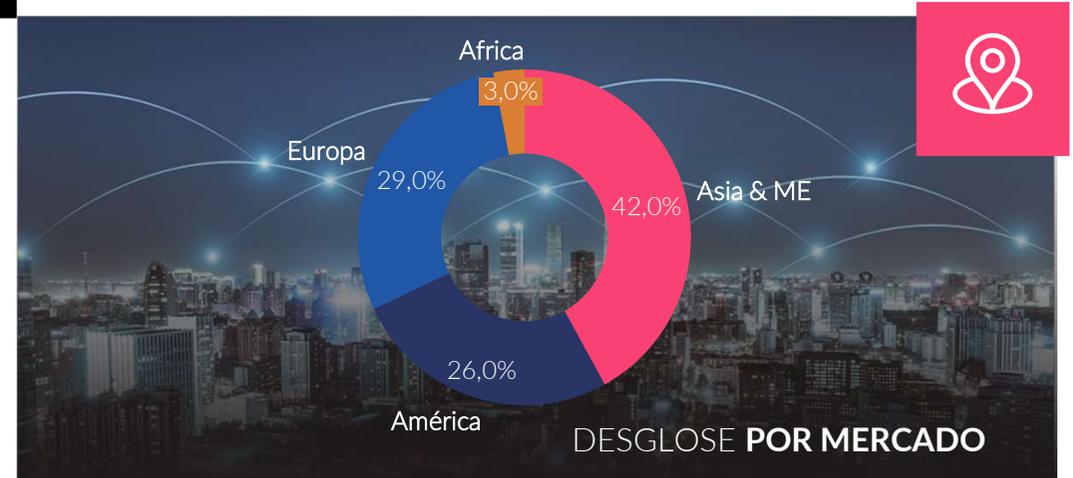
El **sector de Upstream de Gas** y la **región geográfica de Asia y Oriente Medio** mantienen un peso importante en las ventas del Grupo, en línea con los objetivos estratégicos.

## PRODUCTOS PREMIUM

El buen posicionamiento con **clientes estratégicos** unido a la estrategia de firma de **acuerdos a largo plazo** está permitiendo mantener un nivel de cartera de alto margen en productos estratégicos.

## ENTRADA DE PEDIDOS

Muy buenas cifras de captación en productos de alto valor añadido con aumento de **cuota de mercado**. **Producto tradicional** afectado por una mayor **debilidad** a lo largo de todo el año. Refuerzo del posicionamiento con **Petrobras**, consolidando el liderazgo de Tubacex en soluciones premium para extracción de gas. Importante pipeline de adjudicación de proyectos esperado para los próximos trimestres, que refuerzan la visibilidad del Grupo.



# CARTERA DE PEDIDOS

SITUACIÓN ROBUSTA DE LA CARTERA



## Book-to-bill ratio

CARTERA TOTAL INCLUYENDO  
EL PEDIDO DE ADNOC

≈1.560M€

FY 2024 ≈ 0,95x

- ✓ La cifra de cartera se mantiene estable con respecto al cierre de 2023
- ✓ Dicha cifra está concentrada en proyectos de alto valor añadido
- ✓ Book-to-bill ratio del ejercicio se sitúa en 0,95x, mejorando ligeramente respecto al 0,94x de final de 2023
- ✓ La situación de cartera actual y su mix aporta **visibilidad sobre el ejercicio de 2025**, permitiendo anticipar un crecimiento importante en resultados

# EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO (I) E&P OIL&GAS



## UPSTREAM



### ▪ OCTG

- La actividad de **OCTG** se mantiene sólida y estable. Recientemente hemos recibido un nuevo contrato de **Petrobras** para la concesión Sepia-Atapu, así como volúmenes adicionales para el campo de Buzios
- La demanda futura de Petrobras para OCTG de aleaciones resistentes a la corrosión (CRA) sigue siendo elevada. Tubacex continúa compitiendo por nuevas oportunidades en Brasil, ofreciendo una solución integral
- En **Abu Dabi**, hemos iniciado operaciones para el comienzo del suministro a ADNOC, en el marco del contrato de 1,000M\$
- Tubacex sigue registrando actividad puntual en OCTG de aleaciones resistentes a la corrosión (CRA) en Irak, Catar, Kuwait y la región del Caspio, áreas en las que pretende aumentar gradualmente su cuota de mercado
- El **lanzamiento** de la solución propietaria de **conexión premium para producto CRA y no CRA** posiciona a Tubacex en una situación privilegiada para el desarrollo de este segmento de producto en los próximos años

### ▪ Drilling

- Durante el último trimestre de 2024 se apreció cierta **ralentización** especialmente en Estados Unidos, con motivo de las elecciones en ese país, y en Noruega, por motivos estacionales
- A pesar de ello, las **perspectivas se mantienen positivas** para los próximos 2-3 años
- La política energética de la **administración Trump** supone una oportunidad de negocio inmejorable para Omega West con un posicionamiento diferencial en la gestión de stock de utillaje para alquiler o venta



## SUBSEA



- Adjudicación del **mayor contrato de umbilicales**, lo que sitúa con una **cartera récord** de pedidos de este producto, teniendo la fábrica llena para más de 12 meses
- Ligero retraso en la adjudicación de proyectos, posiblemente derivada por la incertidumbre de las elecciones americanas
- **Buenas perspectivas** para los próximos años, con proyectos importantes a nivel global
- Excelente posicionamiento en el **mercado OPEX** gracias a nuestra red de distribución y Frame Agreements con diversas EPCs

## EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO (III) INDUSTRIAL Y POWERGEN



### INDUSTRIAL



- El **mercado de distribución** ha experimentado **debilidad** a lo largo de todo el año fundamentalmente por la evolución del precio del níquel
- Las **altas aleaciones de níquel** o los tubos con recubrimiento cerámico han mantenido niveles de rentabilidad elevados  
*Pedidos significativos de aleaciones de alto contenido en níquel a través de SBER, incluyendo un pedido de nuestro material patentado 699XA para un proyecto de hidrógeno azul*
- En los próximos trimestres las fuertes inversiones en curso (fundamentalmente en Oriente Medio, con fuerte peso del LNG tras los anuncios de inversiones de Saudi Aramco, ADNOC o Qatargas) deben mantener los niveles de actividad relativamente altos
- El segmento de **Mid&Downstream** registró una **disminución de la demanda** durante el año tanto en Capex como en Opex, especialmente en América y Europa
- Para 2025 los indicadores de mercado sugieren una mejor demanda en la industria de procesos a lo largo de todos los segmentos de productos en 2025, impulsada principalmente por trabajos de mantenimiento y algunos proyectos clave



### POWERGEN



- Desvinculación del Grupo de proyectos convencionales de carbón y reorientación hacia economía circular y transición energética
- 2024 ha sido un ejercicio muy positivo para Tubacex en el sector de Powergen, con un peso superior al 50% de los pedidos provenientes del **sector nuclear**  
*El principal cliente del segmento nuclear sigue siendo EDF*
- Año intenso en cuanto a nuevas oportunidades en el negocio de los **reactores modulares pequeños (SMR)**, donde Tubacex está colaborando con varios diseñadores en negociaciones de acuerdos marco (FWA) a través de nuestra unidad de negocio italiana especializada en grandes diámetros
- Proyectos para plantas de generación eléctrica con **tecnología Ultra Super Crítica (USC)** en China e India  
*Se espera que la demanda en India y China de plantas USC de alta eficiencia se mantenga fuerte en los próximos años*
- **Perspectivas para 2025 favorables**, con una actividad más intensa en la industria de los SMR, así como en los proyectos de componentes de largo plazo EPR2 (*European Pressurized Reactor versión 2*) de EDF

# EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO (III) LOW CARBON



## LOW CARBON



### ▪ Captura, Utilización y Almacenaje de Carbono (CCUS)

- El mercado de Captura, Utilización y Almacenaje de Carbono está experimentando avances significativos en 2025
- Enfoque en ejecución de proyectos: La industria está pasando de anunciar nuevos proyectos a centrarse en la ejecución de los ya existentes  
*Alrededor de 200 proyectos avanzando hacia fase de decisión final de decisión (FID), representando más de 500 millones de toneladas anuales de capacidad*
- Cierta ralentización en adjudicaciones previstas en EE.UU., a la espera de que la nueva administración determine las políticas gubernamentales y mecanismos de financiación relativos a este sector
- Importante expectativa de crecimiento en Reino Unido  
*En 2024, el gobierno del Reino Unido asignó 20.000 millones de libras esterlinas en apoyo financiero a la industria*
- Desarrollo y aplicación de Sentinel Prime® en el mercado de CCUS

### ▪ Amoníaco & Fertilizantes

- **Primeros pedidos de Uremium29** (aleación propia) en China e India, marcando un hito importante y estableciendo una referencia clave en el mercado asiático  
*Reforzamiento de la posición de Tubacex en dos de las mayores regiones productoras de fertilizantes del mundo*
- Perspectivas de **crecimiento** continuo del **mercado de amoníaco bajo en carbono e hidrógeno verde**  
*Aumento de la demanda de amoníaco azul e hidrógeno verde en los sectores de producción de fertilizantes*  
*Se espera una aceleración en la inversión en infraestructura para el uso de amoníaco como combustible, especialmente en el transporte marítimo y de larga distancia*

### ▪ Tubacoat

- La innovadora solución con recubrimiento cerámico del Grupo ha seguido consolidándose como **un factor clave en la reducción de emisiones de CO2**, gracias a su capacidad para minimizar la formación de coque, ensuciamiento y abrasión. Durante el año, se ha ampliado su aplicación a nuevos clientes y sectores, incluyendo plantas de etileno

### ▪ Hidrógeno & Electrolizadores

- Crecimiento de la **propuesta de valor** de Tubacex  
*Entregas destacadas para un electrolizador que está siendo construido por Cummins en España*
- Este **mercado crecerá sustancialmente en los próximos años** a medida que el hidrógeno verde gane protagonismo en la matriz energética mundial, y Tubacex está estratégicamente posicionada para suministrar materiales avanzados capaces de soportar las condiciones exigidas por el hidrógeno

# EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO (IV) NUEVOS MERCADOS



## NUEVOS MERCADOS



### ▪ Aeroespacial & Defensa

- **Gran crecimiento del mercado Aeroespacial y de Defensa** en 2024  
*Aumento de la demanda de materiales de alto rendimiento para aplicaciones en sistemas de nueva generación en aeroespacial y defensa*
- Tubacex se ha consolidado como **líder en materiales avanzados** y aplicaciones para el sector  
*Obtención de contratos clave en programas de aeroespacial y defensa, incluyendo submarinos del programa Dreadnought, programas de motores para aviones comerciales y misiones de exploración espacial*
- Reforzamiento de **colaboraciones estratégicas** y alianzas en proyectos clave de I+D del sector, como el Future Combat Air System (FCAS), un sistema de combate europeo en desarrollo
- **Importante presencia en Estados Unidos con fabricación local a través de Salem y Durant**
- **Perspectivas muy positivas para 2025**  
*Crecimiento en la demanda de fabricación avanzada y tubos de precisión*

### ▪ Hidráulico & Instrumentación (H&I)

- **Mercado débil durante 2024** debido a la saturación del mismo como consecuencia de la sobreproducción en 2023 y de la debilidad económica general que redujo la demanda
- **Perspectivas más positivas** para 2025  
*Estrategias implementadas para reducir los plazos de entrega y ganar ventaja competitiva*  
*Buen posicionamiento para la adjudicación de grandes proyectos de petróleo y gas, cuya puesta en marcha está prevista para el segundo trimestre del año*

# PRINCIPALES INDICADORES ESG



|                      | Indicador                                          | Ud.                             | 2019*      | 2024  | Objetivo2030 |
|----------------------|----------------------------------------------------|---------------------------------|------------|-------|--------------|
| ENERGÍA Y CLIMA      | Intensidad energética <sup>(1)</sup>               | Mwh/<br>VAB                     | 2,85       | 1,50  | 2,13         |
|                      | Intensidad de emisiones <sup>(2)</sup> Scope 1 y 2 | Ton CO <sub>2</sub> /<br>VAB    | 0,70       | 0,24  | 0,28         |
|                      | % Energía renovable                                | % total energía                 | 0%         | 33,0% | 40%          |
| ECONOMÍA CIRCULAR    | Reciclaje de residuos                              | % total generado                | 60,5%      | 82,3% | 95%          |
| CADENA DE SUMINISTRO | % proveedores evaluados con criterios ESG          | %                               | 0%         | 87,7% | 99%          |
| DIVERSIDAD           | Brecha salarial por género                         | Ratio                           | 11,5%      | 11,5% | 10,1%        |
|                      | DESARROLLO PERSONAL                                | Horas de formación por empleado | Horas /FTE | 13,7  | 9,85         |
| SEGURIDAD Y SALUD    | Evolución Tasa de frecuencia accidentes con baja   | Base 2009                       | 100        | 32,8  | 25           |
|                      | Índice de gravedad                                 | Base 2009                       | 100        | 37,5  | 25           |

\*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)

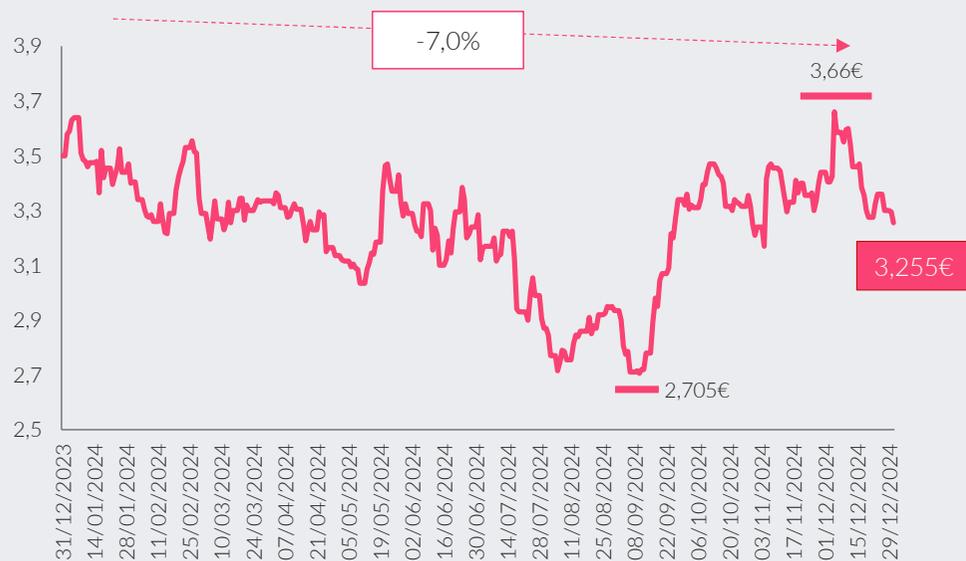
VAB: Valor añadido bruto (miles €)

# INFORMACIÓN DE LA ACCIÓN

POTENCIAL DE CRECIMIENTO

## Evolución de la acción

€/acción



IMPORTANTE **POTENCIAL DE CRECIMIENTO SEGÚN EL CONSENSO DEL MERCADO**



## Información clave

|                                          |                        |
|------------------------------------------|------------------------|
| # acciones                               | 126.549.251            |
| €/acción (31.12.24)                      | 3,255€                 |
| Capitalización bursátil (M€)             | 411,9M€                |
| % evolución                              | -7,0%                  |
| Máximo                                   | 3,66€ (5 Diciembre)    |
| Mínimo                                   | 2,705€ (10 Septiembre) |
| Precio medio objetivo <sup>1</sup>       | 5,00€                  |
| Potencial de revalorización <sup>2</sup> | 28,0%                  |

Fuente: Bolsas y Mercados

1) Precio medio objetivo a 27 de febrero según el consenso del mercado

2) Con respecto al cierre de mercado del 27 de febrero

# CIERRE DEL ACUERDO ESTRATÉGICO

## TUBACEX IMPULSA SU CRECIMIENTO CON LA ENTRADA DE MUBADALA EN SU NEGOCIO DE OCTG

### CREACION DE UNA JOINT VENTURE EN LA QUE TUBACEX MANTIENE LA MAYORIA

La operación se estructura como una Joint Venture en la que Tubacex posee el 51% y da entrada a Mubadala Investment Company con un 49%

### CONSOLIDACION ESTRUCTURAL DEL LIDERAZGO MUNDIAL EN EL MERCADO DE OCTG-CRA

Con esta operación Tubacex consolida a largo plazo su liderazgo en el mercado mundial de CRA OCTG, centrado en soluciones tubulares para la extracción de gas

### INCREMENTO DE FACTURACIÓN

El sector de CRA OCTG es uno de los de mayor crecimiento a nivel mundial. Tubacex prevé un incremento significativo de sus ventas en este sector

### SOCIO ESTRATÉGICO

La incorporación de socios estratégicos que aceleren el negocio y crecimiento de Tubacex es uno de los objetivos del Plan Estratégico NT2

### REFUERZO DE PRESENCIA ESTRATÉGICA EN ORIENTE MEDIO

Esta alianza marca un antes y un después en la presencia de Tubacex en Oriente Medio, mercado de mayor crecimiento mundial en esta tecnología, y especialmente en Emiratos Árabes Unidos, Tubacex construye una planta de acabado y roscado para la fabricación de un proyecto plurianual histórico adjudicado por ADNOC (Abu Dhabi National Oil Company), por un valor mínimo comprometido de 1.000 millones de dólares.

### EI IMPORTE DE LA OPERACIÓN HA ASCENDIDO A 200 MILLONES DE DÓLARES

Con esta operación Tubacex refuerza su Balance al mismo tiempo que permite acelerar las inversiones en el negocio de Low Carbon y en todas aquellas oportunidades de diversificación y crecimiento que aporten valor al proyecto

### CIERRE OPERACIÓN

El cierre de la transacción y su cobro se han producido el 1 de noviembre



# CONCLUSIONES: SE CONFIRMAN LAS EXPECTATIVAS

## 2024: AÑO DE CULMINACIÓN DE PROYECTOS ESTRATÉGICOS



### ABU DABI

Puesta en marcha de la fábrica de Abu Dabi en el marco del mega proyecto logrado



### ACUERDO ESTRATÉGICO MUBADALA

Entrada de Mubadala en el negocio de OCTG para impulsar el liderazgo mundial en este mercado



### SENTINEL PRIME

Lanzamiento de la conexión premium para el mercado de OCTG



### CARTERA DE PEDIDOS

Alto ritmo de entrada de pedidos permitiendo mantener la cartera en niveles históricos y con un importante componente de productos de alto valor añadido



### VISIBILIDAD

La cartera actual aumenta la visibilidad sobre 2025 y permite anticipar un buen ejercicio



### PLAN ESTRATÉGICO

Sentadas las bases para el cumplimiento del plan estratégico 2027



# LANZAMIENTO DEL NUEVO PLAN ESTRATÉGICO NT<sup>2</sup>: NEW TUBACEX NEXT TRANSITION

## CREAMOS VALOR DE MANERA SOSTENIBLE Y EMPEZAMOS UNA NUEVA FASE DE CREACIÓN DE VALOR PARA NUESTROS ACCIONISTAS

### RAZONES PARA INVERTIR EN TUBACEX

- **Líder mundial** en soluciones avanzadas para energía y movilidad
- Con un **modelo de producción integrada** para capturar el crecimiento a largo plazo que las macro tendencias están provocando en ambos sectores
- **Presencia global y acuerdos de largo plazo** con socios estratégicos
- **Historia probada de transformación**, anticipación a las tendencias del mercado y consecución de objetivos
- **Resultados sólidos y fuerte cartera de pedidos**
- Comprometidos con el **progreso humano** a través de objetivos sostenibles

### OBJETIVOS 2027 NT<sup>2</sup>



**REDUCIR  
EXPOSICIÓN  
Oil&Gas** 1/3 del  
negocio



**LÍDERES DEL  
MERCADO EN  
LOW CARBON  
BUSINESS**



**SER REFERENTES  
EN  
SOSTENIBILIDAD**



**CIFRA DE VENTAS  
1.200-1.400M€**

*Incluyendo inversiones potenciales  
en crecimiento inorgánico (M&A)*



**EBITDA  
>200M€**

*Incluyendo inversiones potenciales  
en crecimiento inorgánico (M&A)*



**DFN / EBITDA  
<2X**

*Incluyendo inversiones potenciales  
en crecimiento inorgánico (M&A)*

**REMUNERACIÓN A LOS ACCIONISTAS  
30-40% PAY-OUT**



ANEXO

**TUBACEX**  
GROUP

## DETALLE DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

| (Mill. €)                                      | FY 2023      | FY 2024      | % var.        | 4T 2023     | 4T 2024     | % var.        |
|------------------------------------------------|--------------|--------------|---------------|-------------|-------------|---------------|
| <b>Ventas</b>                                  | 852,4        | 767,5        | -10,0%        | 210,4       | 198,5       | -5,7%         |
| <b>Variación de existencias</b>                | 11,3         | 4,0          | -64,5%        | (9,6)       | (34,2)      | n.s.          |
| <b>Otros ingresos</b>                          | 19,0         | 13,8         | -27,3%        | 8,1         | 3,6         | -55,5%        |
| <b>Coste de aprovisionamiento</b>              | (377,9)      | (308,2)      | -18,4%        | (84,8)      | (43,3)      | -48,9%        |
| <b>Gastos de personal</b>                      | (157,1)      | (163,6)      | 4,2%          | (40,6)      | (46,5)      | 14,4%         |
| <b>Otros gastos de explotación</b>             | (222,5)      | (206,6)      | -7,1%         | (52,1)      | (49,1)      | -5,7%         |
| <b>EBITDA</b>                                  | <b>125,2</b> | <b>107,0</b> | <b>-14,6%</b> | <b>31,4</b> | <b>28,9</b> | <b>-8,0%</b>  |
| <b>Margen EBITDA</b>                           | 14,7%        | 13,9%        |               | 14,9%       | 14,6%       |               |
| <b>Amortización</b>                            | (44,5)       | (43,5)       | -2,3%         | (11,3)      | (11,2)      | -1,0%         |
| <b>EBIT</b>                                    | <b>80,7</b>  | <b>63,5</b>  | <b>-21,3%</b> | <b>20,2</b> | <b>17,8</b> | <b>-11,9%</b> |
| <b>Margen EBIT</b>                             | 9,5%         | 8,3%         |               | 9,6%        | 8,9%        |               |
| <b>Resultado financiero y DTC</b>              | (31,2)       | (33,5)       | 7,6%          | (9,5)       | (5,9)       | -37,8%        |
| <b>Beneficios antes de impuestos</b>           | <b>49,6</b>  | <b>30,0</b>  | <b>-39,5%</b> | <b>10,7</b> | <b>11,9</b> | <b>11,2%</b>  |
| <b>Margen de beneficio antes de impuestos</b>  | 5,8%         | 3,9%         |               | 5,1%        | 6,0%        |               |
| <b>Beneficio Atribuible Sociedad Dominante</b> | <b>36,3</b>  | <b>22,9</b>  | <b>-37,1%</b> | <b>8,5</b>  | <b>8,7</b>  | <b>1,6%</b>   |
| <b>Margen Neto</b>                             | 4,3%         | 3,0%         |               | 4,1%        | 4,4%        |               |

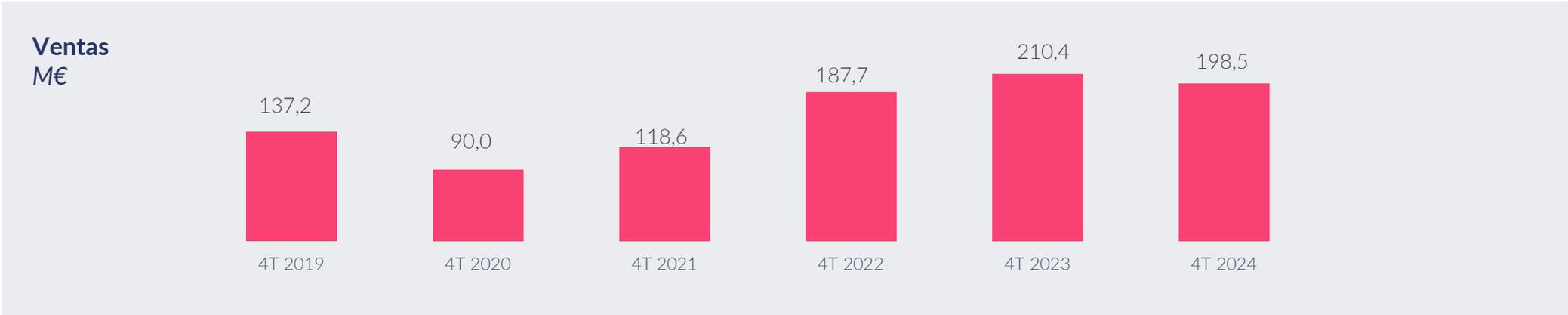
n.s.: no significativo

## DETALLE DE BALANCE CONSOLIDADO

| (Mill.€)                           | 31/12/23       | 31/12/24       | %var.        |
|------------------------------------|----------------|----------------|--------------|
| Activos intangibles                | 112,6          | 117,7          | 4,6%         |
| Activos materiales                 | 306,7          | 343,8          | 12,1%        |
| Inmovilizado financiero            | 99,1           | 98,0           | -1,1%        |
| <b>Activos no corrientes</b>       | <b>518,3</b>   | <b>559,5</b>   | <b>7,9%</b>  |
| Existencias                        | 411,1          | 423,2          | 2,9%         |
| Clientes                           | 74,2           | 76,6           | 3,2%         |
| Otros deudores                     | 22,1           | 31,6           | 43,0%        |
| Otro activo circulante             | 3,7            | 1,8            | -50,1%       |
| Instrumentos financieros derivados | 3,1            | 3,7            | 19,6%        |
| Caja y equivalentes                | 179,0          | 236,4          | 32,1%        |
| <b>Activos Corrientes</b>          | <b>693,2</b>   | <b>773,2</b>   | <b>11,5%</b> |
| <b>TOTAL ACTIVO</b>                | <b>1.211,5</b> | <b>1.332,7</b> | <b>10,0%</b> |

| (Mill.€)                           | 31/12/23       | 31/12/24       | %var.         |
|------------------------------------|----------------|----------------|---------------|
| Patrimonio Neto Sociedad Dominante | 240,0          | 378,0          | 57,5%         |
| Intereses Minoritarios             | 53,6           | 104,1          | 94,3%         |
| <b>Patrimonio Neto</b>             | <b>293,6</b>   | <b>482,2</b>   | <b>64,2%</b>  |
| Deuda financiera largo plazo       | 124,3          | 168,4          | 35,5%         |
| Provisiones y otros                | 82,2           | 75,5           | -8,1%         |
| <b>Pasivos no corrientes</b>       | <b>206,5</b>   | <b>244,0</b>   | <b>18,2%</b>  |
| Deuda financiera corto plazo       | 335,5          | 323,0          | -3,7%         |
| Instrumentos financieros derivados | 1,5            | 2,4            | 62,1%         |
| Acreedores comerciales             | 250,9          | 189,6          | -24,4%        |
| Otros pasivos corrientes           | 123,5          | 91,6           | -25,8%        |
| <b>Pasivos corrientes</b>          | <b>711,4</b>   | <b>606,6</b>   | <b>-14,7%</b> |
| <b>TOTAL PASIVO</b>                | <b>1.211,5</b> | <b>1.332,7</b> | <b>10,0%</b>  |

# EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE **VENTAS Y EBITDA TRIMESTRAL**



## MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO I

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

$$\text{EBITDA} = \text{EBIT} + \text{Amortizaciones} + \text{Provisiones}$$

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

### 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

## MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO II

### 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

### LIQUIDEZ

Tubacex presenta el cálculo de la posición de liquidez como la suma de la partida de Balance de Caja y Equivalentes y las líneas de crédito y préstamos autorizadas pero no dispuestas

### GENERACIÓN DE CAJA

Tubacex presenta el cálculo generación de caja como la reducción de la Deuda Financiera Neta entre un período y el siguiente

### BOOK-TO-BILL

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

The image features the TUBACEX GROUP logo centered on a black background. The logo consists of the word "TUBACEX" in a bold, white, sans-serif font, with a small red arc above the letter "A". Below it, the word "GROUP" is written in a smaller, white, sans-serif font. The background is decorated with several overlapping, translucent, reddish-brown ribbons that swirl and loop across the frame, creating a dynamic and abstract visual effect.

**TUBACEX**  
GROUP