

RESULTADOS

NUEVE MESES 2024

NOVIEMBRE 2024

TUBACEX
GROUP

PRINCIPALES CONSIDERACIONES

MEJORA GRADUAL DE RESULTADOS Y TENDENCIA DE CRECIMIENTO

- **Tubacex ha cerrado el acuerdo estratégico con Mubadala Investment con fecha 1 de noviembre lo que ha supuesto la entrada de caja de 182,1 millones de euros, equivalente al 41,1% de la deuda financiera neta del Grupo a cierre de septiembre**
- Los resultados del tercer trimestre muestran la **mejora gradual del ejercicio**, en línea con lo anticipado en resultados anteriores, y a pesar de la estacionalidad de este trimestre, marcan la cifra de EBITDA trimestral más alta del año con un **EBITDA de 28M€ y un margen del 16,4%**
- En el acumulado del año, Tubacex alcanza una cifra de **ventas de 569,1M€** con un **EBITDA de 78,1M€** y un **margen del 13,7%**. Prevedemos que en el último trimestre del año se mantenga la tendencia de mejora trimestral
- Los resultados de este ejercicio continúan afectados por factores extraordinarios derivados del proyecto de ADNOC, como el inicio de la fabricación del producto en las fábricas españolas y la inversión necesaria para la construcción de la fábrica de Abu Dabi, cuya puesta en marcha se realizará a lo largo del mes de noviembre
- La **deuda financiera neta** que se situaba en 442,8M€ a cierre de septiembre e incluye una inversión en la planta de Abu Dabi de 48,2€ y un incremento de 94,0M€ en capital circulante, pasa a ser **260,7M€ tras el cobro de la operación de Mubadala**
- La **cartera** se mantiene alrededor de 1.600M€, con un ratio book-to-bill de 1,0x y con una muy alta concentración en productos de alto valor añadido gracias al aumento de cuota de mercado en productos estratégicos a pesar de un entorno de mercado complejo
- Durante el tercer trimestre del año se ha producido el cierre de un **contrato estratégico con Petrobras** por importe de **64,5M€** para el suministro de OCTG en CRA y se esperan nuevas adjudicaciones en los próximos meses, consolidando la posición de liderazgo de Tubacex en soluciones premium para extracción de gas



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



RESULTADOS CRECIENTES EN PRÓXIMOS TRIMESTRES

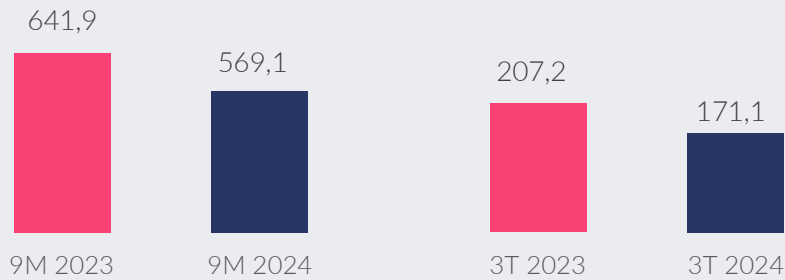
El cierre del acuerdo estratégico con Mubadala Investment y la puesta en marcha de la planta de Abu Dabi sientan las bases para el crecimiento significativo de los resultados en los años 2025 y 2026 y el cumplimiento del plan estratégico NT2 2027

RESUMEN DE MAGNITUDES FINANCIERAS

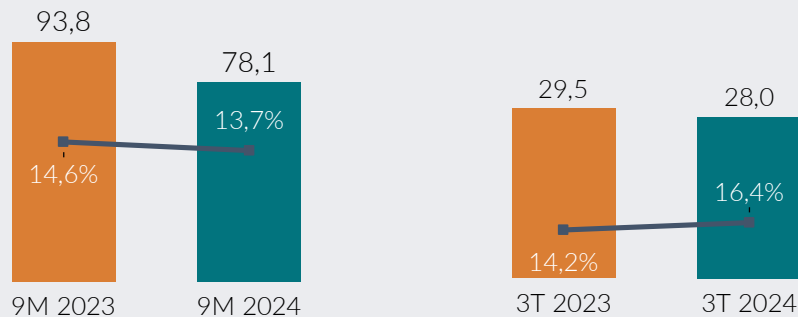
	(Mill.€)						
		9M 2024	9M 2023	% Var.	3T 2024	3T 2023	% Var.
Ventas		569,1	641,9	-11,4%	171,1	207,2	-17,4%
EBITDA		78,1	93,8	-16,8%	28,0	29,5	-5,0%
Margen EBITDA		13,7%	14,6%		16,4%	14,2%	
EBIT		45,8	60,6	-24,5%	18,3	19,6	-6,3%
Margen EBIT		8,0%	9,4%		10,7%	9,4%	
Beneficio Antes de Impuestos y Minoritarios		18,2	38,9	-53,4%	8,9	11,0	-18,6%
Margen		3,2%	6,1%		5,2%	5,3%	
Beneficio Neto		14,2	27,8	-48,9%	7,7	7,8	-0,6%
Margen		2,5%	4,3%		4,5%	3,8%	
Estimación Post Cierre Mubadala							
		Sept. 24	Dic. 23	Var. (M€)	Sept. 24	Dic. 23	Var. (M€)
Capital Circulante		328,4	234,5	+94,0			
Capital Circulante / Ventas		42,1%	27,5%				
Deuda Financiera Neta		442,8	280,7	+162,1 ⁽¹⁾	260,7	280,7	-20,0
Deuda Financiera Neta / EBITDA					2,4x	2,2x	
Deuda Financiera Neta Estructural ⁽²⁾					(67,7)	46,2	-114,0

PRINCIPALES CIFRAS DE LA CUENTA DE RESULTADOS

VENTAS Mill.€



EBITDA Mill.€



— % Mg EBITDA



Las **cifra de facturación** de los nueve primeros meses del año se sitúa en **569,1 millones de euros**, por debajo de la cifra alcanzada en el mismo periodo del año anterior

- **Tendencia decreciente del precio del níquel:** está afectando negativamente a la facturación de los productos más commodities
 - El precio medio del níquel entre enero y septiembre de 2024 fue un 25,1% inferior al precio medio del mismo periodo del año anterior
- Aumento de la cifra de **existencias** en 28,2M€ que se facturarán en los próximos trimestres
- A pesar del difícil entorno de mercado, **Tubacex está aumentando su cuota** especialmente en los productos de mayor valor añadido



El efecto del incremento de producto en curso y terminado pendiente de facturar, y por tanto de impactar positivamente en margen, se aprecia también en la cifra de EBITDA que se sitúa en 78,1 millones de euros



El **margen EBITDA** de los nueve primeros meses del año se sitúa en 13,7%, y el trimestral en 16,4%, en línea con los objetivos estratégicos



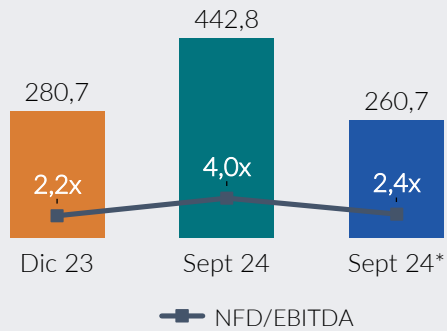
La **tendencia de mejora progresiva de resultados** puede apreciarse en la evolución trimestral del EBITDA, que en el **tercer trimestre** marca el mejor registro del año con **28,0M€ y un margen del 16,4%**, aún a pesar del carácter estacional del trimestre, gracias al posicionamiento estratégico de la Compañía



En los **próximos trimestres**, dada la cartera actual, se espera que se mantenga esta tendencia de **mejora** progresiva tanto de la cifra de **facturación** como del **EBITDA**

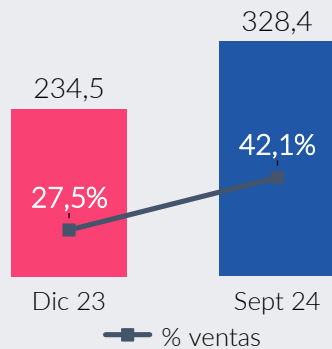
PRINCIPALES CIFRAS DEL BALANCE: **DEUDA FINANCIERA NETA**

Deuda Financiera Neta Mill.€



* Incluye la entrada de caja de 182,1M€ recibida de Mubadala el 1 de noviembre

Evolución Capital Circulante Mill.€



RESULTADOS 9M 2024 / PAG. 5

- ☑
 - **Tubacex ha cerrado el acuerdo estratégico con Mubadala Investment con fecha 1 de noviembre, lo que ha supuesto la entrada de caja de 182,1 millones de euros**
 - Con esta entrada de caja, la **deuda financiera neta** que se situaba a cierre de septiembre en 442,8M€, pasa a ser **260,7M€** y la **deuda financiera neta estructural⁽¹⁾ de la compañía pasa a la posición de caja neta**

- ☑
 - Tubacex está construyendo una nueva planta de acabado y roscado de tubo de OCTG en **Abu Dabi**, en el marco del gran proyecto de 1,000M\$, y que arrancará sus operaciones a finales de este año
 - La **inversión** realizada hasta la fecha en esta planta asciende a **48,2M€**
 - Además, durante el año se ha realizado una **inversión estratégica para fabricación de nuevos productos** en el grupo NTS/AW y la compra de una participación minoritaria
 - Ambas inversiones aseguran una **posición competitiva diferencial de Tubacex en Oriente Medio**

- ☑
 - En el tercer trimestre se ha producido también una **salida de caja de 14,5M€** consecuencia del pago del **dividendo ordinario** con cargo a los resultados de 2023

- ☑
 - El ratio de deuda financiera neta actual sobre EBITDA se sitúa en 2,4x
 - **La compañía reitera el objetivo estratégico del Plan NT2 2023 - 2027:** mantener el endeudamiento por debajo de 2x

- ☑
 - La estrategia de fabricación contra pedido de Tubacex hace que la deuda financiera neta esté estrechamente ligada al capital circulante, mayoritariamente ya vendido
 - La puesta en marcha del proyecto de Abu Dabi con sus inversiones correspondientes tanto en maquinaria como en capital circulante, ha provocado un aumento significativo de la deuda tal y como estaba previsto. El comienzo de la facturación de este pedido en 2025 supondrá un **desapalancamiento adicional**

- ☑
 - Tras el cierre del acuerdo con Mubadala, **Tubacex refuerza su solidez financiera** con 321,7 millones de euros en caja y una posición de liquidez superior a 370M€

(1) Deuda Financiera Neta - Capital Circulante

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

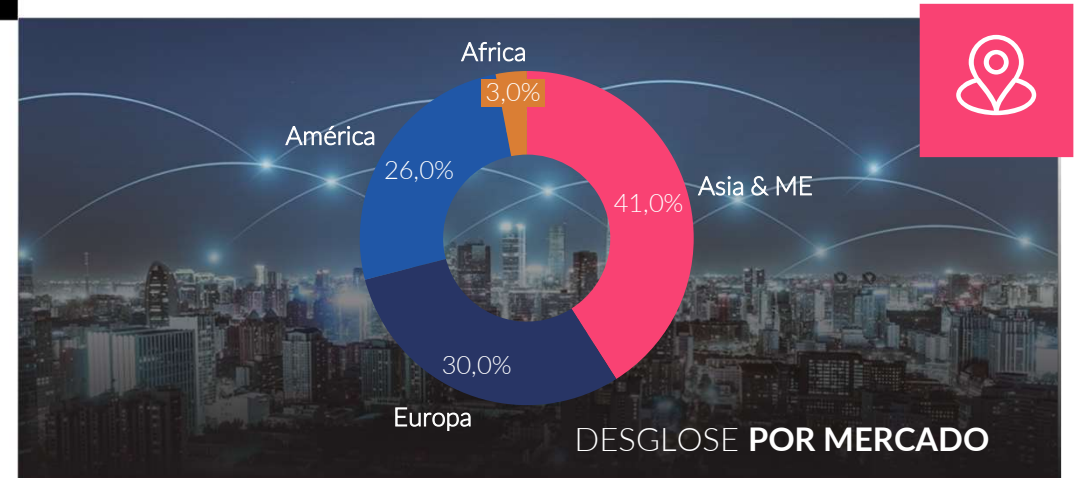
El sector de Upstream de Gas y la región geográfica de Asia y Oriente Medio mantienen un peso importante en las ventas del Grupo, en línea con los objetivos estratégicos

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
 Nuevo contrato estratégico 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

≈ 1.600M€

9M 2024 ≈ 1,0x

- ✓ 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 1,0x, mejorando ligeramente respecto al 0,94x de final de 2023
- ✓ La situación de cartera actual aporta **visibilidad sobre el próximo trimestre y sobre el ejercicio de 2025**, permitiendo anticipar un crecimiento importante en resultados

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO (I) E&P OIL&GAS



UPSTREAM



▪ OCTG

- Tubacex ha cerrado un **nuevo contrato estratégico con Petrobras por 64,5M€**, consolidando estructuralmente su liderazgo global en soluciones premium para la extracción de gas
- Tubacex avanza según lo previsto en el establecimiento de sus instalaciones de fabricación y servicio de primera clase en Abu Dabi para apoyar su presencia a largo plazo con **Adnoc**
- La **actividad de licitación se mantiene constante** en otras zonas como Kuwait, Qatar y el Caspio
- Tubacex continúa afianzando su posición como **proveedor líder de servicios integrales en el segmento de OCTG CRA**

▪ Drilling

- Mientras que la demanda en Oriente Medio se mantiene estable, se aprecia cierta ralentización en la toma de decisiones, especialmente en Estados Unidos
- A pesar de ello, las perspectivas se mantienen muy positivas para los próximos 2-3 años, en especial en Oriente Medio y el Mar del Norte



OFFSHORE



▪ SURF

- Continúa el **alto nivel de actividad de ofertas** y se espera un final de año activo en número de adjudicaciones
- Mantenimiento de **cartera a más de 12 meses** en el segmento de tubos de umbilicales

▪ Offshore

- Récord de facturación en este segmento como consecuencia de los grandes proyectos adjudicados el año pasado
- El mercado en Noruega permanece fuerte
- Continúa el buen ritmo de adjudicaciones en el sector de FPSOs

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO (III) INDUSTRIAL Y POWERGEN



INDUSTRIAL



- El sector industrial sigue suponiendo una parte relevante de las ventas de Tubacex
- Las **altas aleaciones de níquel y los tubos con revestimiento cerámico** han mantenido niveles de rentabilidad elevados
- El sector de **distribución** es el más expuesto al ciclo y por tanto está experimentando una mayor debilidad a lo largo del ejercicio
- En los próximos trimestres las fuertes inversiones en curso deben mantener los niveles de actividad altos *Fundamentalmente en Oriente Medio, con fuerte peso del LNG tras los anuncios de inversiones de Saudi Aramco, Adnoc o Qatargas*



POWERGEN



- Desvinculación del Grupo de proyectos convencionales de carbón y reorientación hacia economía circular y transición energética, en línea con los objetivos de Naciones Unidas
- Buena actividad en el segmento de **PowerGen de tecnología Ultra Super Crítica** *Pedidos en China e India para plantas termales con tecnología de bajas emisiones*
- Fuerte demanda en el **mercado nuclear europeo** *EDF se mantiene como principal cliente* *Mantenimiento y actualización de toda su flota para extender su vida útil a 60 años*
- **Buenas perceptivas** en el mercado de **energía nuclear convencional** *Nuevos proyectos anunciados por EDF y Westinghouse*
- Buenas perspectivas a largo plazo del segmento de **Small Modular Reactors (SMR)** *En proceso de cualificación con varios diseñadores* *Participación temprana (early engagement) con GE y Rolls Royce*

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO (III) LOW CARBON Y NUEVOS MERCADOS



LOW CARBON



- **Carbon Capture**
 - Cierta desaceleración de la actividad licitadora en EE.UU. (la región más dinámica hasta la fecha) por retrasos en la ejecución de los proyectos de los operadores debidos a retrasos en las autorizaciones
 - Buen posicionamiento en diversos proyectos en EE.UU., Mar del Norte y Oriente Medio
- **Hydrogen**
 - Primera contratación de un pedido muy importante para una planta de electrolizadores en España
- **Fertilizer & Ammonia**
 - Primer pedido recibido en SBER de Uremium29 para India, aleación especialmente diseñada para las secciones de alta presión más exigentes de las plantas de Urea
 - Se prevé un fuerte incremento de la demanda de amonía, tanto para aplicaciones tradicionales de fertilizantes como para las nuevas tecnologías energéticas limpias, dada su versatilidad como conductor de hidrógeno
- **Circular Economy**
 - Demanda creciente de la solución Tubacoat para refinerías en todo el mundo para resolver los problemas de *fouling*



NUEVOS MERCADOS



- Buen posicionamiento en el sector **Aeroespacial** y de **Exploración Espacial** con la firma de acuerdos de largo plazo que anticipan crecimiento en los próximos años
 - En el segmento de Aeroespacial comercial la actividad se mantiene fuerte con cifras récord de entrada de pedidos en los nueve primeros meses del año
 - En el segmento de Exploración Espacial los acuerdos a largo plazo permiten una actividad sostenida
- Tubacex India ha fabricado con éxito sus primeros tubos para **la industria de semiconductores**
- Aumento de las capacidades de Tubacex en el segmento de **Hydraulic & Instrumentation** con buenas perspectivas especialmente en aplicaciones para hidrógeno y órdenes ya recibidas a través de Salem Tube

PRINCIPALES INDICADORES ESG



	Indicador	Ud.	2019*	9M 2024	Objetivo2030
ENERGÍA Y CLIMA	Intensidad energética ⁽¹⁾	Mwh/ VAB	2,85	1,54	2,13
	Intensidad de emisiones ⁽²⁾ Scope 1 y 2	Ton CO ₂ / VAB	0,70	0,24	0,28
	% Energía renovable	% total energía	0%	33,2%	40%
ECONOMÍA CIRCULAR	Reciclaje de residuos	% total generado	60.5%	83,4%	95%
CADENA DE SUMINISTRO	% proveedores evaluados con criterios ESG	%	0%	86%	99%
DIVERSIDAD	Brecha salarial por género	Ratio	11,5%	10,6%	10,1%
DESARROLLO PERSONAL	Horas de formación por empleado	Horas /FTE	13,7	14,4	15
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)

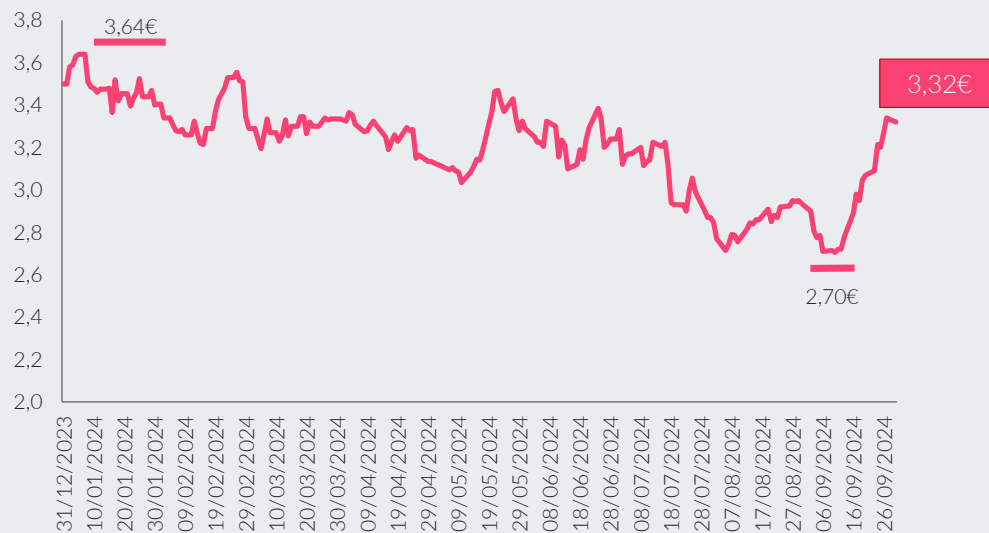
VAB: Valor añadido bruto (miles €)

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 (30.09.24)	3,32€
Capitalización bursátil (M€)	420,1M€
% evolución	-5,1%
Máximo	3,64€ (5 Enero)
Mínimo	2,705€ (10 Sept.)
Precio medio objetivo ¹	4,89€

Fuente: Bolsas y Mercados

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

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

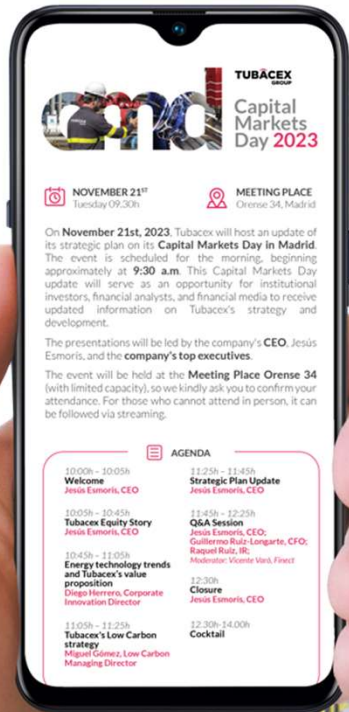
CIERRE OPERACIÓN

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



CONCLUSIONES

PERSPECTIVAS PARA LOS PRÓXIMOS TRIMESTRES



ACTIVACIÓN DEL PROYECTO DE ADNOC

Comienzo de la fabricación de material para el proyecto de ADNOC, que supondrá un impacto significativo en resultados y márgenes en el próximo ejercicio



NUEVA PLANTA DE OCTG

La construcción de la nueva planta de acabado y roscado de OCTG arrancará en pruebas en el cuarto trimestre del año



LOW CARBON

La unidad de Low Carbon avanza según lo previsto y está preparada para aprovechar todas las oportunidades de negocio en energía de transición



CARTERA DE PEDIDOS

Carta de pedidos se mantiene en niveles históricos y concentrada en productos de alto valor añadido
Posicionamiento estratégico como socio clave en la industria offshore de Brasil



ACUERDO ESTRATÉGICO

Acuerdo estratégico con Mubadala Investment Company para el impulso de negocio de OCTG



VISIBILIDAD

Crecimiento progresivo de facturación y márgenes en los próximos trimestres



NUEVO PLAN ESTRATÉGICO

NT2: 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 NT²



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. €)	9M 2023	9M 2024	% var.	3T 2023	3T 2024	% var.
Ventas	641,9	569,1	-11,4%	207,2	171,1	-17,4%
Variación de existencias	20,8	38,2	83,4%	(16,8)	7,2	n.s.
Otros ingresos	10,9	10,2	-6,5%	3,1	2,9	-6,5%
Coste de aprovisionamiento	(293,1)	(264,9)	-9,6%	(83,0)	(77,6)	-6,5%
Gastos de personal	(116,5)	(117,1)	0,6%	(33,7)	(35,2)	4,6%
Otros gastos de explotación	(170,3)	(157,4)	-7,6%	(47,4)	(40,3)	-14,9%
EBITDA	93,8	78,1	-16,8%	29,5	28,0	-5,0%
Margen EBITDA	14,6%	13,7%		14,2%	16,4%	
Amortización	(33,2)	(32,3)	-2,7%	(9,9)	(9,7)	-2,3%
EBIT	60,6	45,8	-24,5%	19,6	18,3	-6,3%
Margen EBIT	9,4%	8,0%		9,4%	10,7%	
Resultado financiero y DTC	(21,7)	(27,6)	27,5%	(8,6)	(9,4)	9,3%
Beneficios antes de impuestos	38,9	18,2	-53,4%	11,0	8,9	-18,6%
Margen de beneficio antes de impuestos	6,1%	3,2%		5,3%	5,2%	
Beneficio Atribuible Sociedad Dominante	27,8	14,2	-48,9%	7,8	7,7	-0,6%
Margen Neto	4,3%	2,5%		3,8%	4,5%	

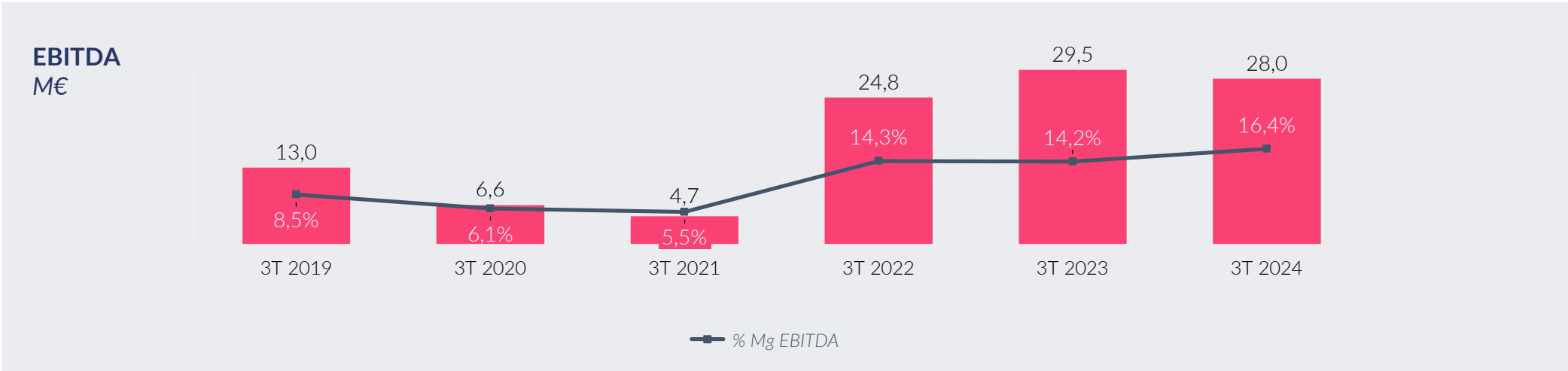
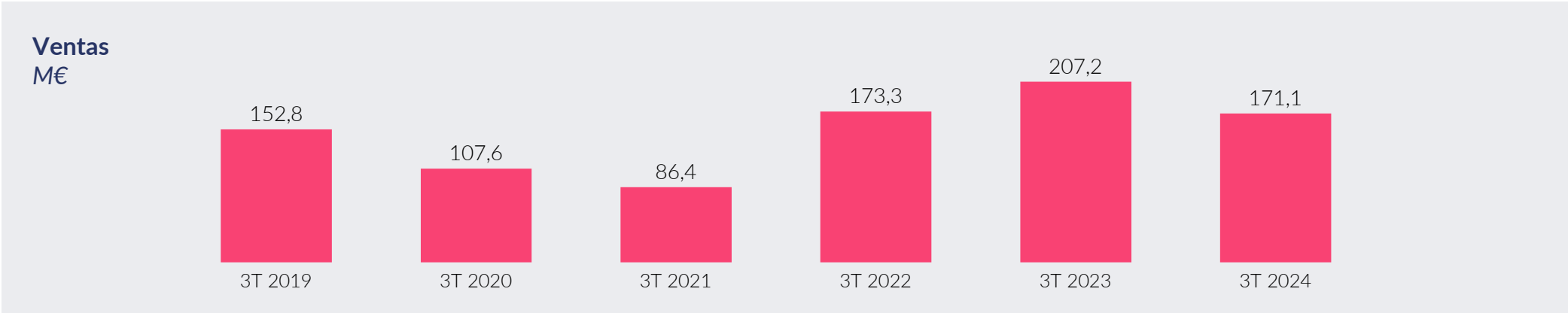
n.s.: no significativo

DETALLE DE BALANCE CONSOLIDADO

(Mill.€)	31/12/23	30/09/24	%var.
Activos intangibles	112,6	114,3	1,6%
Activos materiales	306,7	326,1	6,3%
Inmovilizado financiero	99,1	99,2	0,1%
Activos no corrientes	518,3	539,7	4,1%
Existencias	411,1	439,3	6,9%
Clientes	74,2	91,7	23,5%
Otros deudores	22,1	32,0	45,2%
Otro activo circulante	3,7	4,9	32,3%
Instrumentos financieros derivados	3,1	1,2	-60,6%
Caja y equivalentes	179,0	139,2	-22,3%
Activos Corrientes	693,2	708,2	2,2%
TOTAL ACTIVO	1.211,5	1.247,9	3,0%

(Mill.€)	31/12/23	30/09/24	%var.
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	240,0	236,1	-1,6%
Intereses Minoritarios	53,6	53,8	0,4%
Patrimonio Neto	293,6	289,9	-1,3%
Deuda financiera largo plazo	124,3	164,3	32,2%
Provisiones y otros	82,2	78,7	-4,2%
Pasivos no corrientes	206,5	243,0	17,7%
Deuda financiera corto plazo	335,5	417,7	24,5%
Instrumentos financieros derivados	1,5	1,3	-9,4%
Acreedores comerciales	250,9	202,5	-19,3%
Otros pasivos corrientes	123,5	93,5	-24,3%
Pasivos corrientes	711,4	715,0	0,5%
TOTAL PASIVO	1.211,5	1.247,9	3,0%

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

MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO II

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

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 logo for TUBACEX GROUP is centered on the page. The word "TUBACEX" is in a large, bold, white sans-serif font, with a small red arc above the letter "A". Below it, the word "GROUP" is in a smaller, white sans-serif font. The background is a dark, abstract image with a grid of small, glowing blue and purple dots, creating a sense of depth and technology.

TUBACEX
GROUP