

RESULTADOS

Primer Semestre 2024

JULIO 2024

TUBACEX
GROUP

PRINCIPALES CONSIDERACIONES

SENTADAS LAS BASES DEL CRECIMIENTO

- El primer semestre de 2024 cierra con una cifra de **ventas de 398,0M€, un EBITDA de 50,1M€, y un margen del 12,6%**
- Los resultados del primer semestre se han visto afectados por factores extraordinarios derivados del inicio del proyecto de ADNOC y la puesta en marcha de la fábrica de Abu Dabi
- Durante el semestre del año se ha producido la **activación y puesta en marcha del proyecto de Adnoc** con la recepción de los primeros pedidos y el comienzo de la fabricación del producto en las fábricas españolas
- Preveamos un **segundo semestre del año por encima del primero** tanto en la cifra de **facturación** como del **EBITDA** y del margen y un año 2025 fuertemente expansivo
- La construcción de la planta de acabado y roscado de tubos en Abu Dabi, en el marco del gran pedido de más de 1.000 millones de dólares, avanza según los plazos previstos manteniendo su puesta en marcha en el último trimestre del año
- La deuda financiera neta se sitúa en 395,3M€ e incluye una inversión en esta planta de 38,5M€ y un incremento de 86,5M€ en capital circulante. El acuerdo firmado con **Mubadala Investment Company** para su entrada en el negocio de OCTG supondrá una entrada de caja de 195 millones USD en el último trimestre del año, que no solo reducirá la deuda sino también los gastos financieros futuros
- La **cartera** se mantiene alrededor de 1.600M€, el mismo nivel que en el cierre del año anterior, con un ratio book-to-bill de 1,0x y con una muy alta concentración en productos de alto valor añadido
- Dado el entorno actual esperamos un **ejercicio de 2024 de consolidación del nuevo posicionamiento del Grupo**, con unos resultados similares a los de 2023 y con muy importantes perspectivas de crecimiento en 2025 y 2026



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



ACUERDO HISTÓRICO CON MUBADALA INVESTMENT PARA IMPULSAR NEGOCIO DE OCTG



LA CARTERA SE CONSOLIDA EN NIVELES HISTÓRICOS



ARRANQUE PROMETEDOR DE LOW CARBON SOLUTIONS

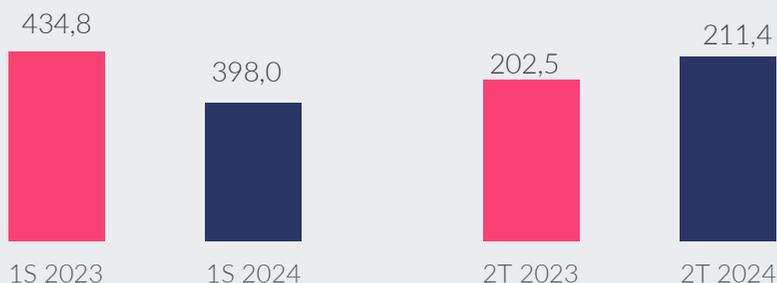


RESULTADOS CRECIENTES EN EL SEGUNDO SEMESTRE

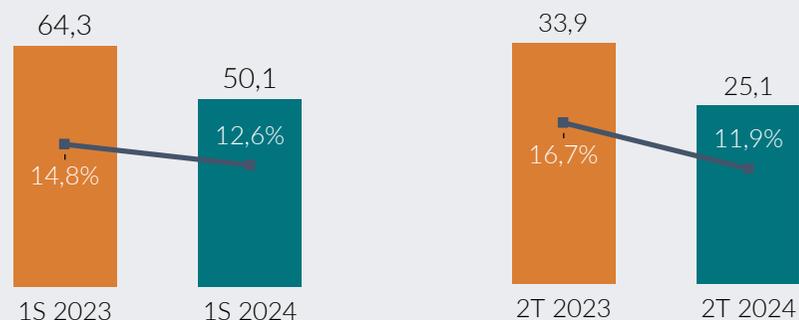
El Grupo Tubacex está desarrollando un esfuerzo en la puesta en marcha de inversiones en capex y circulante ligado a clientes y proyectos estratégicos, y al tiempo que consolida sus resultados anuales está asegurando los resultados de 2025, 2026 y el cumplimiento del plan estratégico NT2 2027

PRINCIPALES CIFRAS DE LA CUENTA DE RESULTADOS

VENTAS Mill.€



EBITDA Mill.€



— % Mg EBITDA



Las **ventas** del primer semestre se sitúan en **398,0 millones de euros**, por debajo de la cifra alcanzada en el primer semestre 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 en el primer semestre de 2024 fue un 27% inferior al precio medio del primer semestre del año anterior
- Aumento de la cifra de **existencias** en 29,4M€ que se facturarán en los próximos trimestres
- Esfuerzo extraordinario de acopio de materiales y de fabricación, por parte de las principales unidades del grupo, relacionado con pedidos estratégicos a suministrar en la segunda parte del año y principio de 2025



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 50,1 millones de euros



El **margen EBITDA** del semestre se sitúa en 12,6%, coyunturalmente por debajo del mismo periodo de 2023, con previsión de incrementarse en los próximos trimestres



Todas las unidades del Grupo han consolidado reducciones de costes estructurales y están **orientadas al valor añadido, no al volumen de producción**



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

PRINCIPALES CIFRAS DEL BALANCE: **CAPITAL CIRCULANTE**

CAPITAL CIRCULANTE SOBRE VENTAS: ANTICIPANDO CRECIMIENTO DE FACTURACIÓN

AUMENTO DEL CAPITAL CIRCULANTE PROVOCADO POR EL INCREMENTO ESPERADO EN FACTURACIÓN

El capital circulante se sitúa en 321,0 millones de euros, 86,5M€ por encima de la cifra de cierre de 2023

Las perspectivas de aumento de la cifra de facturación de los próximos trimestres y el periodo de fabricación de proyectos complejos son la razón fundamental del incremento

LA CIFRA DE INVENTARIOS HA AUMENTADO 29,4 MILLONES DE EUROS EN EL SEMESTRE

La mayor parte de la cifra de stocks se corresponde a productos de alto valor añadido ligados a acuerdos estratégicos de suministro a largo plazo cuya facturación tendrá lugar en los siguientes trimestres

EL AUMENTO DE LA CIFRA DE INVENTARIOS REFLEJA EL CRECIMIENTO EN PRODUCTO EN CURSO YA VENDIDO

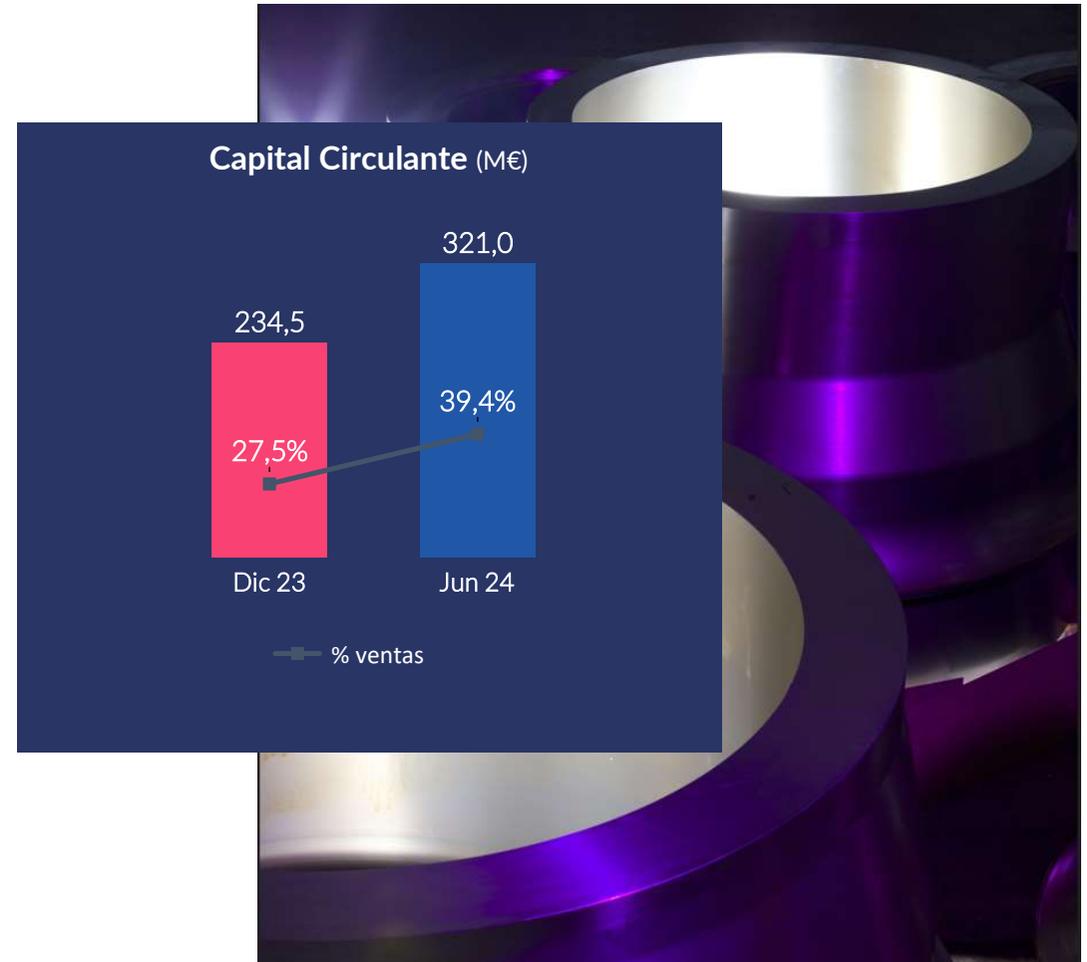
Producto premium en fabricación: estrategia de alto valor de la producción vinculada a acuerdos de largo plazo vs. volumen sin valor con carteras cortas

REDUCCIÓN DE LA CIFRA DE PROVEEDORES

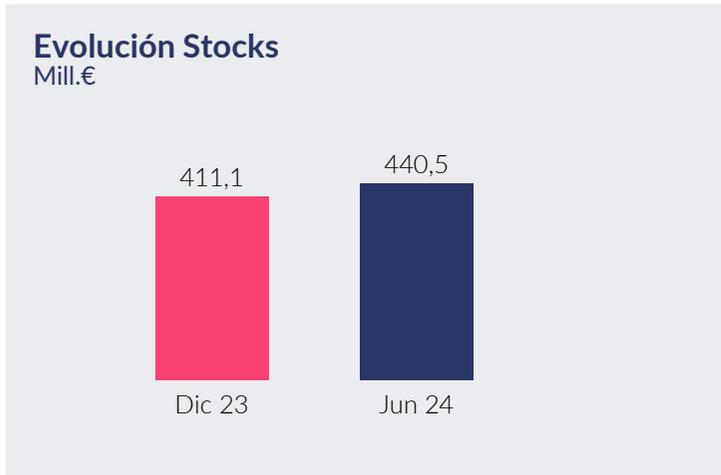
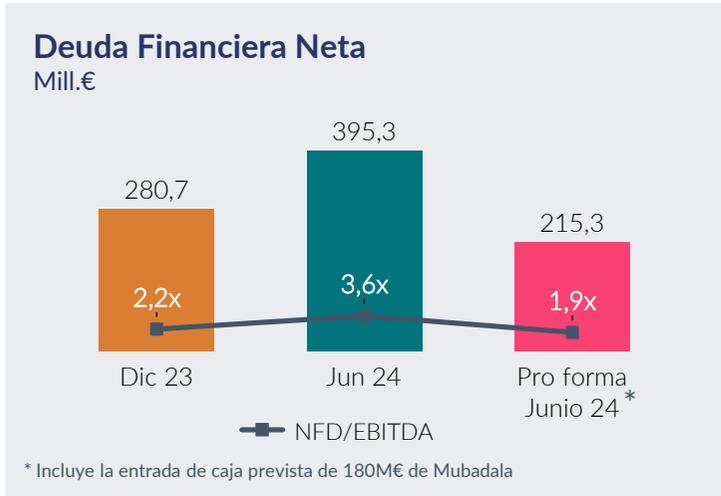
El saldo de proveedores se ha reducido en 42,6M€ en lo que llevamos de año como consecuencia de los proyectos de alto valor añadido en cartera con ciclos de fabricación largos a facturar en el segundo semestre del 2024 y primer semestre de 2025, cuyo suministro ya se ha desembolsado

EVOLUCIÓN DE PRODUCTO EN CURSO

La puesta en marcha de la planta de Abu Dabi exige incrementar el producto en curso durante el año para garantizar los suministros pactados para 2025 y su facturación y, por tanto, los circulantes en la cabecera de producción del Grupo



PRINCIPALES CIFRAS DEL BALANCE: **DEUDA FINANCIERA 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 **38,5M€**

- Además, 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**



- 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, está provocando un aumento significativo de la deuda tal y como estaba previsto. El comienzo de la facturación de este pedido en 2025 supondrá un **desapalancamiento inmediato**



- La deuda financiera neta se sitúa en 395,3M€ y en el último trimestre del año se espera una entrada de caja de 195M\$, por el acuerdo estratégico con Mubadala, que la reducirá notablemente al igual que los gastos financieros futuros
- De esa entrada de caja, 45M\$ se destinarán a la inversión de la planta de Abu Dabi



- El ratio de deuda financiera neta actual sobre EBITDA se sitúa en 3,6x
- Independientemente de la posición específica de circulante o facturación de cada trimestre, **la compañía reitera el objetivo estratégico del Plan NT2 2023 - 2027**: mantener el endeudamiento por debajo de 2x
 - Este ratio se cumple en la actualidad con la estimación pro forma de la deuda financiera neta*



- La cifra de Existencias de 440,5M€ corresponde principalmente a producto en curso y terminado, fundamentalmente soluciones complejas fabricadas contra un pedido en firme



- Solidez financiera del Grupo con 141,4M€ en caja y una **posición de liquidez de 222M€**

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)

UPSTREAM GAS EN ASIA Y ORIENTE MEDIO

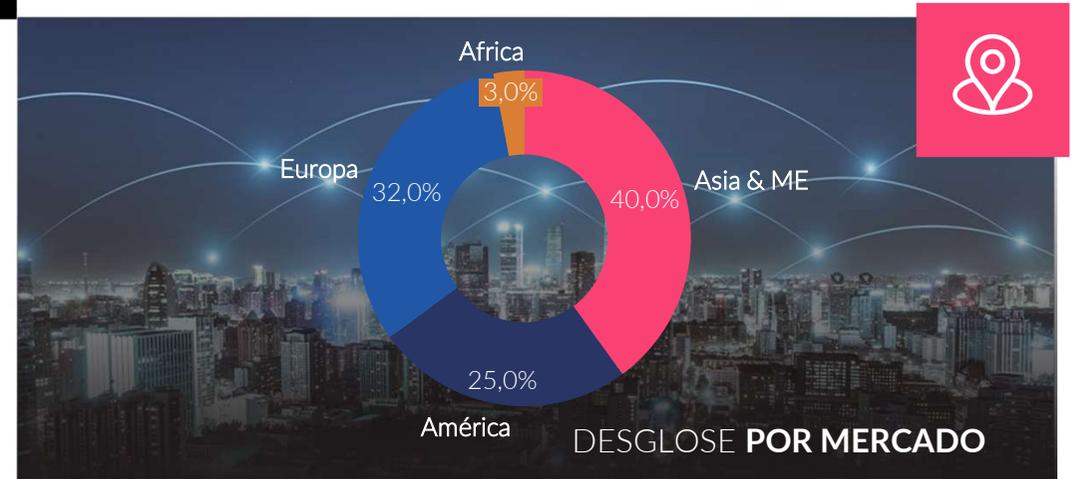
El sector de Upstream de Gas y la región geográfica de Asia y Oriente Medio mantienen un peso importante en las ventas del Grupo, en línea con los objetivos estratégicos

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 un comportamiento claramente mejor que el producto tradicional. Importante pipeline de adjudicación de proyectos esperado para el segundo semestre, que pueden dar un nuevo impulso al Grupo



CARTERA DE PEDIDOS

SITUACIÓN ROBUSTA DE LA CARTERA



Book-to-bill ratio

CARTERA TOTAL INCLUYENDO
EL PEDIDO DE ADNOC

≈1.600M€

1S 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 segundo semestre del año** permitiendo anticipar un crecimiento en resultados con respecto al primer semestre

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO (I) E&P OIL&GAS



UPSTREAM



▪ OCTG

- Tubacex ha comenzado la fabricación de las primeras órdenes para el proyecto de largo plazo firmado con **ADNOC**
- La actividad de ofertas en **Oriente Medio** permanece fuerte, complementada por niveles estables en Brasil
- Tubacex continúa afianzando su posición como **proveedor líder de servicios integrales en el segmento de OCTG CRA**

▪ Drilling

- El nivel de cotizaciones se mantiene fuerte, aunque se aprecia cierta ralentización en la toma de decisiones, especialmente en Estados Unidos



OFFSHORE



▪ SURF

- **Alta actividad en el nivel de ofertas** que se materializarán en alto nivel de adjudicaciones durante la última parte del año
- Adjudicación de un **pedido relevante en el Golfo de México**, que mantiene nuestra **cartera a más de 12 meses**

▪ Offshore

- Récord de facturación en este segmento como consecuencia de los grandes proyectos adjudicados el año pasado
- El mercado en Noruega permanece fuerte
- Se mantiene la misma línea en la adjudicación de FPSO

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO (III) INDUSTRIAL Y POWERGEN



INDUSTRIAL



- El sector industrial sigue suponiendo una parte relevante de las ventas de Tubacex
- En el primer trimestre de 2024 cabe destacar la captación de pedidos para conducciones y hornos de refinería y petroquímica en China, fundamentalmente **Etileno**
El posicionamiento de Tubacex en productos de alto valor añadido nos permite mantener presencia en mercados caracterizados por presencia de competidores de bajo coste
- Las **altas aleaciones de níquel** y los **tubos con revestimiento cerámico** han mantenido niveles de rentabilidad elevados
- El sector de **distribución** ha experimentado un ligero aumento de la entrada de pedidos tras la estabilización del precio del níquel
- 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**
Pedidos de dos centrales de USC en China
Buenas perspectivas de negocio en India con importantes cotizaciones previstas para este año
- Importancia creciente del mercado de **energía nuclear**
EDF se mantiene como principal cliente
Pedidos para el proyecto de Hinkley Point en Reino Unido y de mantenimiento para la flota francesa
Primeras negociaciones de Frame Agreements para las futuras unidades de EDF en Francia (EPR2)
- 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**
 - Excelente trimestre para el sector de fertilizantes con ventas para proyectos en China, India y Uzbekistán
 - 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
- Tubacex ha firmado un contrato para colaborar tecnológicamente en el desarrollo del programa **Futuro Sistema Aéreo de Combate** (FCAS)
- 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

PRINCIPALES INDICADORES ESG



	Indicador	Ud.	2019*	1S 2024	Objetivo2030
ENERGÍA Y CLIMA	Intensidad energética ⁽¹⁾	Mwh/ VAB	2,85	1,64	2,13
	Intensidad de emisiones ⁽²⁾ Scope 1 y 2	Ton CO ₂ / VAB	0,70	0,26	0,28
	% Energía renovable	% total energía	0%	32,8%	40%
ECONOMÍA CIRCULAR	Reciclaje de residuos	% total generado	60,5%	82,7%	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
SEGURIDAD Y SALUD	Evolución Tasa de frecuencia accidentes con baja	Base 2009	100	32,5	25
	Índice de gravedad	Base 2009	100	39,1	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 (30.06.24)	3,24€
Capitalización bursátil (M€)	410,0M€
% evolución	-7,4%
Máximo	3,64€ (5 Enero)
Mínimo	3,035€ (10 Mayo)
Precio medio objetivo ¹	4,87€

Fuente: Bolsas y Mercados

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

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 ASCIENDE A 195 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



CONCLUSIONES

PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO EN LOS PRÓXIMOS TRIMESTRES



ACTIVACIÓN DEL PROYECTO DE ADNOC

Comienzo de la fabricación de material para el proyecto de ADNOC



CARTERA DE PEDIDOS

Cartera de pedidos se mantiene en niveles históricos y concentrada en productos de alto valor añadido



NUEVA PLANTA DE OCTG

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



ACUERDO ESTRATÉGICO

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



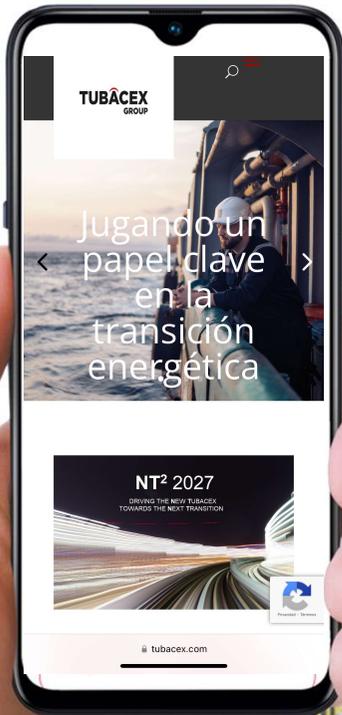
LOW CARBON

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



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

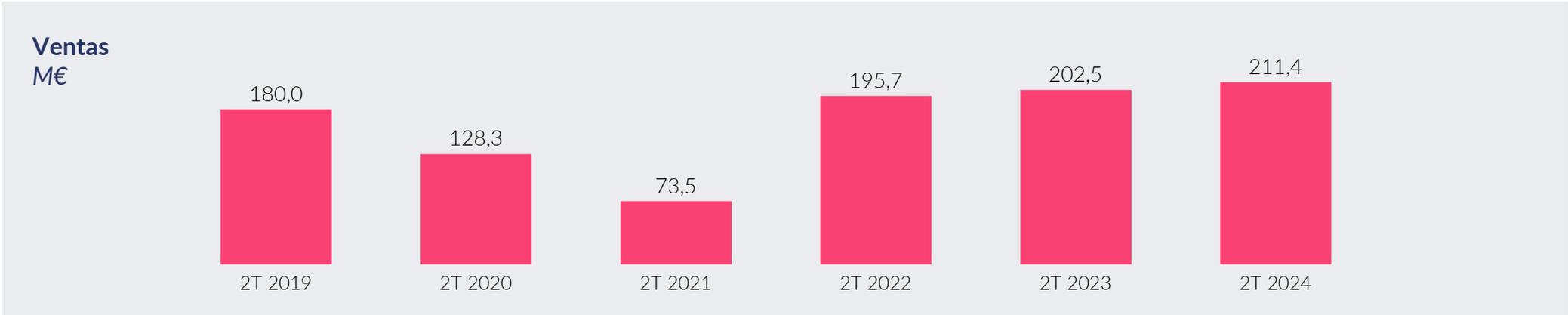
(Mill. €)	1S 2023	1S 2024	% var.	2T 2023	2T 2024	% var.
Ventas	434,8	398,0	-8,5%	202,5	211,4	4,4%
Variación de existencias	37,6	31,0	-17,5%	24,5	6,3	-74,3%
Otros ingresos	7,8	7,3	-6,5%	4,1	2,1	-48,1%
Coste de aprovisionamiento	(210,1)	(187,2)	-10,9%	(96,4)	(93,9)	-2,5%
Gastos de personal	(82,8)	(81,9)	-1,1%	(42,5)	(40,6)	-4,3%
Otros gastos de explotación	(123,0)	(117,1)	-4,8%	(58,4)	(60,2)	3,0%
EBITDA	64,3	50,1	-22,2%	33,9	25,1	-25,9%
Margen EBITDA	14,8%	12,6%		16,7%	11,9%	
Amortización	(23,3)	(22,6)	-3,0%	(11,6)	(11,2)	-3,4%
EBIT	41,0	27,4	-33,1%	22,3	13,9	-37,6%
Margen EBIT	9,4%	6,9%		11,0%	6,6%	
Resultado financiero y DTC	(13,1)	(18,2)	39,4%	(7,1)	(9,5)	34,2%
Beneficios antes de impuestos	27,9	9,2	-67,0%	15,2	4,4	-71,2%
Margen de beneficio antes de impuestos	6,4%	2,3%		7,5%	2,1%	
Beneficio Atribuible Sociedad Dominante	20,0	6,5	67,7%	10,1	3,4	-66,2%
Margen Neto	4,6%	1,6%		5,0%	1,6%	

DETALLE DE BALANCE CONSOLIDADO

(Mill.€)	31/12/23	30/06/24	%var.
Activos intangibles	112,6	112,6	0,1%
Activos materiales	306,7	318,4	3,8%
Inmovilizado financiero	99,1	100,0	0,9%
Activos no corrientes	518,3	531,0	2,4%
Existencias	411,1	440,5	7,1%
Clientes	74,2	88,8	19,6%
Otros deudores	22,1	25,9	17,5%
Otro activo circulante	3,7	5,6	52,9%
Instrumentos financieros derivados	3,1	1,1	-62,4%
Caja y equivalentes	179,0	141,4	-21,0%
Activos Corrientes	693,2	703,4	1,5%
TOTAL ACTIVO	1.211,5	1.234,4	1,9%

(Mill.€)	31/12/23	30/06/24	%var.
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	240,0	237,4	-1,1%
Intereses Minoritarios	53,6	54,4	1,4%
Patrimonio Neto	293,6	291,7	-0,6%
Deuda financiera largo plazo	124,3	138,7	11,6%
Provisiones y otros	82,2	80,7	-1,8%
Pasivos no corrientes	206,5	219,3	6,2%
Deuda financiera corto plazo	335,5	398,1	18,7%
Instrumentos financieros derivados	1,5	1,9	29,1%
Acreeedores comerciales	250,9	208,3	-17,0%
Otros pasivos corrientes	123,5	115,1	-6,9%
Pasivos corrientes	711,4	723,3	1,7%
TOTAL PASIVO	1.211,5	1.234,4	1,9%

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 a dark background. 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.

TUBACEX
GROUP