

RESULTADOS PRIMER TRIMESTRE 2024

TUBACEX
GROUP

Estimados accionistas, clientes y socios de Tubacex,

Me dirijo a ustedes para presentar los resultados del primer trimestre de 2024, y compartir una visión actualizada sobre el progreso y los planes futuros de nuestra compañía dentro del contexto del plan estratégico NT2, "Una Nueva Tubacex en la Transición Energética".

El primer trimestre de 2024 ha sido significativo por varios hitos importantes, incluyendo la activación del macro pedido por más de 1.000 millones de dólares firmado con ADNOC, un contrato que prevemos será muy fructífero a lo largo de este y de los próximos años. A pesar de enfrentar desafíos tales como la tendencia decreciente del precio del níquel, o el haber postpuesto la facturación de algunos productos terminados, hemos cerrado el trimestre con una cifra de ventas de 186,5 millones de euros y un EBITDA de 25,0 millones de euros, logrando un margen de EBITDA trimestral del 13,4%.

Estos resultados reflejan nuestra capacidad para adaptarnos rápidamente a las condiciones cambiantes del mercado y mantener nuestra competitividad.

Además, durante este periodo hemos continuado avanzando en la construcción de la planta de acabado y roscado de tubos en Abu Dabi. Este proyecto se desarrolla según los plazos previstos, con la expectativa de iniciar operaciones en el último trimestre de este año.

El incremento en nuestra deuda financiera neta, que actualmente se sitúa en 364,1 millones de euros, está directamente relacionado con inversiones estratégicas significativas, incluyendo la construcción de nuestra nueva planta en Abu Dabi y el aumento del capital circulante, el cual está plenamente vendido. Estas inversiones reflejan nuestro compromiso con la expansión y modernización, al tiempo que demostramos la capacidad de gestionar nuestros recursos financieros de manera prudente y efectiva. En línea con nuestros objetivos estratégicos, mantenemos un firme compromiso de conservar el ratio deuda neta/EBITDA por debajo de 2 veces a la finalización del actual ciclo estratégico, asegurando así la sostenibilidad y el crecimiento a largo plazo de nuestra compañía.

Por su parte, la cartera de pedidos se mantiene robusta en 1.600 millones de euros, manteniendo el nivel alcanzado al cierre del año anterior, con un ratio book-to-bill de 1,0x. Esta estabilidad en la cartera de pedidos es un indicador claro de la confianza que nuestros clientes continúan depositando en nuestra compañía.

Mirando hacia el futuro, el entorno actual nos permite anticipar una mejora progresiva de los resultados trimestrales, y que los niveles de captación durante este periodo faciliten un alto crecimiento en 2025.

Quiero agradecer una vez más a todo nuestro equipo por su dedicación y esfuerzo, así como a nuestros clientes, socios y accionistas por su continuo apoyo y confianza.

Juntos, continuaremos enfrentando los desafíos del presente sentando las bases del crecimiento, siempre comprometidos con un crecimiento sostenible y responsable.

Atentamente,

Jesús Esmorís

Consejero Delegado

RESULTADOS

Primer Trimestre 2024

ABRIL 2024

TUBACEX
GROUP

PRINCIPALES CONSIDERACIONES

SENTADAS LAS BASES DEL CRECIMIENTO

- Durante el primer trimestre del año se ha producido la activación y puesta en marcha del proyecto de Adnoc con la recepción del primer pedido, esperándose más pedidos importantes durante el año
- El primer trimestre de 2024 cierra con una cifra de **ventas de 186,5M€, un EBITDA de 25,0M€, y un margen del 13,4%**
- Los resultados de este trimestre se han visto afectados por tres factores fundamentales (i) la tendencia decreciente del **precio del níquel**, (ii) un **incremento de 32,8M€ en existencias** correspondientes a proyectos que se facturarán en los próximos trimestres y (iii) la **puesta en marcha** de ciertos proyectos de Petrobras previstos para el primer semestre que tendrá lugar en la segunda mitad del año
- Estos factores permiten anticipar **aumento progresivo** tanto de la cifra de **facturación** como del **EBITDA** y del margen
- 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 364,1M€ e incluye una inversión en esta planta de 30,7M€ y un incremento de 45,4M€ en capital circulante
- La **cartera** se mantiene en 1.600M€, el mismo nivel que en el cierre del año anterior, con un ratio book-to-bill de 1,0x
- Dado el entorno actual esperamos un ejercicio de 2024 caracterizado por una **mejora progresiva** de los resultados trimestrales, un segundo semestre más alto en resultados que el primero, y con **niveles de captación** que permitirán anticipar un **alto crecimiento en 2025**



RECEPCIÓN DE PRIMER PEDIDO DE ADNOC



CONSTRUCCIÓN DE NUEVA PLANTA DE OCTG SEGÚN PLAZOS PREVISTOS



LA CARTERA SE MANTIENE EN NIVEL HISTÓRICO



EVOLUCIÓN POSITIVA DE LOW CARBON SOLUTIONS



RESULTADOS CRECIENTES EN SIGUIENTES TRIMESTRES



ACTIVACIÓN DEL PROYECTO DE ADNOC CON LA RECEPCIÓN DEL PRIMER PEDIDO

RESUMEN DE MAGNITUDES FINANCIERAS

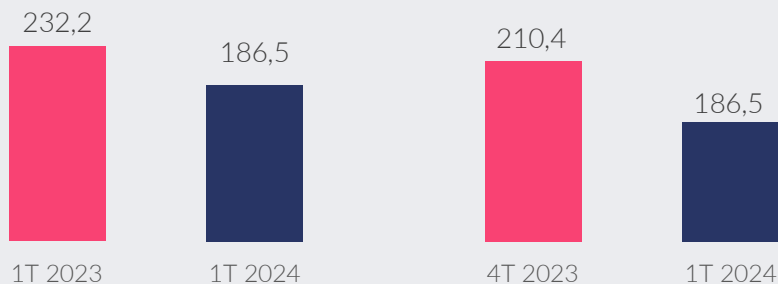
(Mill.€)	1T 2023	1T 2024	% Var.	4T 2023	1T 2024	% Var.
Ventas	232,2	186,5	-19,7%	210,4	186,5	-11,4%
EBITDA	30,5	25,0	-18,0%	31,4	25,0	-20,6%
Margen EBITDA	13,1%	13,4%		14,9%	13,4%	
EBIT	18,7	13,5	-27,8%	20,2	13,5	-32,9%
Margen EBIT	8,1%	7,3%		9,6%	7,3%	
Beneficio Antes de Impuestos y Minoritarios	12,7	4,8	-62,1%	10,7	4,8	-54,7%
Margen	5,5%	2,6%		5,1%	2,6%	

	Dic. 23	Mar. 24	Var. (M€)
Capital Circulante	234,5	279,9	+45,4
Capital Circulante / Ventas	27,5%	34,7%	
Deuda Financiera Neta	280,7	364,1	+83,4
Deuda Financiera Neta / EBITDA	2,2x	3,0x	
Deuda Financiera Neta Estructural ⁽¹⁾	46,2	84,2	+37,9

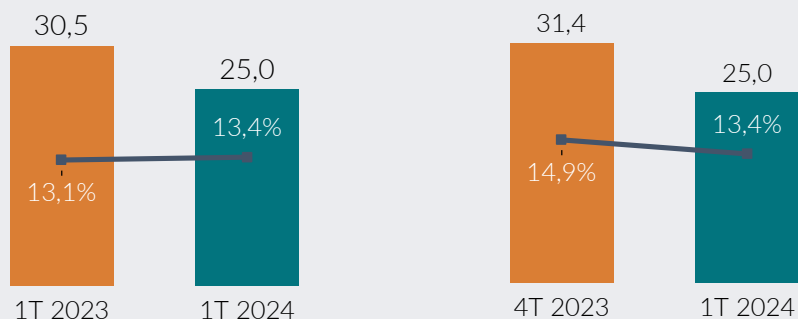
(1) Deuda Financiera Neta - Capital Circulante

PRINCIPALES CIFRAS DE LA CUENTA DE RESULTADOS

VENTAS Mill.€



EBITDA Mill.€



—●— % Mg EBITDA



Las **ventas** del primer trimestre se sitúan en **186,5 millones de euros**, por debajo de la cifra alcanzada en el mismo trimestre 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 trimestre de 2024 fue un 36% inferior al precio medio del primer trimestre del año anterior
- Aumento de la cifra de **existencias** en 32,8M€ que se facturarán en los próximos trimestres
- La **puesta en marcha de ciertos pedidos de Petrobras** previstos para el primer semestre tendrá lugar en el segundo



El efecto del incremento de producto en curso y terminado pendiente de facturar se aprecia también en la cifra de EBITDA que se sitúa en 25,0 millones de euros



El **margen EBITDA** del trimestre mejora del 13,1% alcanzado en el primer trimestre del año pasado al **13,4%** actual



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 279,9 millones de euros, 45,4M€ por encima de la cifra de cierre de 2023

Las perspectivas de aumento de la cifra de facturación de los próximos trimestres son la razón fundamental del incremento

LA CIFRA DE INVENTARIOS HA AUMENTADO 32,8 MILLONES DE EUROS EN EL TRIMESTRE

La mayor parte de la cifra de stocks se corresponde a productos de alto valor añadido para proyectos complejos 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 valor vs. volumen

EVOLUCIÓN DE PRODUCTO EN CURSO

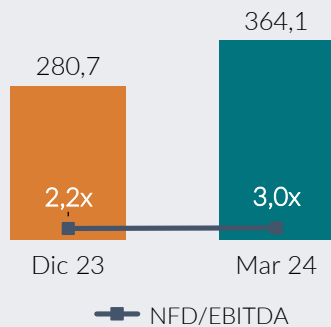
La puesta en marcha progresiva de la planta de Abu Dabi unida a la recepción de las primeras órdenes de este pedido, exigirá incrementar el producto en curso durante el año para garantizar los suministros pactados para 2025 y su facturación



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

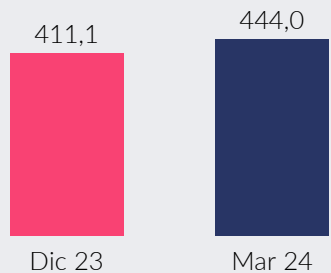
Deuda Financiera Neta

Mill.€



Evolución Stocks

Mill.€



- 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 **30,7M€**
- Además, se ha realizado una **inversión estratégica en utillajes** para el grupo NTS/AW
- 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 **deuda financiera neta** se sitúa en 364,1M€ e **incluye tanto las inversiones estratégicas** antes comentadas **como el incremento de 45,4M€ de circulante**, de los cuales 32,8M€ corresponden a proyectos que se facturarán en los próximos trimestres



- El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se sitúa en 3x
- Independientemente de la posición específica de circulante o facturación de cada trimestre, **la compañía mantiene los mismos objetivos estratégicos del Plan NT2 2023 - 2027**: mantener el endeudamiento por debajo de 2x



La cifra de Existencias de 444,0M€ corresponde principalmente a producto en curso y terminado, fundamentalmente soluciones complejas fabricadas contra un pedido en firme



Solidez financiera del Grupo con 117,8M€ en caja y una **posición de liquidez cercana a los 190M€**

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

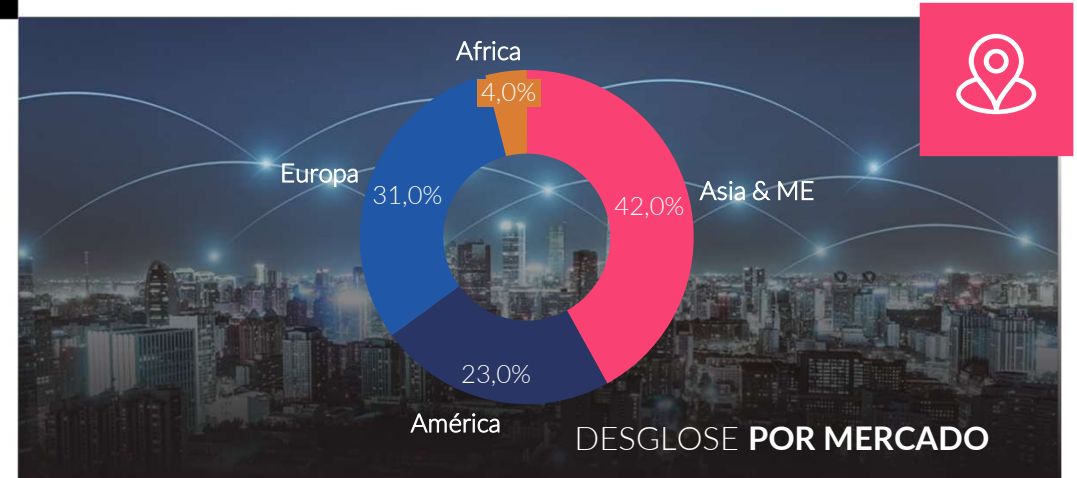
El sector de Upstream de Gas y la región geográfica de Asia y Oriente Medio mantienen un peso importante en las ventas del Grupo, en línea con los objetivos estratégicos

PRODUCTOS PREMIUM

El buen posicionamiento con clientes estratégicos unido a la estrategia de firma de acuerdos a largo plazo está permitiendo mantener un mix de productos óptimo y consolidar los márgenes en niveles estratégicos

ENTRADA DE PEDIDOS

La entrada de pedidos retoma una tendencia creciente tras un final del año anterior con cierta ralentización por retrasos en las adjudicaciones ante el entorno macroeconómico y geopolítico

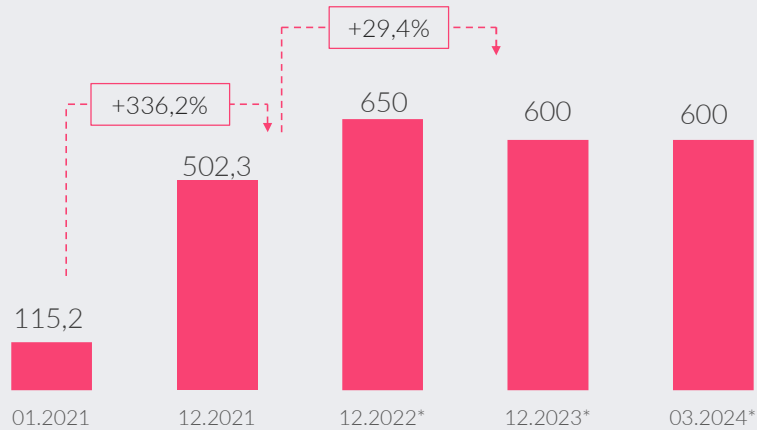


CARTERA DE PEDIDOS

SITUACIÓN ROBUSTA DE LA CARTERA

Evolución de la cartera

Mill.€



*No incluye el pedido significativo de OCTG recibido de ADNOC

Book-to-bill ratio

CARTERA TOTAL INCLUYENDO
EL PEDIDO DE ADNOC

1.600M€

1T 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 los próximos trimestres de 2024 permitiendo anticipar una mejora gradual y un ejercicio con resultados y márgenes en línea con 2023

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO (I) E&P OIL&GAS



UPSTREAM



▪ OCTG

- Continúa la actividad de licitación en **Brasil** junto a la ejecución de los diferentes contratos en vigor
- Demanda fuerte y constante en **Oriente Medio y Asia**, que se traduce en unas **perspectivas de demanda positivas** a lo largo de al menos 2024, 2025 y 2026
- Estrategia centrada en la cadena de suministro y soluciones tecnológicas con valor añadido para dar servicio a los usuarios finales en sus operaciones de campo mediante **acuerdos marco a largo plazo**

▪ Drilling

- Salvo en Canadá, donde se registra una ralentización debido a los cambios estacionales y a la legislación local, **la entrada de pedidos se mantiene sólida**, principalmente en **Estados Unidos**, en todo el **Oriente Medio** y especialmente en **Arabia Saudí**, y en el **Norte de Noruega**, donde se prevé un año récord



OFFSHORE



▪ Topside

- **Buenas perspectivas a medio/largo plazo** con una mayor carga de cartera de pedidos debido al aumento de la cuota de mercado de uno de nuestros principales clientes

▪ Subsea

- Conversaciones en curso sobre **acuerdos marco estratégicos** con los principales fabricantes de umbilicales
- **Cifra récord** en oportunidades identificadas de proyectos en el primer trimestre de 2024
- **Cartera histórica** en nuestra panta de Austria (Sber) en este segmento

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
- 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
Contratos de mantenimiento nuclear para EDF
- Reactivación importante en proyectos relevantes tanto en India como en USA
Altos niveles de cotización para centrales USC en India
Negociación con ingenierías del sector nuclear en USA para centrales SMR
- Seguimos trabajando nuestro posicionamiento en contratos relevantes para las futuras plantas nucleares de EDF en Francia bajo el nuevo diseño EPR2

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
 - La actividad de facturación en este segmento se ha mantenido sólida, con la entrega de proyectos en el sudeste asiático y EE.UU. durante el primer trimestre de 2024
- **Hydrogen**
 - Primera contratación de un pedido muy importante para una planta de electrolizadores en España
- **Fertilizer & Ammonia**
 - Se esperan licitaciones significativas durante el segundo semestre del año, aunque ya se cuenta con pedidos relevantes en la India
- **Circular Economy**
 - La actividad sigue en buena forma, tanto a nivel de facturación como de contratación, con la incorporación de nuevos clientes



NUEVOS MERCADOS



- Firma de diversos acuerdos de confidencialidad con los principales usuarios finales mejorando nuestro posicionamiento en el sector **Aeroespacial y de Defensa**
- Tubacex ha firmado un contrato para colaborar tecnológicamente en el desarrollo del programa **Futuro Sistema Aéreo de Combate (FCAS)**
- Declaración de intenciones (LOI) con un socio para la participación en el desarrollo de un proyecto de la **Agencia Espacial Europea**
- Tubacex India ha fabricado con éxito sus primeros tubos para la **industria de semiconductores**

PRICIPALES INDICADORES ESG



MEDIOAMBIENTE



CADENA DE VALOR SOSTENIBLE



PERSONAS

	Indicador	Ud.	2019*	1T 2024	Objetivo2030
ENERGÍA Y CLIMA	Intensidad energética ⁽¹⁾	Mwh/ VAB	2,85	1,71	2,13
	Intensidad de emisiones ⁽²⁾ Scope 1 y 2	Ton CO ₂ / VAB	0,70	0,27	0,28
	% Energía renovable	% total energía	0%	32,6%	40%
ECONOMÍA CIRCULAR	Reciclaje de residuos	% total generado	60,5%	86,8%	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	43,4	25
	Índice de gravedad	Base 2009	100	42,2	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)

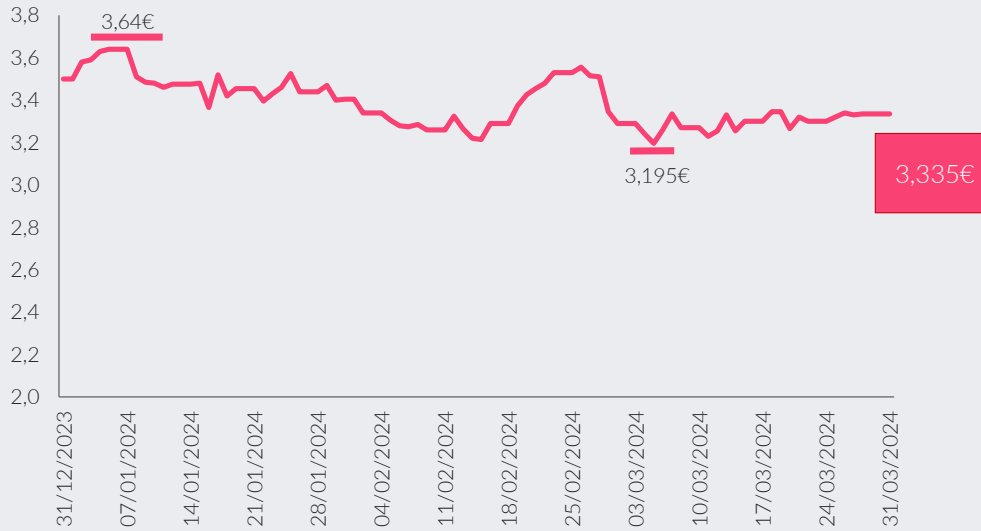
VAB: Valor añadido bruto (miles €)

INFORMACIÓN DE LA ACCIÓN

POTENCIAL DE CRECIMIENTO

Evolución de la acción

€/acción



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



Información clave

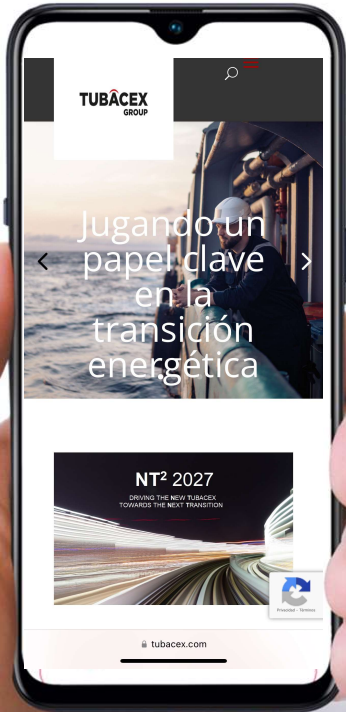
# acciones	126.549.251
€/acción (31.03.24)	3,335€
Capitalización bursátil (M€)	442,0M€
% evolución	-4,7%
Máximo	3,64€ (5 Enero)
Mínimo	3,195€ (5 Marzo)
Precio medio objetivo ¹	4,83€

Fuente: Bolsas y Mercados

1) Precio medio objetivo a 31 de marzo según el consenso del mercado

CONCLUSIONES

PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO EN LOS PRÓXIMOS TRIMESTRES



ACTIVACIÓN DEL PROYECTO DE ADNOC

Recepción del primer pedido de Adnoc que supone la activación del proyecto



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



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



VISIBILIDAD

Crecimiento progresivo de facturación y márgenes en los próximos trimestres



OBJETIVOS 2027

La construcción de la nueva planta de OCTG unido a la exposición a proyectos globales de alta complejidad supone una base decisiva para el cumplimiento de los objetivos estratégicos



LANZAMIENTO DEL 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. €)	1T 2023	1T 2024	% var.	4T 2023	1T 2024	% var.
Ventas	232,2	186,5	-19,7%	210,4	186,5	-11,4%
Variación de existencias	13,1	24,7	88,8%	(9,6)	24,7	n.s.
Otros ingresos	3,8	5,2	38,5%	8,1	5,2	-35,4%
Coste de aprovisionamiento	(113,8)	(93,3)	-18,0%	(84,8)	(93,3)	10,1%
Gastos de personal	(40,3)	(41,3)	2,4%	(40,6)	(41,3)	1,6%
Otros gastos de explotación	(64,5)	(56,9)	-11,8%	(52,1)	(56,9)	9,1%
EBITDA	30,5	25,0	-18,0%	31,4	25,0	-20,6%
Margen EBITDA	13,1%	13,4%		14,9%	13,4%	
Amortización	(11,7)	(11,4)	-2,5%	(11,3)	(11,4)	1,4%
EBIT	18,7	13,5	-27,8%	20,2	13,5	-32,9%
Margen EBIT	8,1%	7,3%		9,6%	7,3%	
Resultado financiero y DTC	(6,0)	(8,7)	45,5%	(9,5)	(8,7)	-8,4%
Beneficios antes de impuestos y minoritarios	12,7	4,8	-62,1%	10,7	4,8	-54,7%
Margen	5,5%	2,6%		5,1%	2,6%	

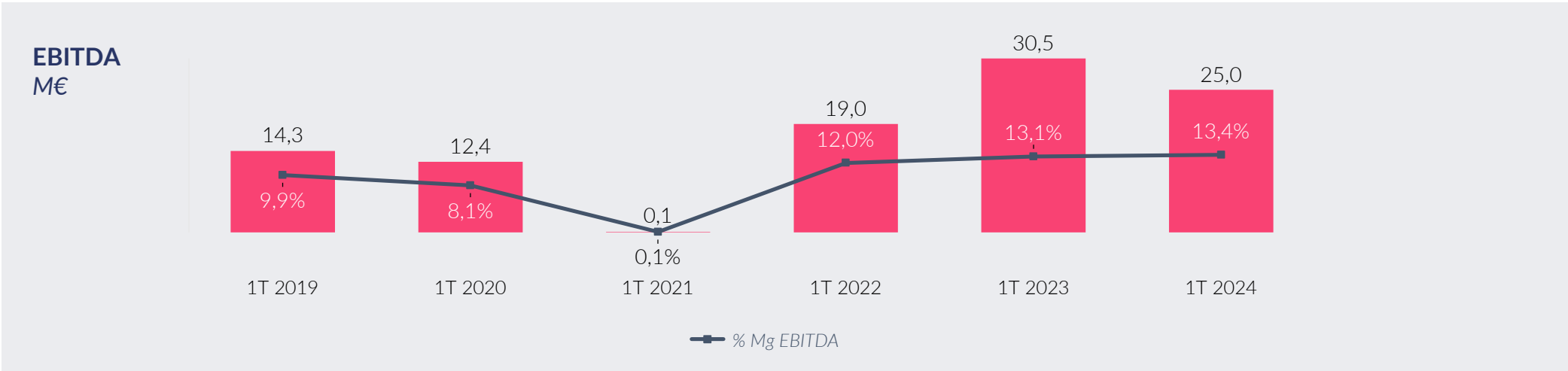
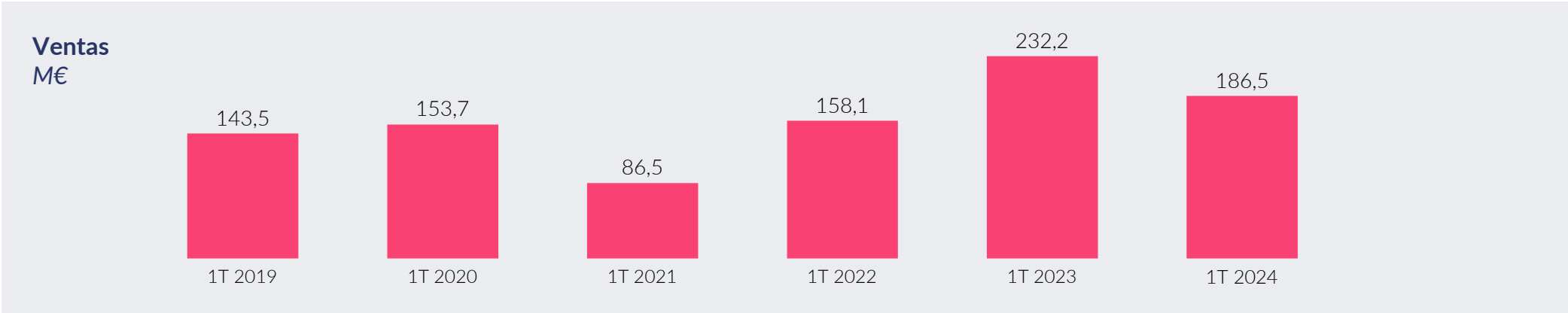
n.s.: no significativo

DETALLE DE BALANCE CONSOLIDADO

(Mill.€)	31/12/23	31/03/24	%var.
Activos intangibles	112,6	110,6	-1,7%
Activos materiales	306,7	313,4	2,2%
Inmovilizado financiero	99,1	99,4	0,3%
Activos no corrientes	518,3	523,5	1,0%
Existencias	411,1	444,0	8,0%
Clientes	74,2	84,9	14,4%
Otros deudores	22,1	26,0	17,9%
Otro activo circulante	3,7	5,0	35,9%
Instrumentos financieros derivados	3,1	1,7	-43,4%
Caja y equivalentes	179,0	117,8	-34,2%
Activos Corrientes	693,2	679,5	-2,0%
TOTAL ACTIVO	1.211,5	1.202,9	-0,7%

(Mill.€)	31/12/23	31/03/24	%var.
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	240,0	244,4	1,8%
Intereses Minoritarios	53,6	54,6	1,8%
Patrimonio Neto	293,6	298,9	1,8%
Deuda financiera largo plazo	124,3	107,8	-13,2%
Provisiones y otros	82,2	81,0	-1,5%
Pasivos no corrientes	206,5	188,8	-8,5%
Deuda financiera corto plazo	335,5	374,1	11,5%
Instrumentos financieros derivados	1,5	1,4	-3,5%
Acreedores comerciales	250,9	249,0	-0,7%
Otros pasivos corrientes	123,5	90,7	-26,6%
Pasivos corrientes	711,4	715,2	0,5%
TOTAL PASIVO	1.211,5	1.202,9	-0,7%

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 blue background. The word "TUBACEX" is written 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 features a pattern of light blue, glowing fiber optic strands that appear to be bundled together and radiating outwards, creating a sense of depth and technology.

TUBACEX
GROUP