

# RESULTADOS

## EJERCICIO 2023

FEBRERO 2024

**TUBACEX**  
GROUP



## PRINCIPALES CONSIDERACIONES

### CONSOLIDACIÓN DE LA TENDENCIA DE CRECIMIENTO

- Las cifras de **Ventas** de **852,4M€** y de **EBITDA** de **125,2M€** son las más altas de la historia de Tubacex
- El **margen EBITDA** sigue mejorando marcando un récord histórico en **14,7%** anual y se sitúa en el pico de 14,9% en el último trimestre del año, asentando los niveles objetivo del plan estratégico
- Se mantiene la tendencia de desapalancamiento y el **ratio de endeudamiento se sitúa en 2,2x**, consolidando el cumplimiento del objetivo estratégico y con una posición de **liquidez por encima de los 300M€**
- Apuesta por la diversificación de sectores con crecimiento importante en el sector de energía nuclear, así como en productos del área Low Carbon, alineados con la transición energética
- Alto nivel de entrada de pedidos que permite mantener la cartera en niveles de 1.600M€ y sitúa el book-to-bill ratio en 0,94x, nivel muy significativo en un ejercicio de facturación histórica
- Anticipación del cumplimiento de los objetivos estratégicos anunciados para 2025 y lanzamiento de nuevo Plan Estratégico
- La obtención de estos resultados en el actual entorno económico y geopolítico, pone en valor la apuesta estratégica del Grupo Tubacex y refuerza su papel como actor clave no solo en la transición energética, sino en el aseguramiento del suministro energético
- Dado el entorno actual esperamos una primera mitad de 2024 en línea con el año anterior, con potencial alcista en el segundo semestre, y con niveles de captación que permitirán anticipar un alto crecimiento en 2025
- El consejo de administración propone el reparto de un **dividendo** bruto por importe de **14,5M€**, lo que supone un **pay-out del 40%**



FORTALEZA DE RESULTADOS



LA CARTERA SE MANTIENE EN NIVEL HISTÓRICO



IMPORTANCIA CRECIENTE LOW CARBON SOLUTIONS



ANTICIPACIÓN DE LOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

**RESULTADOS HISTÓRICOS EN VENTAS, EBITDA Y MARGEN**

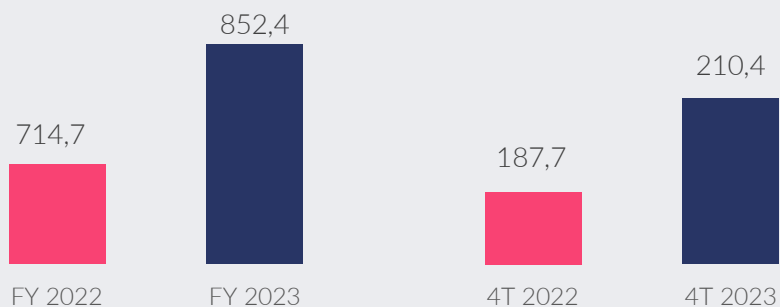
## RESUMEN DE MAGNITUDES FINANCIERAS

| (Mill.€)                                         | FY 2022 | FY 2023 | % Var.    | Q4 2022 | Q4 2023 | % Var. |
|--------------------------------------------------|---------|---------|-----------|---------|---------|--------|
| Ventas                                           | 714,7   | 852,4   | 19,3%     | 187,7   | 210,4   | 12,1%  |
| EBITDA                                           | 92,3    | 125,2   | 35,6%     | 25,0    | 31,4    | 25,6%  |
| Margen EBITDA                                    | 12,9%   | 14,7%   |           | 13,3%   | 14,9%   |        |
| EBIT                                             | 44,5    | 80,7    | 81,6%     | 12,7    | 20,2    | 58,1%  |
| Margen EBIT                                      | 6,2%    | 9,5%    |           | 6,8%    | 9,6%    |        |
| Beneficio Antes de Impuestos                     | 26,9    | 49,6    | 84,5%     | 6,6     | 10,7    | 62,2%  |
| Margen                                           | 3,8%    | 5,8%    |           | 3,5%    | 5,1%    |        |
| Beneficio Neto Atribuible                        | 20,2    | 36,3    | 79,5%     | 3,2     | 8,5     | 163,2% |
| Margen Neto                                      | 2,8%    | 4,3%    |           | 1,7%    | 4,1%    |        |
|                                                  | Dic. 22 | Dic. 23 | Var. (M€) |         |         |        |
| Capital Circulante                               | 230,0   | 234,5   | +4,5      |         |         |        |
| Capital Circulante / Ventas                      | 32,2%   | 27,5%   |           |         |         |        |
| Deuda Financiera Neta                            | 287,1   | 280,7   | -6,4      |         |         |        |
| Deuda Financiera Neta / EBITDA                   | 3,1x    | 2,2x    |           |         |         |        |
| Deuda Financiera Neta Estructural <sup>(1)</sup> | 57,1    | 46,2    | -10,9     |         |         |        |

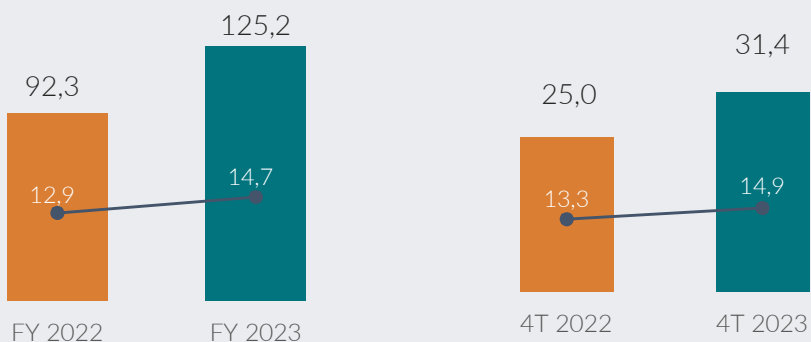
(1) Deuda Financiera Neta – Capital Circulante

## PRINCIPALES CIFRAS DE LA CUENTA DE RESULTADOS

### VENTAS Mill.€



### EBITDA Mill.€



—●— Mg EBITDA



Las **ventas** del ejercicio se sitúan en **852,4 millones de euros**, un 19,3% por encima de las de 2022

*(Precio medio níquel 16,3% inferior al precio medio de 2022 y con una caída acumulada del 45,8% en el año)*



En un entorno de caída importante de materias primas, el buen posicionamiento con clientes estratégicos y el mix de producto han generado un importante incremento de las ventas y la rentabilidad estructural del Grupo



El **EBITDA** del año alcanza los **125,2 millones de euros**, un 35,6% por encima de la cifra lograda en 2022 y marca un récord histórico del Grupo



El **margen EBITDA** del **14,7%** supone otro récord anual para el Grupo además de la consolidación del margen en los niveles estratégicos objetivo *(El margen EBITDA del cuarto trimestre marca el pico dentro del año y se sitúa en 14,9%)*



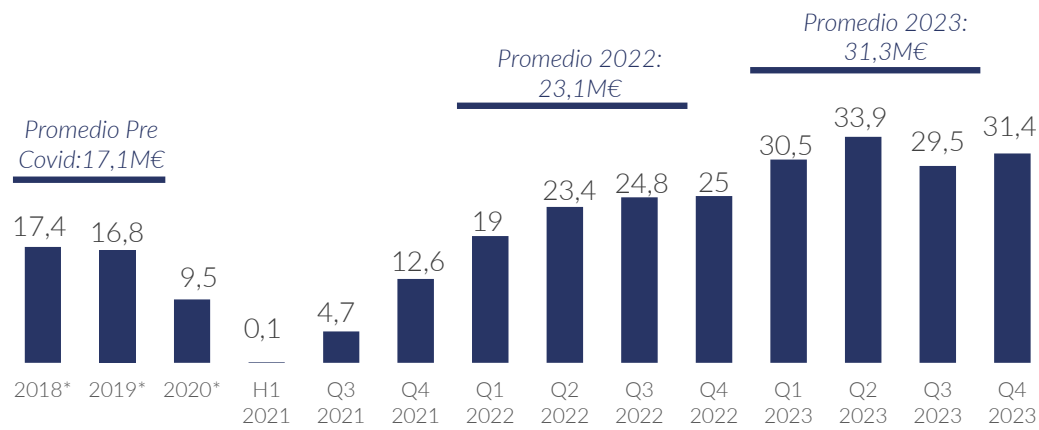
Todas las unidades del Grupo han consolidado reducciones de costes estructurales y están **orientadas al valor añadido, no al volumen de producción**



El ejercicio de 2023 ha supuesto un año **histórico de Ventas, EBITDA y Margen EBITDA** para el Grupo

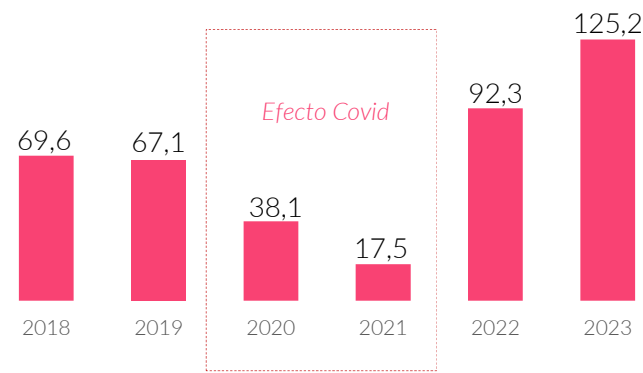
# PRICIPALES CIFRAS DE LA CUENTA DE RESULTADOS

Evolución del EBITDA trimestral (Mill.€)



\*EBITDA Trimestral promedio en los periodos de referencia

Evolución del EBITDA anual (Mill.€)



El buen momento de mercado y buen posicionamiento en clientes estratégicos han permitido consolidar el **crecimiento del EBITDA hasta niveles históricos**

# PRINCIPALES CIFRAS DEL BALANCE: **CAPITAL CIRCULANTE**

CAPITAL CIRCULANTE SOBRE VENTAS CUMPLIENDO EL OBJETIVO DEL PLAN ESTRATÉGICO

## GRAN ESFUERZO EN CONTENER EL CAPITAL CIRCULANTE A PESAR DEL IMPORTANTE CRECIMIENTO DE LAS VENTAS

El capital circulante se sitúa en 234,5 millones de euros, 4,5M€ por encima de la cifra de cierre de 2022, en una situación de negocio con un crecimiento de ventas del 19,3%

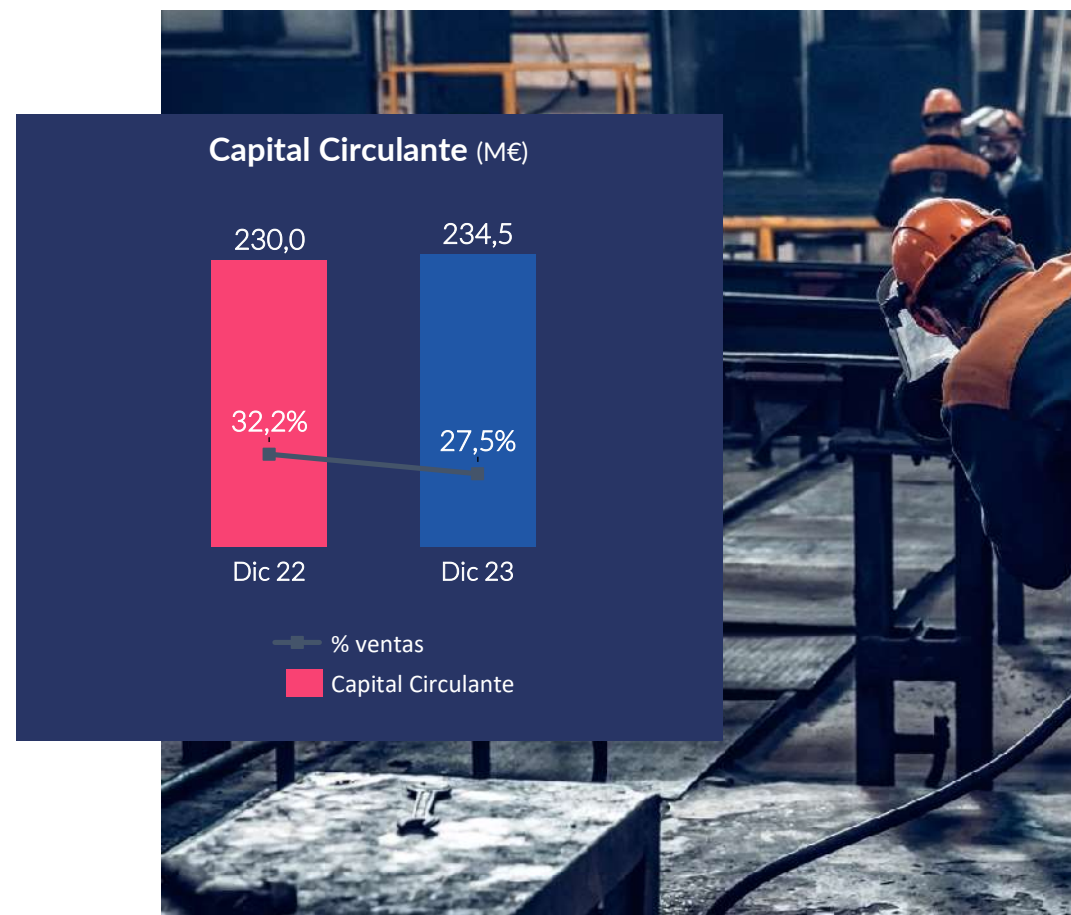
## LA CIFRA DE INVENTARIOS HA AUMENTADO 32,8 MILLONES DE EUROS EN EL AÑO

La mayor parte de la cifra de stocks se corresponde con producto acabado de alto valor añadido vendido en firme pero todavía no facturado

## 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

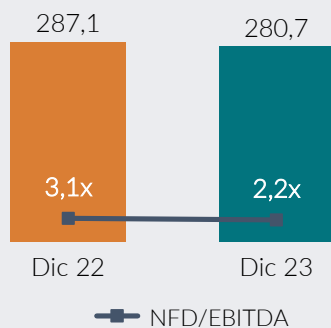
## EL PORCENTAJE DE CAPITAL CIRCULANTE SOBRE VENTAS CUMPLE EL OBJETIVO ESTRATÉGICO DE SITUARSE POR DEBAJO DEL 30%



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

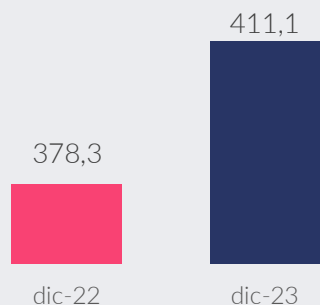
### Deuda Financiera Neta

Mill.€



### Evolución Stocks

Mill.€



Parte de la caja generada en 2023 se ha destinado a la compra de la participación minoritaria en Arabia Saudí, la adquisición de una participada en Noruega, el comienzo de la inversión en la planta de Abu Dabi y el pago del dividendo con cargo a resultados de 2022



Estas operaciones junto con el Capex de la compañía han supuesto una **salida de caja de más de 55M€**



La **capacidad de generación de caja** de la Compañía se aprecia en la reducción de 6,4 millones de euros de la deuda financiera neta en un año de fuerte crecimiento



El ratio de **Deuda Financiera Neta sobre EBITDA** ha mantenido una tendencia de mejora a lo largo de todo el año y se sitúa en diciembre en **2,2x**, cumpliendo holgadamente el objetivo estratégico



La estrategia de fabricación contra pedido de Tubacex hace que la deuda financiera neta esté estrechamente ligada al capital circulante, mayoritariamente ya vendido

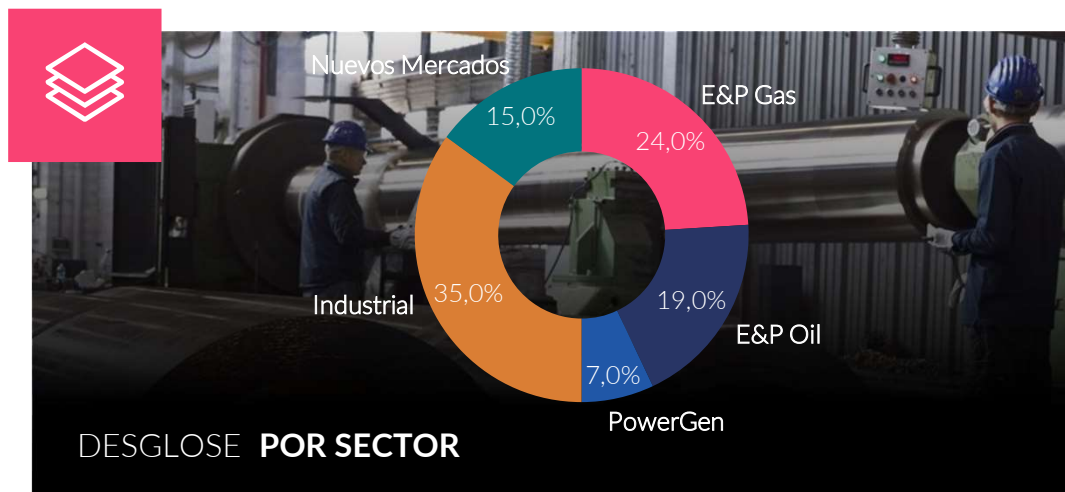


La cifra de Existencias de 411,1M€ corresponde principalmente a producto en curso y terminado



Solidez financiera del Grupo con 179,0M€ en caja y una posición de liquidez por encima de los 300M€

## DESGLOSE DE VENTAS



### UPSTREAM GAS EN ASIA Y ORIENTE MEDIO

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

### ENTORNO MACROECONÓMICO Y TIPOS

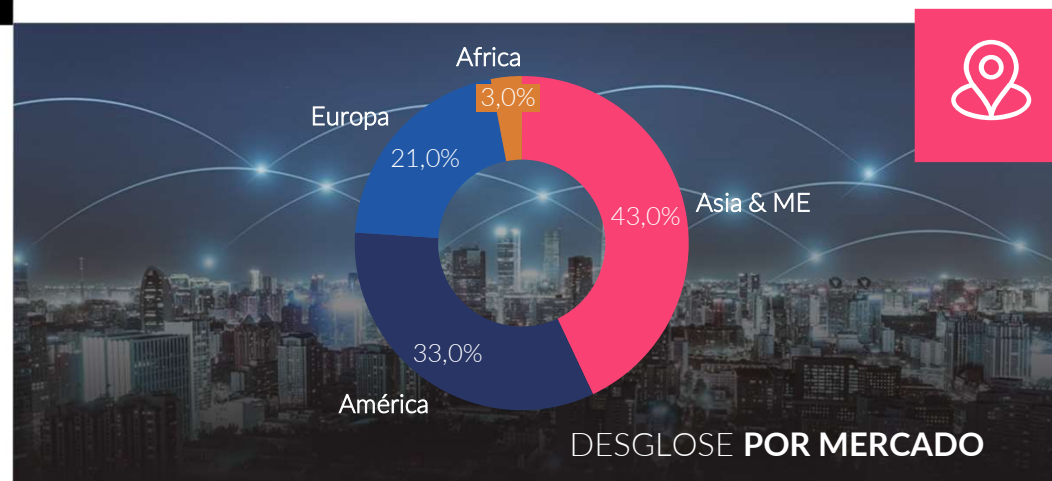
El entorno macroeconómico y las subidas de tipos de interés están provocando una ralentización de las ventas de productos de menor valor añadido

### PRODUCTOS PREMIUM

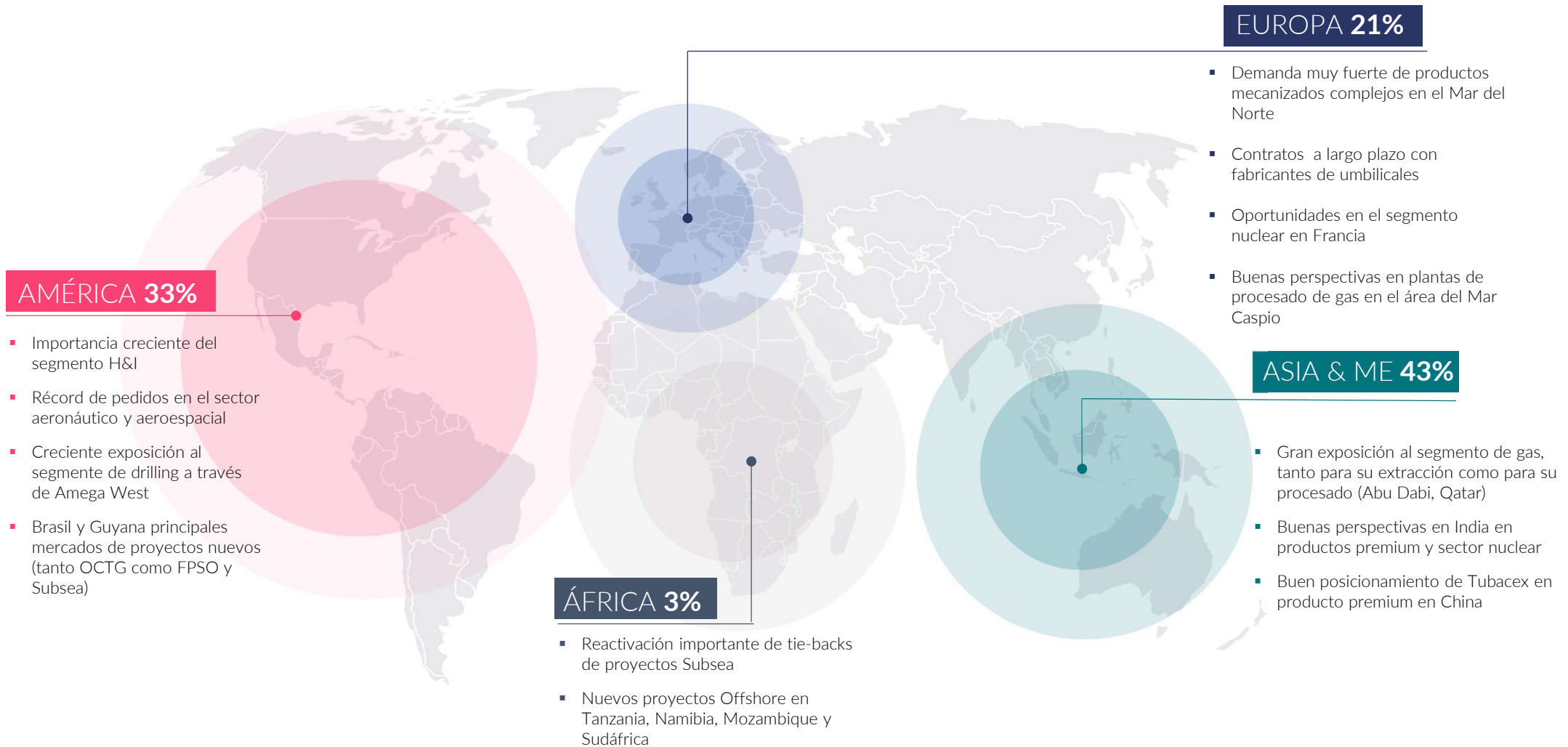
El buen posicionamiento con clientes estratégicos unido a la estrategia de firma de acuerdos a largo plazo está permitiendo mantener un mix de productos óptimo y consolidar los márgenes en niveles estratégicos

### ENTRADA DE PEDIDOS

La entrada de pedidos se mantiene en niveles altos, aunque la actual incertidumbre geopolítica y entorno macroeconómico están provocando ciertos retrasos en la adjudicación de algunos proyectos que se esperan en el segundo semestre del año



## DESGLOSE DE VENTAS **POR DESTINO FINAL**

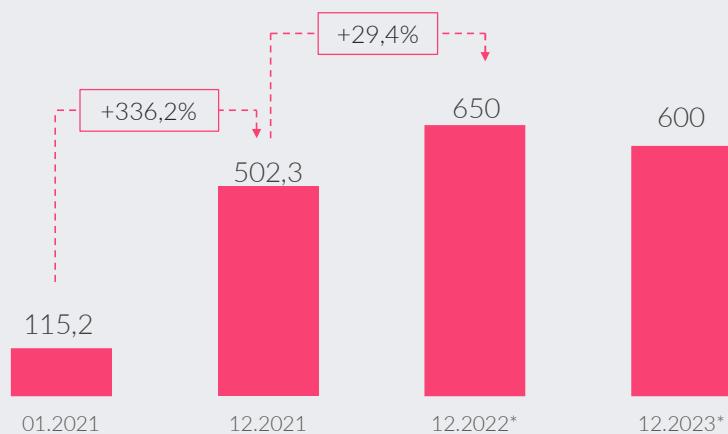


# CARTERA DE PEDIDOS

## 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€**

FY 2023 **>** 0,94x

- ✓ Cifra récord de facturación manteniendo la cartera de pedidos en niveles históricamente altos
- ✓ Book-to-bill ratio del ejercicio se sitúa en 0,94x, ratio significativo al mantenerse en un año de facturación récord
- ✓ La situación de cartera actual aporta visibilidad sobre 2024 permitiendo anticipar un ejercicio de resultados y márgenes en línea con 2023

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



### UPSTREAM



- La actividad general en el segmento de Upstream se mantiene fuerte
- Continúa la ejecución de las operaciones en las aguas profundas de Brasil, donde Tubacex ya ha suministrado a 10 pozos en el campo de Buzios
- Se espera un aumento continuo de las operaciones de Petrobras en los próximos meses con soluciones integrales suministradas desde nuestro hub de Macaé
- Construcción de nueva planta de OCTG-CRA en Abu Dabi dentro del proyecto de 10 años firmado con ADNOC
- Buen comportamiento del segmento de Drilling y mecanizados especiales, que comienza el año con una cartera importante



### SUBSEA



- Récord de entrada de pedidos en el 2023, con proyectos claves y estratégicos en los 5 continentes
- El segmento offshore está demostrando ser uno de los mercados más resilientes y geopolíticamente estables para la seguridad energética de los estados
- Cartera histórica con plazos de entrega de más de 12 meses en algunas dimensiones
- Buenas perspectivas en el medio plazo.  
*Grandes descubrimientos en nuevas localizaciones: Namibia, Surinam, Norte Brasil (cuenca del Amazonas), Tanzania*
- Continuamos trabajando en acuerdos estratégicos con los principales fabricantes de umbilicales, que están dando resultados excelentes y estructurales en el tiempo
- Nueva JV creada entre SLB y AKER (SLB Onesubsea). Nuestra estrecha relación con ambas compañías nos ofrece una oportunidad única para reforzar nuestro posicionamiento en el mercado Offshore/Subsea

## EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO (III) INDUSTRIAL Y POWERGEN



### INDUSTRIAL



- La entrada de pedidos referente a los productos de más bajo valor añadido ha experimentado una ralentización en los últimos meses  
*Algunos proyectos están siendo reevaluados debido a la creciente incertidumbre macroeconómica y a los altos tipos de interés*
- El segmento de Mid&Downstream ha mostrado en el último trimestre del año una reactivación en la adjudicación de grandes proyectos especialmente en Oriente Medio y Asia  
*Importante posicionamiento de Tubacex en producto premium en China e India, países con fuertes con previsiones de incrementos de capacidad de refino*
- Los sectores de LNG y Gas Processing mantienen un alto nivel de actividad y de visibilidad, especialmente en Norteamérica y Oriente Medio



### POWERGEN



- Desvinculación del Grupo de proyectos convencionales de carbón y reorientación hacia economía circular y transición energética
- Muy buen comportamiento del mercado nuclear especialmente en Europa  
*Fuerte vinculación con EDF tanto para el mantenimiento de sus centrales actuales como para la construcción de futuras unidades*
- Perspectivas prometedoras para los futuros reactores SMR (Small Modular Reactors), sobre todo en Canadá, EE.UU. y Europa  
*Colaboración con varias ingenierías para el desarrollo de diseño y materiales*
- Proyectos para plantas de generación eléctrica con tecnología Ultra Super Crítica (USC) en China e India

## EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO (III) LOW CARBON Y NUEVOS MERCADOS



### LOW CARBON



- Continúa la captación de pedidos importantes para CCUS (Carbon Capture, Use and Storage) tanto en EE.UU. (donde se aprecia algún retraso en las adjudicaciones previstas por los clientes debido a trámites administrativos) como en otras regiones como Malasia, donde se ha captado el primer pedido de este segmento en Asia
- Buen posicionamiento de Tubacoat que continúa su crecimiento global, con importantes pedidos en Estados Unidos (Exxon, Marathon, Motiva y BP), Europa (Hellenic Energy) y Oriente Medio con varios pedidos ya recibidos en Arabia Saudí (SATORP y Jazan) para aplicaciones críticas que contribuyen a la eficiencia energética y la disminución de emisiones de CO2 de las refinerías
- Participación activa en diversas iniciativas para el desarrollo del hidrógeno
- Desarrollo de productos H&I para mercado del hidrógeno  
*Primer pedido de Tubacex India para la planta de hidrógeno de Linde en Texas que suministrará tanto Hidrógeno como Nitrógeno a OCI, productor holandés de fertilizantes y metanol*
- Objetivo de facturación de esta división: 100M€ en 2027



### NUEVOS MERCADOS



- La actividad en el sector aeroespacial ha aumentado significativamente a lo largo del año tanto en aviación comercial como en exploración espacial  
*Conversaciones comerciales con los principales players del sector para el desarrollo de materiales y soluciones complejas*
- Aumento de la cuota de mercado de Tubacex en el segmento H&I (Hidráulico e Instrumentación) lo que ha llevado a producción récord en 2023
- Captación varios pedidos para proyectos de alto valor añadido para la industria de fertilizantes

# PRICIPALES INDICADORES ESG

|                                                                                                                |                      |                                                    |                              |       |       |              |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------------------------------------------|------------------------------|-------|-------|--------------|
| <br>MEDIOAMBIENTE              |                      | Indicador                                          | Ud.                          | 2019* | 2023  | Objetivo2030 |
|                                                                                                                | ENERGÍA Y CLIMA      | Intensidad energética <sup>(1)</sup>               | Mwh/<br>VAB                  | 2,85  | 1,40  | 2,13         |
|                                                                                                                |                      | Intensidad de emisiones <sup>(2)</sup> Scope 1 y 2 | Ton CO <sub>2</sub> /<br>VAB | 0,70  | 0,22  | 0,28         |
|                                                                                                                |                      | % Energía renovable                                | % total<br>energía           | 0%    | 33,7% | 40%          |
| <br>CADENA DE VALOR SOSTENIBLE | ECONOMÍA CIRCULAR    | Reciclaje de residuos                              | % total<br>generado          | 60.5% | 82,2% | 95%          |
|                                                                                                                | CADENA DE SUMINISTRO | % proveedores evaluados con criterios ESG          | %                            | 0%    | 85,5% | 99%          |
| <br>PERSONAS                  | DIVERSIDAD           | Brecha salarial por género                         | Ratio                        | 11,5% | 10,6% | 10,1%        |
|                                                                                                                | DESARROLLO PERSONAL  | Horas de formación por empleado                    | Horas<br>/FTE                | 13,7  | 14,4  | 15           |
|                                                                                                                | SEGURIDAD Y SALUD    | Evolución Tasa de frecuencia accidentes con baja   | Base<br>2009                 | 100   | 36,7  | 25           |
|                                                                                                                |                      | Índice de gravedad                                 | Base<br>2009                 | 100   | 76,6  | 25           |

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

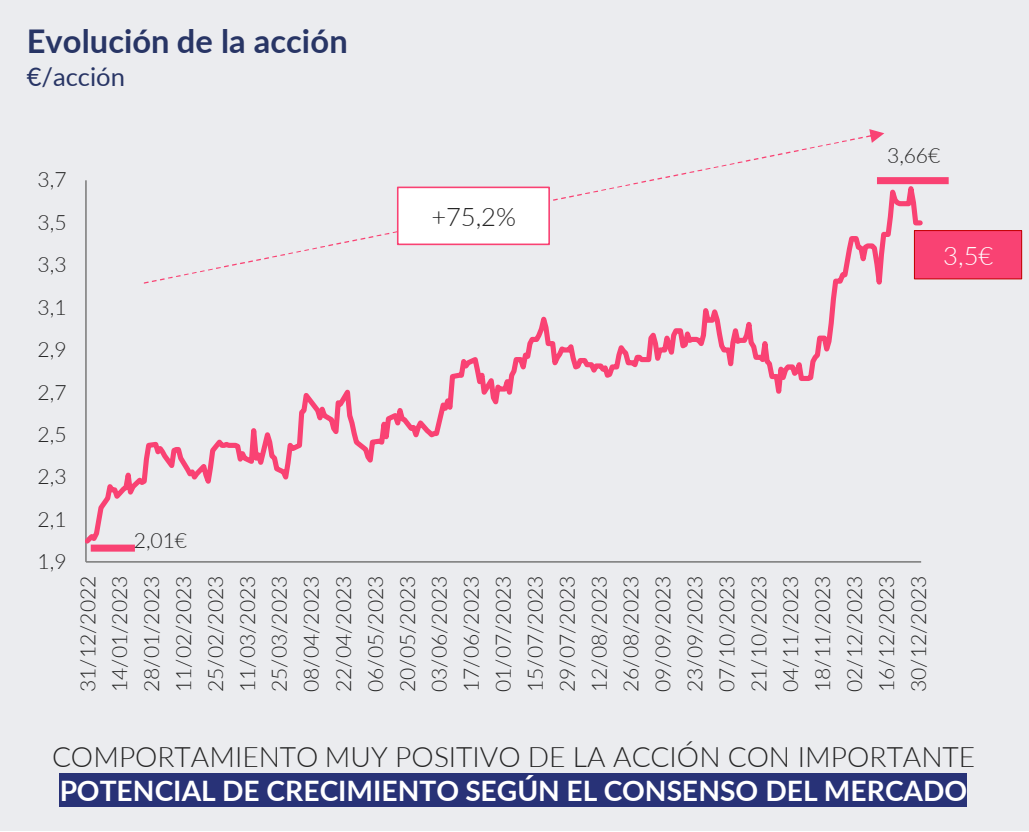
(1) Intensidad de las unidades del Grupo ponderado por consumo

(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



| Información clave                  |                      |
|------------------------------------|----------------------|
| # acciones                         | 126.549.251          |
| €/acción (31.12.23)                | 3,50€                |
| Capitalización bursátil (M€)       | 442,9M€              |
| % evolución                        | +75,2%               |
| Máximo                             | 3,66€ (27 Diciembre) |
| Mínimo                             | 2,01€ (3 Enero)      |
| Precio medio objetivo <sup>1</sup> | 4,83€                |

Fuente: Bolsas y Mercados  
1) Precio medio objetivo a 29 de febrero según el consenso del mercado

# CONCLUSIONES SE CONFIRMAN LAS EXPECTATIVAS

## 2023: UN AÑO HISTÓRICO EN RESULTADOS



### OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

Tubacex adelanta el cumplimiento de la mayoría de los objetivos estratégicos de 2025



### COMPROMISO

Compromiso estratégico con la sostenibilidad y la transición energética



### SUMINISTRO ENERGÉTICO

Buen momento de mercado con la seguridad en el suministro energético como prioridad



### CARTERA DE PEDIDOS

La entrada de pedidos sigue en niveles altos permitiendo mantener la cartera en niveles históricos



### VISIBILIDAD

La cartera actual aumenta la visibilidad sobre 2024 y permite anticipar un buen ejercicio



### NUEVO PLAN ESTRATÉGICO

Lanzamiento de nuevo plan estratégico con horizonte 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 2022     | FY 2023      | % var.       | 4T 2022     | 4T 2023     | % var.        |
|------------------------------------------------|-------------|--------------|--------------|-------------|-------------|---------------|
| Ventas                                         | 714,7       | 852,4        | 19,3%        | 187,7       | 210,4       | 12,1%         |
| Variación de existencias                       | 53,6        | 11,3         | -79,0%       | 12,4        | (9,6)       | n.s.          |
| Otros ingresos                                 | 15,5        | 19,0         | 22,9%        | 4,0         | 8,1         | 101,3%        |
| Coste de aprovisionamiento                     | (330,5)     | (377,9)      | 14,3%        | (82,7)      | (84,8)      | 2,5%          |
| Gastos de personal                             | (142,4)     | (157,1)      | 10,3%        | (38,7)      | (40,6)      | 4,9%          |
| Otros gastos de explotación                    | (218,6)     | (222,5)      | 1,8%         | (57,5)      | (52,1)      | -9,4%         |
| <b>EBITDA</b>                                  | <b>92,3</b> | <b>125,2</b> | <b>35,6%</b> | <b>25,0</b> | <b>31,4</b> | <b>25,6%</b>  |
| Margen EBITDA                                  | 12,9%       | 14,7%        |              | 13,3%       | 14,9%       |               |
| Amortización                                   | (47,9)      | (44,5)       | -7,1%        | (12,3)      | (11,3)      | -8,2%         |
| <b>EBIT</b>                                    | <b>44,5</b> | <b>80,7</b>  | <b>81,6%</b> | <b>12,7</b> | <b>20,2</b> | <b>58,1%</b>  |
| Margen EBIT                                    | 6,2%        | 9,5%         |              | 6,8%        | 9,6%        |               |
| Resultado financiero y DTC                     | (17,6)      | (31,2)       | 77,2%        | (6,2)       | (9,5)       | 53,8%         |
| <b>Beneficios antes de impuestos</b>           | <b>26,9</b> | <b>49,6</b>  | <b>84,5%</b> | <b>6,6</b>  | <b>10,7</b> | <b>62,2%</b>  |
| Margen de beneficio antes de impuestos         | 3,8%        | 5,8%         |              | 3,5%        | 5,1%        |               |
| <b>Beneficio Atribuible Sociedad Dominante</b> | <b>20,2</b> | <b>36,3</b>  | <b>79,5%</b> | <b>3,2</b>  | <b>8,5</b>  | <b>163,2%</b> |
| Margen Neto                                    | 2,8%        | 4,3%         |              | 1,7%        | 4,1%        |               |

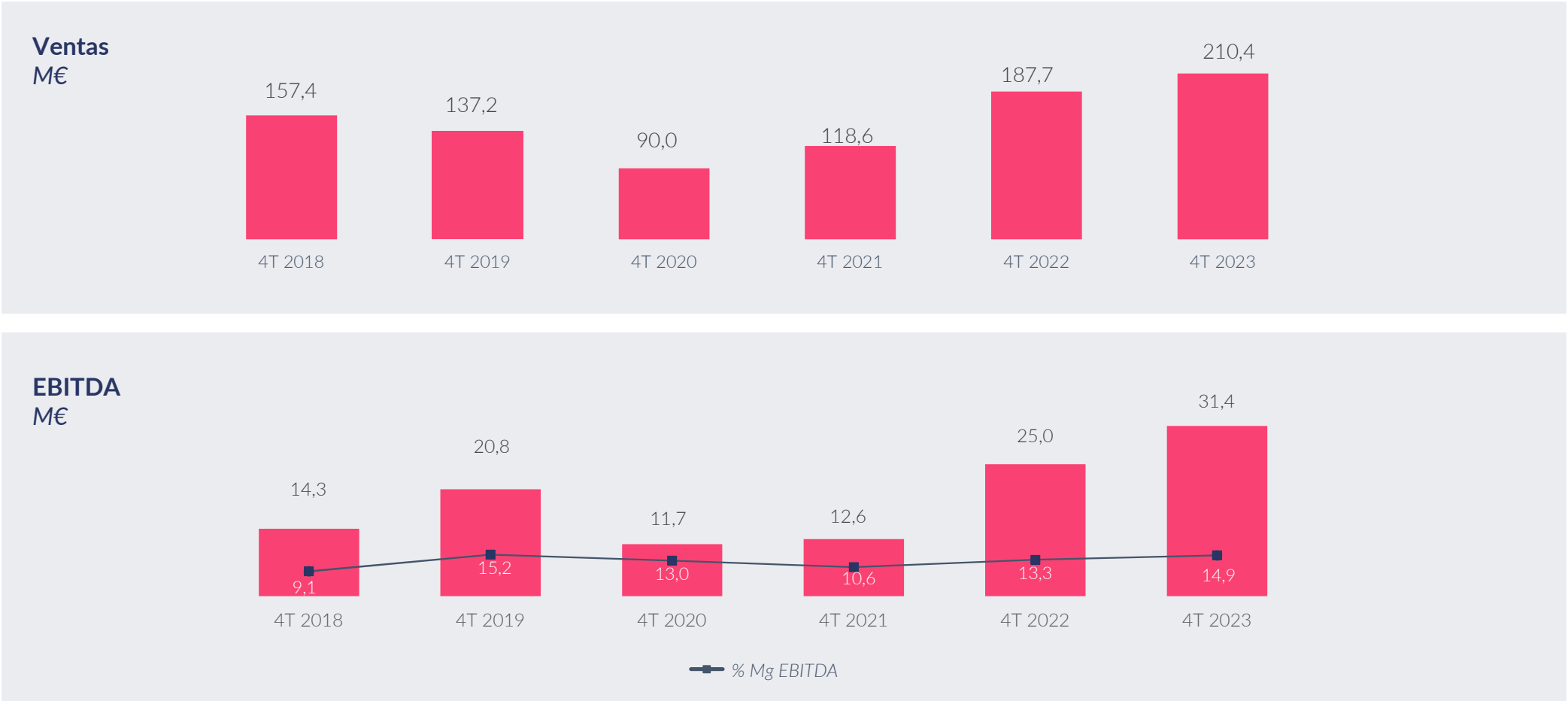
n.s.: no significativo

## DETALLE DE **BALANCE CONSOLIDADO**

| (Mill.€)                           | 31/12/22       | 31/12/23       | %var.       |
|------------------------------------|----------------|----------------|-------------|
| Activos intangibles                | 114,4          | 112,6          | -1,6%       |
| Activos materiales                 | 266,8          | 306,7          | 14,9%       |
| Inmovilizado financiero            | 100,3          | 99,1           | -1,2%       |
| <b>Activos no corrientes</b>       | <b>481,5</b>   | <b>518,3</b>   | <b>7,6%</b> |
| Existencias                        | 378,3          | 411,1          | 8,7%        |
| Clientes                           | 89,2           | 74,2           | -16,8%      |
| Otros deudores                     | 25,6           | 22,1           | -13,8%      |
| Otro activo circulante             | 6,9            | 3,7            | -46,6%      |
| Instrumentos financieros derivados | 2,8            | 3,1            | 8,7%        |
| Caja y equivalentes                | 175,4          | 179,0          | 2,0%        |
| <b>Activos Corrientes</b>          | <b>678,3</b>   | <b>693,2</b>   | <b>2,2%</b> |
| <b>TOTAL ACTIVO</b>                | <b>1.159,8</b> | <b>1.211,5</b> | <b>4,5%</b> |

| (Mill.€)                           | 31/12/22       | 31/12/23       | %var.         |
|------------------------------------|----------------|----------------|---------------|
| Patrimonio Neto Sociedad Dominante | 221,5          | 240,0          | 8,4%          |
| Intereses Minoritarios             | 54,6           | 53,6           | -1,8%         |
| <b>Patrimonio Neto</b>             | <b>276,1</b>   | <b>293,6</b>   | <b>6,4%</b>   |
| Deuda financiera largo plazo       | 169,0          | 124,3          | -26,5%        |
| Provisiones y otros                | 71,7           | 82,2           | 14,7%         |
| <b>Pasivos no corrientes</b>       | <b>240,7</b>   | <b>206,5</b>   | <b>-14,2%</b> |
| Deuda financiera corto plazo       | 293,5          | 335,5          | 14,3%         |
| Instrumentos financieros derivados | 3,8            | 1,5            | -60,9%        |
| Acreedores comerciales             | 237,6          | 250,9          | 5,6%          |
| Otros pasivos corrientes           | 108,1          | 123,5          | 14,2%         |
| <b>Pasivos corrientes</b>          | <b>643,0</b>   | <b>711,4</b>   | <b>10,6%</b>  |
| <b>TOTAL PASIVO</b>                | <b>1.159,8</b> | <b>1.211,5</b> | <b>4,5%</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): | <p>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</p> <p><math display="block">\text{EBITDA} = \text{EBIT} + \text{Amortizaciones} + \text{Provisiones}</math></p> <p>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</p> |
| 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



**TUBACEX**  
GROUP