

# RESULTADOS

Primer Semestre 2025

JULIO 2025

**TUBACEX**  
GROUP

## PRINCIPALES CONSIDERACIONES

- Tubacex cierra los seis primeros meses del año con unas **ventas de 361,4M€ y un EBITDA de 61,0M€**.
- **El margen EBITDA alcanza el 16,9%**, impulsado por el acuerdo de licenciamiento con ADNOC para el uso de su conexión en aplicaciones no CRA; **hito estratégico** clave que posiciona a Sentinel Prime como la conexión premium preferente para tubo de carbono OCTG en Abu Dabi.
- El primer semestre del año se ha desarrollado en un **entorno económico adverso** con afección en los volúmenes de actividad del Grupo. No obstante, los resultados obtenidos muestran la **resiliencia** de Tubacex y el éxito de su **posicionamiento estratégico**.
- La **cartera** de pedidos se sitúa en **1.400M€**, con un importante peso **de productos de alto valor añadido** en línea con los objetivos marcados en el plan estratégico.
- La **inversión** en la nueva planta en **Abu Dabi** se ha **concluido con éxito** tanto en la ejecución de las inversiones previstas como en la obtención de las correspondientes homologaciones de producto y proceso. En el segundo semestre del año representará un **importante incremento en la facturación** en el emirato.
- **2025 será un año de buenos resultados**, con una importante reducción del apalancamiento en el segundo semestre, impulsada por el inicio de la facturación del contrato de ADNOC y las entregas de pedidos de Petrobras.
- La **incertidumbre global** causada por la **guerra arancelaria** ha provocado una ralentización en la entrada de pedidos a lo largo de todo el semestre, especialmente en los productos de menor valor añadido, si bien el **efecto arancelario directo es limitado** dada la importante presencia industrial del Grupo en EE.UU..
- Tubacex mantiene una **previsión positiva para el conjunto del ejercicio actual**, al mismo tiempo que muestra **prudencia frente al entorno global de incertidumbre**, el cual demanda una vigilancia permanente de las condiciones de mercado. No obstante, el Grupo se **reafirma en los objetivos del plan NT2 2027**.

## 1S 2025 EN CIFRAS

**VENTAS**  
**361,4 €M**

**EBITDA**  
**61,0 €M**

**Margen EBITDA**  
**16,9%**

**DFN / EBITDA**  
**3,1x**

**BENEFICIO NETO**  
**15,6 €M**

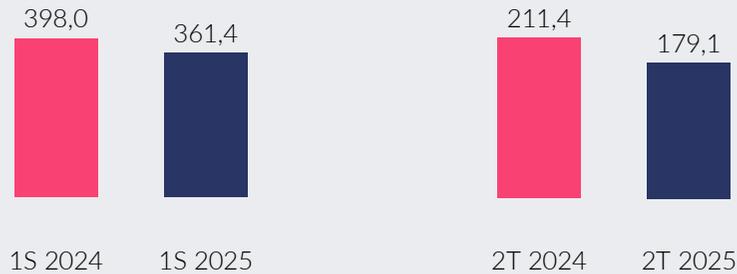
**2025 SE PERFILA COMO UN AÑO DE BUENOS RESULTADOS, MANTENIENDO EL COMPROMISO CON NUESTROS OBJETIVOS A 2027**



# PRINCIPALES CIFRAS DE LA CUENTA DE RESULTADOS

## VENTAS

Mill.€



VENTAS

- **Cifra de ventas un 9,2% inferior al 1S 2024.**

- **Precio níquel:**

- Tendencia decreciente del precio del níquel con caída acumulada del 0,6% en el semestre y un precio medio un 12,3% por debajo que en el 1S 2024.
- Caída especialmente acusada en el 2T 2025 (-7% vs 1T 2025).

- **Tipo de cambio \$ frente a €:**

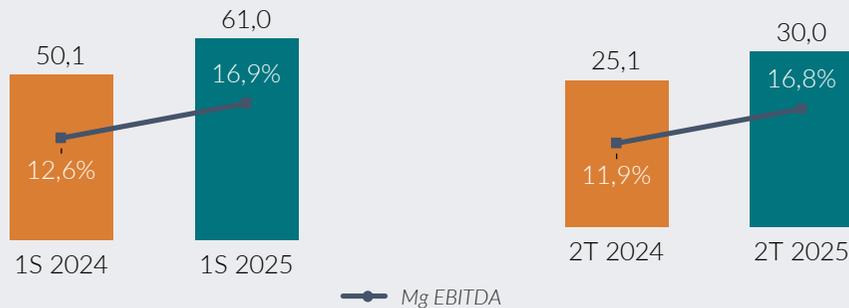
- Depreciación continuada del USD durante 2025 con una caída acumulada en el semestre del 12,8%.
- Este efecto, especialmente acusado en el segundo trimestre del año, impacta en la cifra de ventas en un momento en el que la estrategia de negocio del grupo está fuertemente posicionada en mercados dolarizados, como es el caso de Oriente Medio además de USA.

- **Fabricación de importantes pedidos** que se comienzan a facturar a partir del segundo semestre del año.

EBITDA

## EBITDA

Mill.€



OUTLOOK

- El **EBITDA aumenta un 21,8% con respecto al 1S 2024.**

- El comienzo de la facturación de los pedidos de Petrobras y ADNOC permitirá **mantener este nivel de EBITDA en los próximos trimestres.**

- Atentos a la evolución de la **situación macroeconómica mundial.**

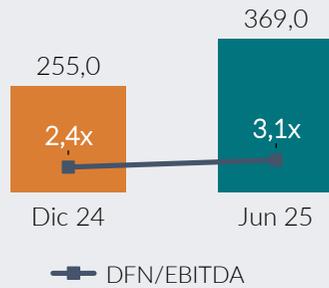
- A pesar de todo, **previsión positiva para el conjunto del año en resultados y márgenes.**

- **Desapalancamiento financiero** en el segundo semestre.

- **Mantenemos el compromiso de cumplir los objetivos del Plan NT2 2027.**

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

## Deuda Financiera Neta Mill.€



## Movimientos de caja

- **Capex 1S 2025: 41,6M€**
  - Este Capex incluye la inversión en la planta de Abu Dabi que asegura una **posición competitiva diferencial de Tubacex en Oriente Medio.**
- **Dividendo de 25M€ aprobado y desembolsado en el 1S 2025.**

## Capital Circulante

- Fabricación contra pedido (vínculo entre deuda financiera neta y capital circulante).
- El **impacto conjunto** de la fabricación del contrato de **ADNOC** en todas las unidades productivas involucradas **excede los 120 millones de euros de capital circulante** a cierre de Junio, habiendo **ya alcanzado su pico máximo.**
- A partir de Julio se inicia la facturación del proyecto con el consiguiente impacto positivo en desapalancamiento operativo.

## Capital Circulante Mill.€



### Solidez Financiera

Caja de 134,2M€ y liquidez de 216,6M€

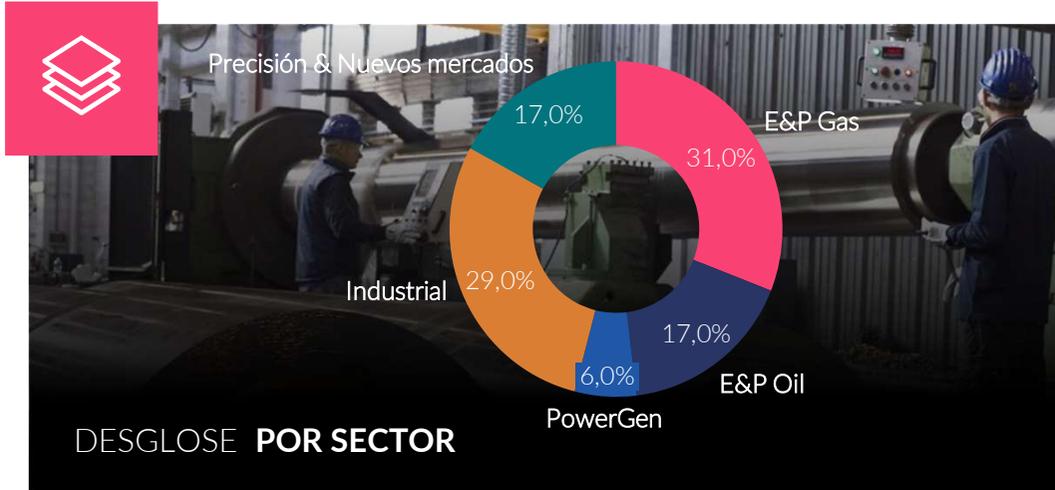
### Solvencia

Patrimonio Neto/Activos Totales 33%

**DESAPALANCAMIENTO SIGNIFICATIVO EN EL SEGUNDO SEMESTRE CON EL COMIENZO DE FACTURACIÓN DE PEDIDOS SINGULARES**

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

# DESGLOSE DE VENTAS



## DIVERSIFICACIÓN DE SECTORES

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

## UPSTREAM GAS EN ASIA Y ORIENTE MEDIO

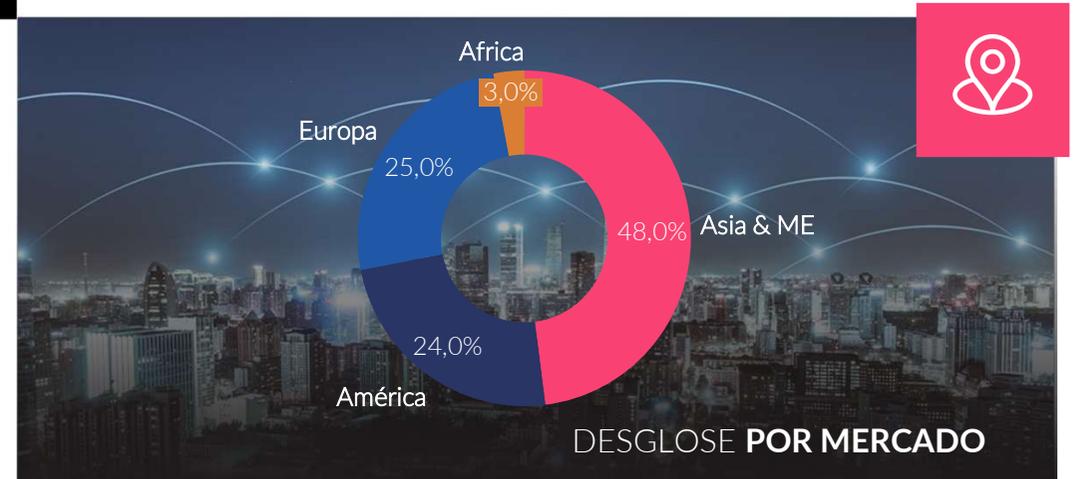
- El **sector de Upstream de Gas y las regiones de Asia y Oriente Medio** mantienen un peso importante en las ventas del Grupo, en línea con los objetivos estratégicos.

## PRODUCTOS PREMIUM

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

## ENTRADA DE PEDIDOS

- **Ralentización de la entrada de pedidos** en los últimos meses como consecuencia de la **incertidumbre macroeconómica mundial**.
- Esta ralentización es especialmente notable en los productos más **commodity** que ya mostraron una mayor debilidad a lo largo del año pasado.
- 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 CONTRATO DE ADNOC

**1.400M€**

ROLLING 1S 2025



0,7x

- ✓ La cifra de cartera se reduce con respecto al cierre de 2024 por la incertidumbre macroeconómica general.
- ✓ La cartera se mantiene concentrada en proyectos de alto valor añadido.
- ✓ Book-to-bill ratio de los últimos 12 meses se sitúa en 0,7x, por la ralentización de la demanda en los últimos meses, pero manteniéndose la cartera en niveles históricos.
- ✓ La calidad de la cartera de pedidos en mix de producto permite asegurar **niveles de rentabilidad elevados durante todo el ejercicio.**

# CARTERA DE PEDIDOS ROBUSTA

## Algunos proyectos y clientes representativos:

- Upstream OCTG:**
  - Petrobras: soluciones OCTG CRA (casing, tubing y conexiones) además de servicios logísticos, mantenimiento y soporte técnico.
  - ADNOC: macro contrato de 1.000M\$ para extracción de gas.
- Subsea:**
  - Adjudicaciones para MFX (Petrobras) y Oceaneering (BP – Proyecto Tiber).
- Power Gen:**
  - Convencional: fuerte demanda de proyectos USC en India y China (menores emisiones).
  - Nuclear: mantenimiento de centrales nucleares en Francia para EDF.
- Low Carbon:**
  - Proyecto Verde de Moeve: Valle andaluz de H2 verde, proyecto más ambicioso de hidrógeno renovable de Europa.
  - Pedido para el primer proyecto de captura de carbono en Brasil para planta de bioenergía (OCTG CRA y Sentinel Prime).
- Nuevos mercados:** Líderes de mercado de tubo para motores del sector de exploración espacial en EE.UU..

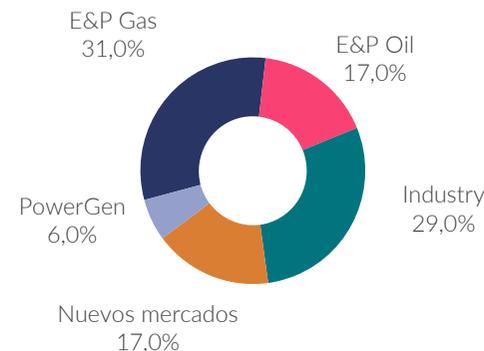
**BOOK-TO-BILL**

**0,7x (U12M)**

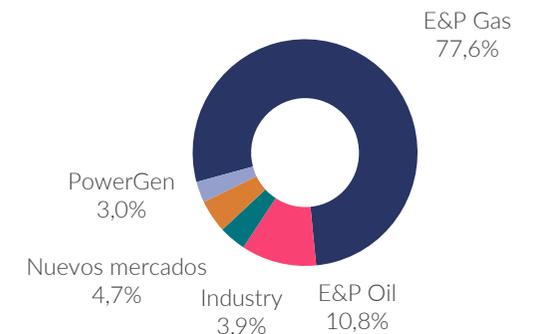
**CARTERA ACTUAL**

**1.400M€<sup>(1)</sup>**

### Desglose de ventas (1S 2025):



### Desglose de la cartera:



**LA CARTERA ACTUAL Y SU MIX SUPONEN LA MEJOR DEFENSA POSIBLE DE RENTABILIDAD EN UN ENTORNO MACROECONÓMICO CARACTERIZADO POR LA INCERTIDUMBRE**

# EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO (II) E&P OIL&GAS (i)



## UPSTREAM



### ▪ OCTG

- Brasil: Tubacex ha empezado **la producción y mecanizado de los pedidos nuevos de Buzios y Sepia-Atapu** para Petrobras, poniendo en marcha la actividad de Tx Services respecto a Sentinel One.
- Abu Dabi:
  - **Línea de roscado** en pleno funcionamiento y aumentando el ritmo de actividad.
  - Tubacex obtuvo en junio la certificación **API 5CRA** para el **proceso de laminación en frío** y está comenzando a laminar tubos en dicha planta.
  - **ADNOC ya está instalando tubos CRA de Tubacex con la conexión Sentinel Prime** en sus pozos e incrementando los volúmenes demandados más rápidamente de lo inicialmente previsto.
- Firma de **licencia** de uso de **Sentinel Prime** con ADNOC sitúa esta conexión como la conexión premium para tubos de OCTG carbono en el país por lo que se espera que su implantación aumente progresivamente en los próximos meses, así como en las próximas licitaciones.
- Actividad de **cotización robusta en el sector de CRA** (Corrosion Resistant Alloys) con cotizaciones incrementándose en Iraq, Kuwait, Mar Caspio, Omán y Qatar.

### ▪ Drilling

- El mercado global de servicios de perforación sigue **bajo presión**.
- La **disciplina de capital** limita la inversión en nueva fabricación.
- Enfoque en extender la vida útil de activos existentes → más oportunidades de reparación de equipos.
- **Estados Unidos:**
  - **Entorno desafiante:** menor número de plataformas, demanda contenida, caída de precios.
  - Inestabilidad política y estrategia arancelaria poco clara.
- **Mar del Norte:** la actividad se ha mantenido **estable** en el segundo trimestre con respecto al primero, sin incrementos significativos, aunque con una ligera mejora en el desempeño financiero del negocio en Noruega.
- En **Oriente Medio**, a pesar de la inestabilidad política en la región, la actividad de perforación se mantiene **estable**.

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



## SUBSEA



### ▪ SURF

- **Incremento en la recepción de consultas** respecto al año pasado, tendencia que se espera mantener hasta final de año.
- **Cartera superior a 12 meses en el segmento de tubos umbilicales**, con proyectos relevantes en curso como Block 58 para TOTAL.
- **Guyana y Namibia** se consolidan como puntos clave de nuevas exploraciones offshore, con descubrimientos relevantes que están atrayendo inversiones y desarrollos en infraestructura SURF.
- **Noruega**: inversión récord en perforación en el 2025, lo que implica una **nueva ola de proyectos con adjudicaciones** entre finales de 2026 y 2027.

### ▪ Offshore

- La industria offshore atraviesa una **etapa de expansión sostenida** con un aumento de la actividad exploratoria por la necesidad de estabilizar la demanda global.
- **Perforación en aguas ultraprofundas**: se espera un crecimiento significativo por la necesidad de acceder a reservas más profundas y complejas, favorecido por avances tecnológicos que permiten operar a mayores profundidades y presiones.
- La **incertidumbre geopolítica** genera impactos y retrasos en las actividades de exploración y explotación, aunque las **previsiones siguen siendo positivas**.

## EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO (III) INDUSTRIAL Y POWERGEN



### INDUSTRIAL



- El mercado de **distribución**, y el **downstream** en general, se ha caracterizado en el primer semestre por:
  - Una **clara debilidad en Europa**, especialmente por la mala evolución de las ventas en Alemania, donde se prevén caídas de hasta el 3 % anual en sectores como el químico.
  - La **debilidad en los precios de las materias primas**, especialmente del níquel.
  - La relativa y temporal fortaleza del mercado norteamericano, donde muchos importadores se han adelantado a una posible imposición de tarifas.



### POWERGEN



- Fuerte demanda de **proyectos USC (centrales de carbón de última generación)** con pedidos en China e India, a suministrar desde plantas de España e India.
  - La tecnología desarrollada en estas centrales permite aumentar la eficiencia de las mismas al tiempo que reduce la emisión de CO2.
  - Hito en la planta de India: primer pedido local de material premium con *Shot Peening*.
- Baja actividad de pedidos en nuclear (proyectos en fase de diseño), aunque **se espera cerrar contratos para la planta de Italia en 3T**.
- **Perspectivas muy positivas a medio-largo plazo** en Europa, EE. UU., Canadá e India.
- Buena posición del grupo tanto en **grandes centrales** (EDF, Westinghouse) como en diseños **SMR** (Small Modular Reactors).

# EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO (III) LOW CARBON



## LOW CARBON



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

- Aprobada la Ley *One Big Beautiful Bill (TOB3)*, que tiene **importantes implicaciones para las tecnologías de Captura, Utilización y Almacenamiento de Carbono (CCUS)**; aumento de créditos fiscales y nuevas regulaciones que agilizan la aprobación e implementación de proyectos CCUS.
- **Proyecto de captura de carbono en bioenergía (Brasil) entregado**; instalación prevista 2S 2025 (OCTG CRA con nuestra conexión Sentinel Prime).

### ▪ Amoniaco & Fertilizantes

- Avanzan los grandes proyectos de **amoniaco bajo en carbono** en Oriente Medio (EAU, Arabia Saudí), Australia y África, reflejando una transición hacia fertilizantes más sostenibles.
- Pedido de tubos **Uremium29** para Intercambiadores de calor (*Heat Exchangers*) reforzando el posicionamiento de Tubacex en el segmento de urea.
- Primeros pedidos directos de usuarios finales (paquetes de mantenimiento), validando la estrategia de suministro agrupado de Fertilizantes y Químicos de Tubacex.

### ▪ Tubacoat

- Nuestra tecnología de **recubrimiento cerámico** se está consolidando como solución en la industria petroquímica para mitigar la incrustación (*fouling*) y la corrosión en aplicaciones de alta temperatura.
- **Caso de éxito**: protección contra la corrosión de precalentadores de aire en una refinería, donde Tubacoat ha multiplicado por cinco el rendimiento con el recubrimiento exterior.
- **Nuevas aplicaciones en estudio**: Industria del negro de carbono (pirólisis de neumáticos) y Aeroespacial (problemas de ensuciamiento y corrosión).

### ▪ Hidrógeno & Electrolizadores

- El hidrógeno bajo en carbono representa una solución a los desafíos de descarbonización en muchos sectores (i.e. transporte, generación de energía, almacenamiento energético).
- **El desarrollo del sector del hidrógeno ha sido lento** debido a los altos costes, la baja demanda y los retrasos en la cadena de suministro.
- Taller técnico organizado por Tubacex Low Carbon Solutions con EPCs y grandes ingenierías. Propuesta de valor bien recibida:
  - Calidades especiales para hidrógeno y fertilizantes de amoniaco.
  - Servicios de valor añadido para electrolizadores.

# EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO (IV) NUEVOS MERCADOS



## NUEVOS MERCADOS



### ▪ Aeroespacial & Defensa

- **Fuerte crecimiento esperado del mercado global** que pasará de 1,1 a 2,1 billones de USD en 2034.
- Los clientes de Aeroespacial y Defensa buscan activamente **materiales de nueva generación** que soporten condiciones extremas, reduzcan peso y mejoren la eficiencia, lo que favorece la demanda de tubos sin soldadura.
- **Buena posición de Tubacex** para aprovechar los grandes programas y escalar dentro del sector *Programa Dreadnought de submarinos, Future Combat Air System (FCAS), alianza Aukus , etc.*
- El Grupo se posiciona como **proveedor cualificado en defensa** y refuerza su papel en los programas de defensa europeos y globales.

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

- **Debilidad significativa a nivel global**, debido a un exceso de oferta provocado por la desaceleración económica en casi todos los sectores, salvo el aeroespacial.
- La **incertidumbre geopolítica** está contribuyendo a esta ralentización.
  - Europa, Oriente Medio y África (EMEA): fuerte competencia por parte de competidores europeos y asiáticos.
  - Asia Pacífico (APAC): Potencial de crecimiento estable, con un mercado de GNC (*Compressed Natural Gas*) que se mantiene fuerte. Incremento de cuota de mercado gracias al aumento de capacidad y a la mejora de la competitividad de la planta de Tubacex-India.
  - América: Sin recuperación aún en los mercados de América.

# PRINCIPALES INDICADORES ESG



	Indicador	Ud.	2019*	1S 2025	Objetivo2030
ENERGÍA Y CLIMA	Intensidad energética <sup>(1)</sup>	Mwh/ VAB	2,85	1,31	2,13
	Intensidad de emisiones <sup>(2)</sup> Scope 1 y 2	Ton CO <sub>2</sub> / VAB	0,70	0,20	0,28
	% Energía renovable	% total energía	0%	33,8%	40%
ECONOMÍA CIRCULAR	Reciclaje de residuos	% total generado	60,5%	82,5%	95%
CADENA DE SUMINISTRO	% proveedores evaluados con criterios ESG	%	0%	87,7%	99%
DIVERSIDAD	Brecha salarial por género	Ratio	11,5%	11,5%	10,1%
	DESARROLLO PERSONAL	Horas de formación por empleado	Horas /FTE	13,7	9,9
SEGURIDAD Y SALUD	Evolución Tasa de frecuencia accidentes con baja	Base 2009	100	37,4	25
	Índice de gravedad	Base 2009	100	34,4	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 (30.06.25)	4,195€
Capitalización bursátil (M€)	530,9M€
% evolución	+20,9%
Máximo	4,39€ (6 Marzo)
Mínimo	3,22€ (7 Abril)
Precio medio objetivo <sup>1</sup>	5,27€
Potencial de revalorización <sup>2</sup>	42%

Fuente: Bolsas y Mercados

1) Precio medio objetivo a 23 de julio según el consenso del mercado

2) Con respecto al cierre de mercado del 23 de julio

## ACTUALIZACIÓN DE SITUACIÓN

### CONTRATO ADNOC

- ✔ Contrato para el suministro de **30.000 tons de soluciones OCTG CRA** para la extracción de gas.
- ✔ El contrato incluye la construcción de una planta de acabado en frío de tubo y roscado en Abu Dabi.
- ✔ **Planta de roscado en funcionamiento desde finales de 2024.**
- ✔ Inversión en **planta de laminación concluida con éxito** y con las correspondientes homologaciones de producto y proceso. Se espera que esté totalmente **operativa a lo largo del segundo semestre de 2025.**
- ✔ En **2024 se comenzó la fabricación de tubo** para el proyecto desde las plantas españolas.
- ✔ Las **primeras facturaciones** del proyecto comienzan a partir de julio de 2025.





## HITO DEL EJERCICIO

# ACUERDO DE LICENCIA CON ADNOC

- ✓ Concesión a ADNOC de los **derechos de uso** de Sentinel Prime® en **OCTG** de acero al carbono (**no CRA**).
- ✓ Operación de **50M\$**.
- ✓ Tecnología diseñada para responder a las **máximas exigencias** del sector.
- ✓ Certificación **API CAL IV:2017**.
- ✓ Refuerzo de la **colaboración estratégica con ADNOC**.



2025:

## AÑO POSITIVO EN UN ENTORNO EXIGENTE



### INCERTIDUMBRE MACROECONÓMICA

Cautela necesaria ante la situación macroeconómica actual.



### ABU DABI

**Puesta en marcha** de la fábrica de Abu Dabi en el marco del mega contrato logrado y primeras facturaciones.



### SENTINEL PRIME®

Acuerdo de licencia con ADNOC para su uso en materiales de carbono en el país.



### CARTERA DE PEDIDOS

Mantenimiento de la cartera de pedidos en niveles muy altos y con alto porcentaje de productos premium.



### RENTABILIDAD

Año de buenos resultados y desapalancamiento, a pesar de la incertidumbre macroeconómica global.



### PLAN ESTRATÉGICO

Firme compromiso con el cumplimiento de los objetivos estratégicos de 2027.

# PLAN ESTRATÉGICO 2027

## 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 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. €)	1S 2024	1S 2025	% var.	2T 2024	2T 2025	% var.
<b>Ventas</b>	398,0	361,4	-9,2%	211,4	179,1	-15,3%
<b>Variación de existencias</b>	31,0	27,2	-12,2%	6,3	9,8	54,7%
<b>Otros ingresos</b>	7,3	26,7	n.s.	2,1	13,1	n.s.
<b>Coste de aprovisionamiento</b>	(187,2)	(160,4)	-14,4	(93,9)	(76,6)	-18,4%
<b>Gastos de personal</b>	(81,9)	(94,6)	15,5%	(40,6)	(47,8)	17,6%
<b>Otros gastos de explotación</b>	(117,1)	(99,4)	-15,1%	(60,2)	(47,6)	-21,0%
<b>EBITDA</b>	<b>50,1</b>	<b>61,0</b>	<b>21,8%</b>	<b>25,1</b>	<b>30,0</b>	<b>19,7%</b>
<b>Margen EBITDA</b>	12,6%	16,9%		11,9%	16,8%	
<b>Amortización</b>	(22,6)	(23,6)	4,4%	(11,2)	(11,7)	4,4%
<b>EBIT</b>	<b>27,4</b>	<b>37,4</b>	<b>36,1%</b>	<b>13,9</b>	<b>18,4</b>	<b>32,0%</b>
<b>Margen EBIT</b>	6,9%	10,3%		6,6%	10,3%	
<b>Resultado financiero y DTC</b>	(18,2)	(17,1)	-6,4%	(9,5)	(9,2)	-3,3%
<b>Beneficios antes de impuestos</b>	<b>9,2</b>	<b>20,3</b>	<b>120,3%</b>	<b>4,4</b>	<b>9,1</b>	<b>108,8%</b>
<b>Margen de beneficio antes de impuestos</b>	2,3%	5,6%		2,1%	5,1%	
<b>Beneficio Atribuible Sociedad Dominante</b>	<b>6,5</b>	<b>15,6</b>	<b>140,9%</b>	<b>3,4</b>	<b>7,7</b>	<b>126,3%</b>
<b>Margen Neto</b>	1,6%	4,3%		1,6%	4,3%	

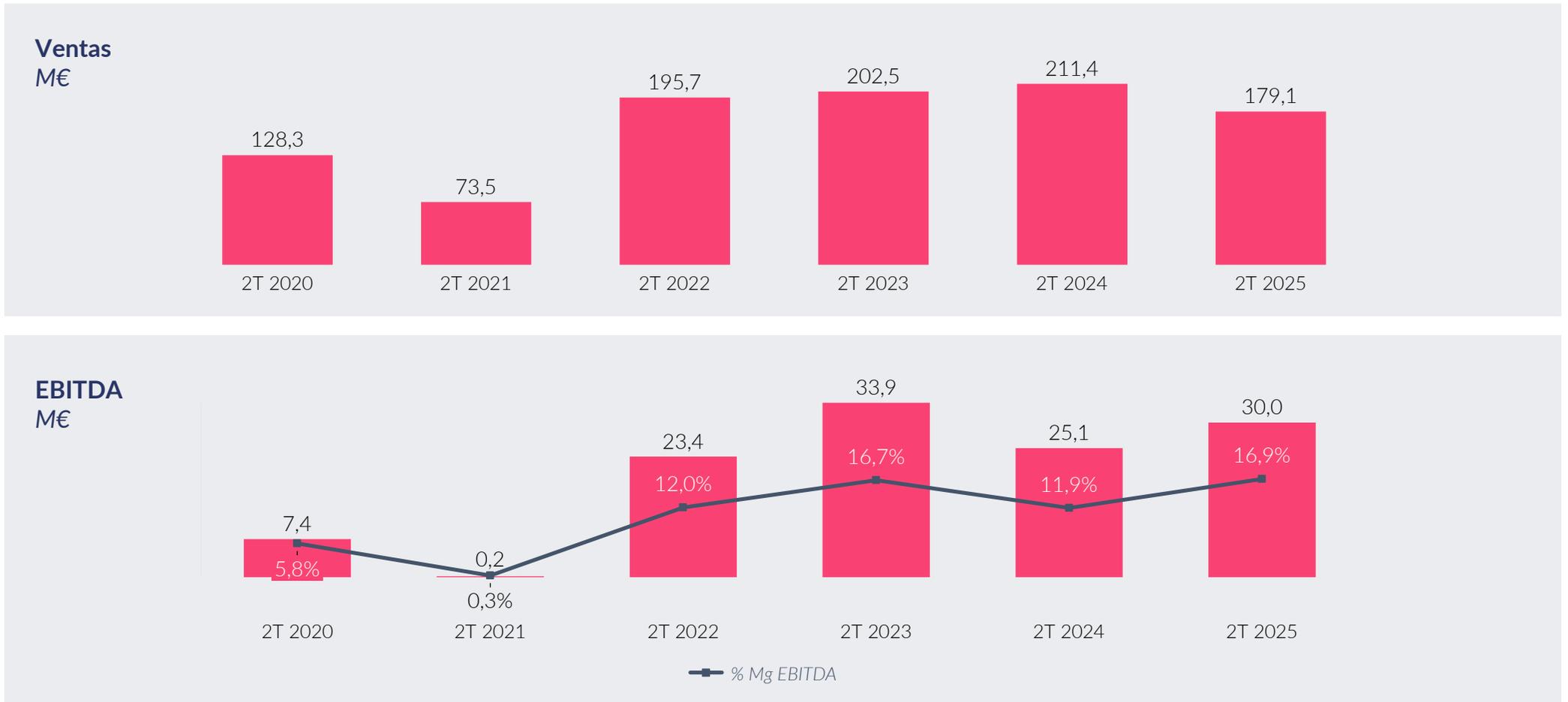
n.s.: no significativo

## DETALLE DE BALANCE CONSOLIDADO

(Mill.€)	31/12/24	30/06/25	%var.
Activos intangibles	117,7	106,5	-9,6%
Activos materiales	343,8	337,1	-1,9%
Inmovilizado financiero	98,0	117,1	19,5%
<b>Activos no corrientes</b>	<b>559,5</b>	<b>560,7</b>	<b>0,2%</b>
Existencias	423,2	449,5	6,2%
Clientes	76,6	117,2	53,0%
Otros deudores	31,6	44,1	39,7%
Otro activo circulante	1,8	4,3	134,8%
Instrumentos financieros derivados	3,7	3,7	2,3%
Caja y equivalentes	236,4	134,2	-43,2%
<b>Activos Corrientes</b>	<b>773,2</b>	<b>753,1</b>	<b>-2,6%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1.332,7</b>	<b>1.313,8</b>	<b>-1,4%</b>

(Mill.€)	31/12/24	30/06/25	%var.
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	378,0	336,9	-10,9%
Intereses Minoritarios	104,1	95,3	-8,5%
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>482,2</b>	<b>432,2</b>	<b>-10,4%</b>
Deuda financiera largo plazo	168,4	257,1	52,6%
Provisiones y otros	75,5	105,9	40,2%
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>244,0</b>	<b>363,0</b>	<b>48,8%</b>
Deuda financiera corto plazo	323,0	246,1	-23,8%
Instrumentos financieros derivados	2,4	2,3	-3,0%
Acreedores comerciales	189,6	182,1	-3,9%
Otros pasivos corrientes	91,6	88,0	-14,5%
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>606,6</b>	<b>518,6</b>	<b>-14,5%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>1.332,7</b>	<b>1.313,8</b>	<b>-1,4%</b>

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



## MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO I

TUBACEX presenta sus resultados de acuerdo con la normativa contable generalmente aceptada (NIIF). Adicionalmente el presente informe proporciona otras medidas financieras no reguladas en las NIIF, denominadas Medidas Alternativas de Rendimiento (en inglés, Alternative Performance Measures, APM) que son utilizadas por la dirección para evaluar el rendimiento de la Compañía. A continuación, se detalla la definición, reconciliación y explicación de las principales medidas alternativas de rendimiento utilizadas en el presente informe:

### EBIT (Earnings Before Interests and Taxes)

Tubacex presenta el cálculo del EBIT en su cuenta de Pérdidas y Ganancias como el resultado de explotación antes de intereses e impuestos.

### EBITDA (Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations):

Tubacex presenta el cálculo del EBITDA en su cuenta de Pérdidas y Ganancias como la diferencia entre el importe neto de la cifra de negocios y los gastos de explotación excluyendo la dotación a la amortización del inmovilizado, así como los deterioros sobre activos no corrientes y resultados por enajenación de activos no corrientes

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

El EBITDA proporciona un análisis de los resultados operativos del Grupo antes del pago de intereses e impuestos y se utiliza de forma generalizada como métrica de evaluación entre analistas, inversores, agencias de calificación y otro tipo de accionistas. Además, supone una primera aproximación a la caja generada por las actividades de explotación. De hecho, Tubacex utiliza el EBITDA como punto de partida para el cálculo del flujo de caja.

### MARGEN EBITDA

Tubacex presenta el cálculo del margen EBITDA como el cociente entre el EBITDA y la cifra de ventas. El margen EBITDA proporciona información sobre la rentabilidad de la empresa en términos de sus procesos operativos.

### MARGEN EBIT

Tubacex presenta el cálculo del margen EBIT como el cociente entre el EBIT y la cifra de ventas.

### MARGEN NETO

Tubacex presenta el cálculo del margen Neto como el cociente entre el Beneficio Neto y la cifra de ventas.

### MARGEN DE BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS

Tubacex presenta el cálculo de Beneficio Antes de Impuestos como el cociente entre el Beneficio Antes de Impuestos y la cifra de ventas.

## MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO II

### DEUDA FINANCIERA NETA

Tubacex presenta el cálculo de la Deuda Financiera Neta como la diferencia entre la deuda financiera bruta y el saldo del efectivo y equivalentes junto con el saldo de inversiones financieras temporales en el activo del balance. Para dicho cálculo, se entiende como Deuda Financiera Bruta la suma de la deuda con entidades de crédito a corto plazo y a largo plazo y las obligaciones y otros valores negociables del pasivo del Balance. La Deuda Financiera Neta proporciona una primera aproximación a la posición de endeudamiento de la Compañía y a la solvencia y liquidez de la misma, al poner en relación el efectivo y equivalentes con la deuda del pasivo. A partir de la Deuda Financiera Neta, se calculan métricas utilizadas comúnmente tales como el ratio de endeudamiento Deuda Financiera Neta / EBITDA, indicador ampliamente utilizado en los mercados de capitales para comparar distintas empresas y calculado como el cociente entre la Deuda Financiera Neta y el EBITDA.

### CAPITAL CIRCULANTE

Tubacex presenta el cálculo del Capital Circulante como la suma de la partida de existencias y de clientes del balance menos la partida de acreedores comerciales.

### CAPITAL CIRCULANTE SOBRE VENTAS

Tubacex presenta el cálculo del Capital Circulante sobre ventas como el cociente entre el Capital Circulante y la cifra de ventas.

### DEUDA FINANCIERA NETA ESTRUCTURAL

Tubacex presenta la Deuda Financiera Neta Estructural como la diferencia entre Deuda Financiera Neta menos el Capital Circulante. Proporciona una visión de la deuda estructural de la compañía ya que dada la estrategia de fabricación mayoritariamente contra pedido el Capital Circulante se encuentra vendido.

### LIQUIDEZ

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

### GENERACIÓN DE CAJA

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

### BOOK-TO-BILL

Tubacex calcula el ratio Book-to-Bill como la relación entre la entrada de pedidos del periodo y la cifra de facturación del mismo periodo. El resultado de este cociente proporciona información sobre la fortaleza de la demanda.

The logo for TUBACEX GROUP is centered on a dark blue 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. The background features a pattern of light blue dots and streaks, suggesting a technical or industrial theme.

**TUBACEX**  
GROUP