

26 FEBRERO 2026

FLUIDRA



RESULTADOS FY 2025

DISCLAIMER

El presente documento tiene carácter meramente informativo y no constituye una oferta de venta, canje o compra, ni una invitación a realizar ofertas de compra, de valores emitidos por cualquiera de las sociedades mencionadas. Esta información financiera ha sido preparada de acuerdo con las normas internacionales de información financiera (NIIF). No obstante, al no haber sido auditada, la información no es definitiva y puede sufrir modificaciones en el futuro.

Los supuestos, información y pronósticos contenidos en este documento no garantizan resultados futuros y están expuestos a riesgos e incertidumbres; los resultados reales pueden diferir significativamente de los utilizados en los supuestos y pronósticos por varias razones.

La información contenida en este documento puede incluir declaraciones sobre intenciones, expectativas o proyecciones futuras. Todas las declaraciones, excepto aquellas basadas en hechos históricos, son declaraciones prospectivas, incluidas, entre otras, las relativas a nuestra posición financiera, estrategia empresarial, planes de gestión y objetivos para operaciones futuras. Tales declaraciones prospectivas están sujetas a riesgos e incertidumbres que podrían provocar que los resultados reales difieran significativamente de los expresados o implícitos en dichas declaraciones. Estos riesgos incluyen, entre otros, fluctuaciones estacionales que puedan afectar la demanda, la competencia en el sector, las condiciones económicas y legales, aranceles o restricciones al libre comercio y/o inestabilidad política en los mercados en los que opera el grupo Fluidra o en aquellos países donde los productos del grupo se fabrican o distribuyen. El grupo Fluidra no asume compromiso alguno de actualizar o revisar las declaraciones prospectivas incluidas en esta información financiera.

En cualquier caso, el grupo Fluidra proporciona información sobre estos y otros factores que pueden afectar a las declaraciones prospectivas, al negocio y a los resultados financieros en los documentos presentados ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Invitamos a todas las personas o entidades interesadas a consultar dichos documentos.

Medidas Alternativas de Rendimiento (MARs)

Este documento y cualquier teleconferencia o webcast relacionado (incluida cualquier sesión de preguntas y respuestas) contiene, además de la información financiera preparada conforme a las NIIF-UE, medidas alternativas de rendimiento ("MARs") según se definen en las Directrices emitidas por la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA) el 5 de octubre de 2015.

Las MARs son utilizadas por la dirección de Fluidra para evaluar el rendimiento financiero, los flujos de caja o la posición financiera del grupo en la toma de decisiones operativas y estratégicas y, por tanto, constituyen información útil para inversores y otros grupos de interés. Algunas MARs forman parte de los objetivos de remuneración de los consejeros ejecutivos, directivos y empleados.

Las MARs se preparan de forma consistente para los periodos presentados en este documento. Deben considerarse un complemento de las mediciones de las NIIF-UE, pueden diferir de las definiciones dadas por los organismos reguladores pertinentes para el grupo y de las medidas de título similar presentadas por otras empresas. No han sido auditadas, revisadas o verificadas por el auditor externo del grupo Fluidra. Para más detalles sobre la definición, relevancia de uso y conciliación de las MARs, véase el apéndice así como el documento "Medidas alternativas de rendimiento" de nuestra página web ([link](#)).

PARTICIPANTES EN LA LLAMADA DE HOY



Eloi Planes
Presidente Ejecutivo



Jaime Ramírez
CEO



Xavier Tintoré
CFO

MENSAJES CLAVE

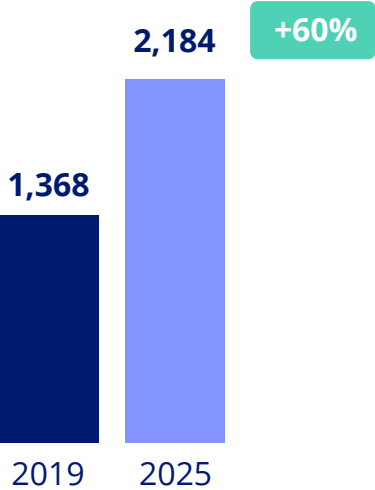
- **Fuerte desempeño en FY 2025**, con ventas creciendo un 7%⁽¹⁾ y EBITDA ajustado un 9%⁽¹⁾, reflejo de la fortaleza de nuestro negocio
 - Crecimiento de volumen en todas las regiones
 - Continuamos ganando cuota de mercado
 - Margen bruto sólido, impulsado por el Programa de Simplificación
 - Buena generación de caja y reducción del apalancamiento
- **Confianza en el futuro del negocio** – propuesta de dividendo de 65 céntimos de euro por acción, un 8% más, en línea con la política
- **Presentamos el *guidance* para FY 2026** – esperamos crecimiento en ventas y expansión del margen EBITDA
- **Ejecutando nuestra estrategia** e invirtiendo para fortalecer el negocio a largo plazo y seguir mejorando la rentabilidad:
 - **Acelerar el crecimiento**
 - **Fomentar la diferenciación competitiva**
 - **Mejorar la excelencia operativa**

(1) A tipo de cambio constante

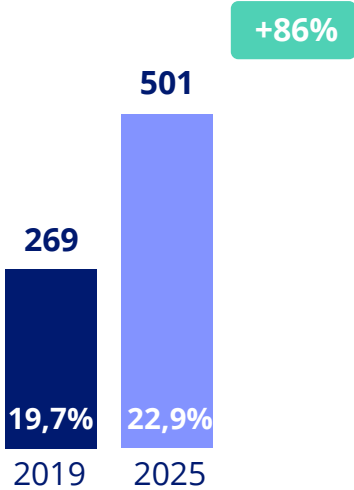


CRECIMIENTO SOSTENIDO Y EXPANSIÓN DE LA RENTABILIDAD EN LOS ÚLTIMOS 6 AÑOS

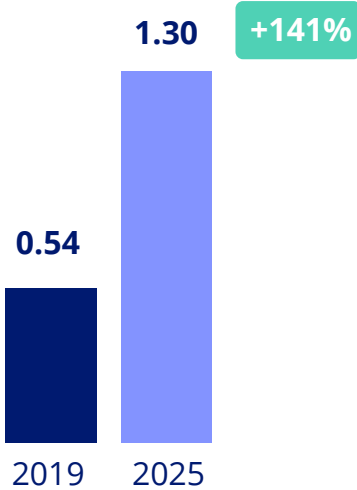
Ventas (M€)



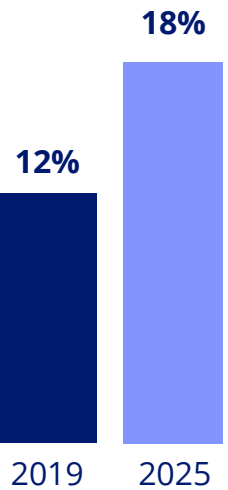
EBITDA aj. (M€)
y margen (%)



Beneficio neto
aj. por acción
(€/acción)

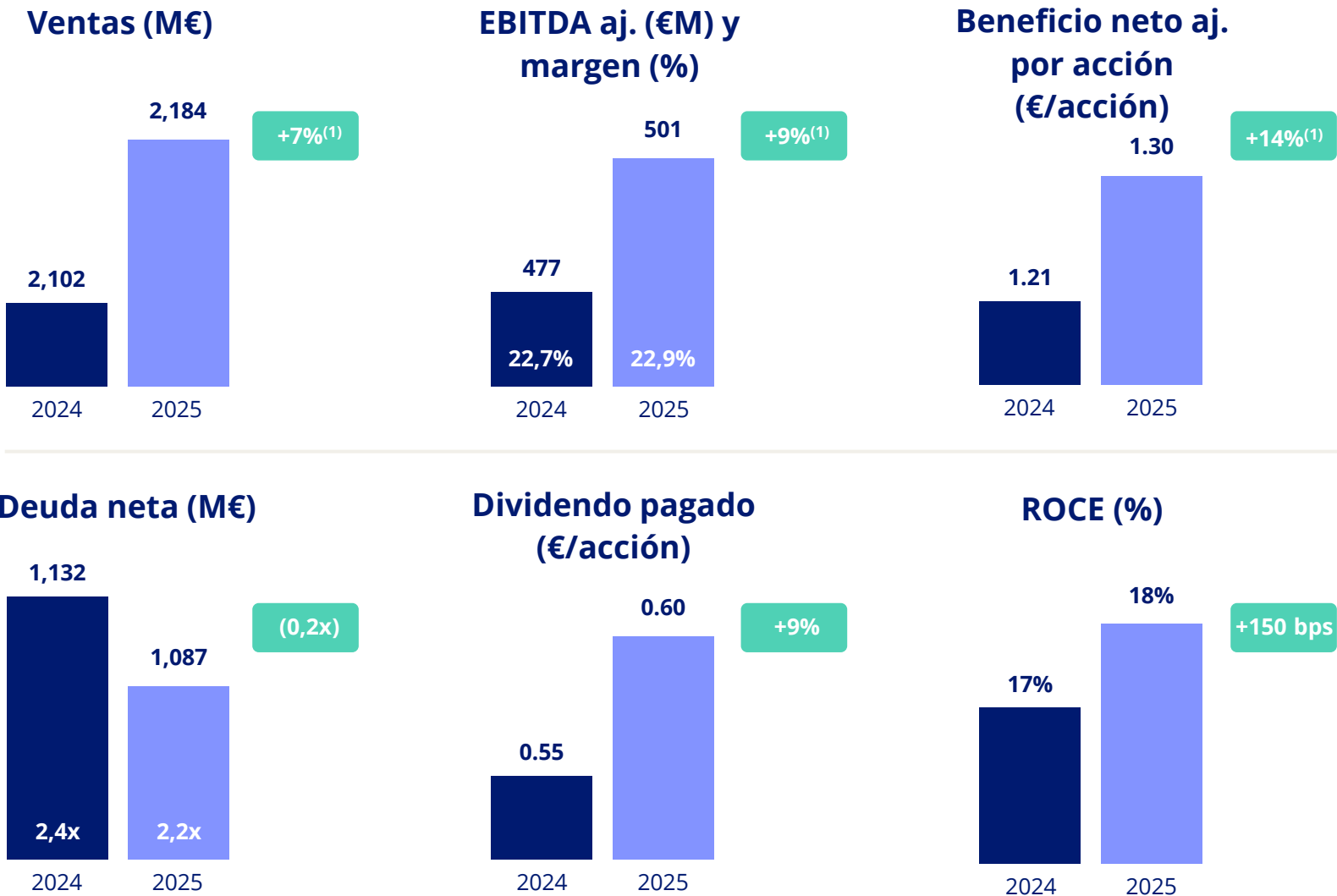


ROCE (%)



Además de la información financiera preparada conforme a las NIIF, esta presentación incluye Medidas Alternativas de Rendimiento ("MARs"). Para más detalles sobre la definición, explicación sobre su uso y conciliación de las MARs, véase el Apéndice.

BUENA EJECUCIÓN EN 2025 A PESAR DE FX DESFAVORABLE

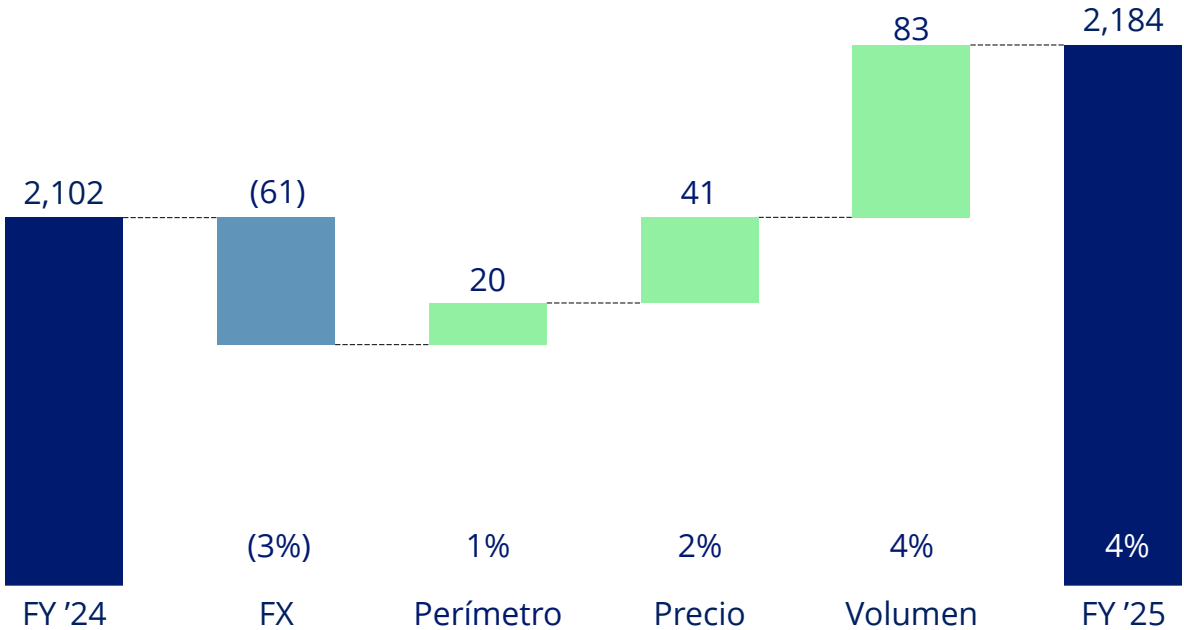


- Aceleración en ventas
- Expansión del margen
- Mejora del retorno sobre el capital y de la rentabilidad para el accionista
- Reducción del apalancamiento tras financiar adquisiciones

(1) A tipo de cambio constante

EXCELENTE DESEMPEÑO ORGÁNICO

Ventas	% Crecimiento YoY a FX y perímetro constante		% ventas de Grupo
	4T 2025	FY 2025	
Sur de Europa	9%	4%	26%
Resto de Europa	0%	4%	13%
América del Norte	3%	7%	44%
Resto del Mundo	5%	7%	17%
Total	4%	6%	100%



CRECIMIENTO DE VOLUMEN EN TODAS LAS REGIONES, PRECIO POSITIVO Y M&A MÁS QUE COMPENSAN EL IMPACTO NEGATIVO DE MONEDA

EJECUTANDO NUESTRA ESTRATEGIA PARA GENERAR VALOR A LARGO PLAZO



Acelerar
el crecimiento



Fomentar
la diferenciación
competitiva



Mejorar
la excelencia
operativa

Cultura, talento y
organización

Disciplina
financiera

Tecnología, datos
y digitalización

Transformación
en curso

Hoja de ruta de
sostenibilidad

POSICIONANDO EL NEGOCIO PARA IMPULSAR EL CRECIMIENTO Y LA EXPANSIÓN DEL MARGEN

EJECUTANDO NUESTRA ESTRATEGIA PARA GENERAR VALOR A LARGO PLAZO

↑
Acelerar
el crecimiento ►

Logros 2025

- Ganancia de **cuota de mercado**
- Excelencia comercial –
gestión de precios y *go-to-market*
- **“Proveedor del Año”** en EE.UU. - **5 años**
consecutivos
- Adquisiciones de **Aiper** y **Powerplastics**
• Acuerdo para la adquisición de **VarioPool**

EJECUTANDO NUESTRA ESTRATEGIA PARA GENERAR VALOR A LARGO PLAZO



Fomentar
la diferenciación
competitiva

Logros 2025

- **Transformación** y globalización de la función de I+D - **acelerando el *speed-to-market***
- Inversión de 64 M€ en I+D (c.3% de las ventas)
- **Nuevo centro global de I+D** en China
- **Ventas de nuevos productos** - 19% del total
- Despliegue de **PoolTrackr SaaS** - mejorando la experiencia del profesional de piscina



INNOVACIÓN – UNA PALANCA CLAVE PARA GANAR EN EL MERCADO



**Innovación
disruptiva para una
experiencia de
cliente de nueva
generación**



Jandy - Edge
Automatización



Astralpool - Cellguard
Clorador de agua salina



**Productos fáciles de
instalar para el
*aftermarket***



Jandy - Service Light
Iluminación



Jandy - Echo
Filtro de cartucho



Jandy - SpeedSet+
Bomba de velocidad variable

EJECUTANDO NUESTRA ESTRATEGIA PARA GENERAR VALOR A LARGO PLAZO



Mejorar
la excelencia
operativa



Logros 2025

- Programa de Simplificación ejecutado - **100M€ en ahorros** y >500 pbs de mejora en margen bruto desde su inicio
- Nuevo **plan** para mejorar la **competitividad** - **120M€** en ahorros
- Construcción de una cadena de suministro global más ágil, eficiente en costes y resiliente
- Tecnología como palanca de **eficiencia** (herramientas S&OP, nuevo ERP)



NUEVO PLAN DE EFICIENCIA 2026-2030 PARA IMPULSAR LA COMPETITIVIDAD



Gestión estratégica de proveedores

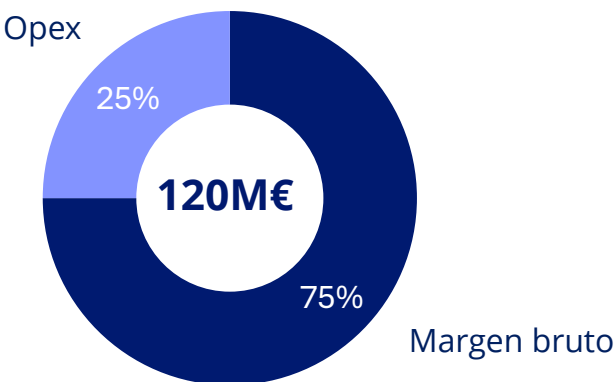


Rediseño para generar valor "DtV"

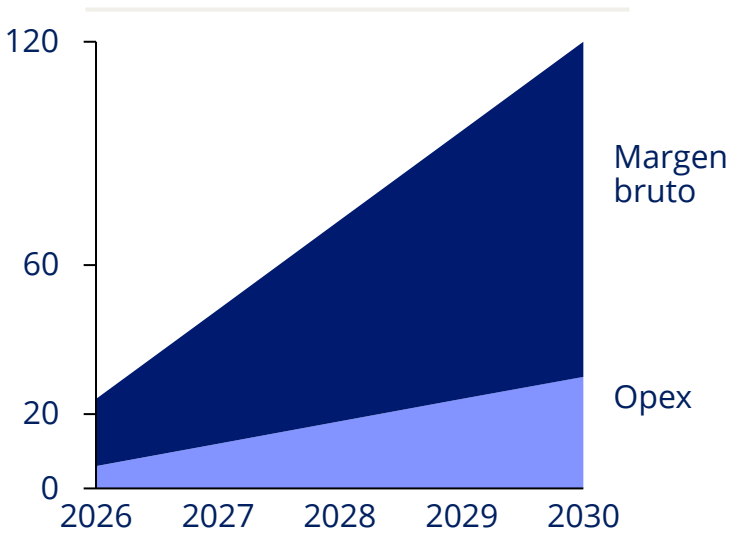


Huella industrial flexible y escalable

Ahorros – distribución en la P&L



Ahorros - phasing



OPORTUNIDAD DE GENERAR 120M€ ADICIONALES EN PRODUCTIVIDAD Y AHORROS DE COSTES (2026-2030)

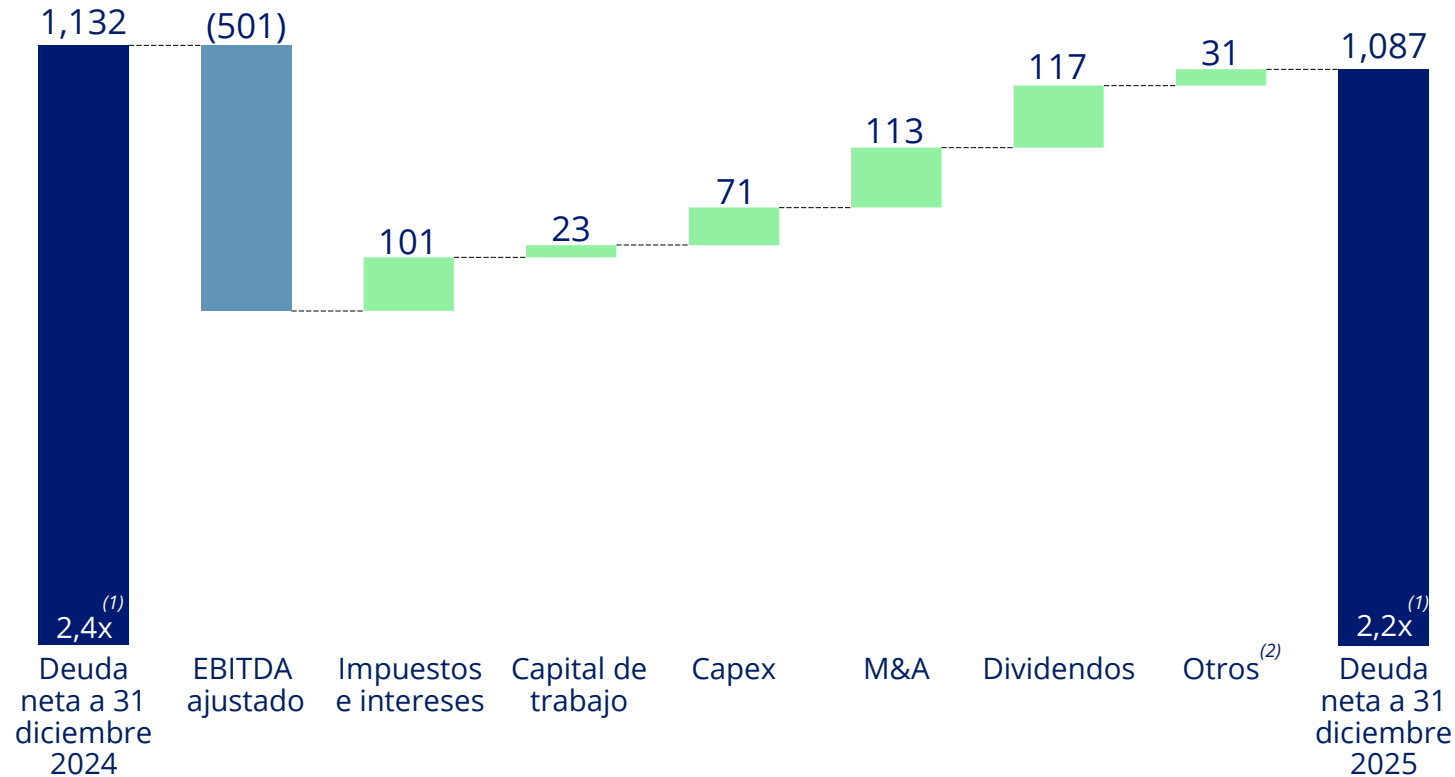
Nota: Este programa incluye gastos no recurrentes estimados de c.€50M

MAYORES VENTAS, EBITDA AJUSTADO Y BENEFICIO NETO

Resultados FY M€	2024	% Ventas	2025	% Ventas	Evol. 25/24
Ventas	2.102	100%	2.184	100%	3,9%
Margen bruto	1.190	56,6%	1.236	56,6%	3,9%
Opex	712	33,9%	735	33,6%	3,1%
EBITDA ajustado	477	22,7%	501	22,9%	5,0%
D&A (PPA no relacionado)	98	4,6%	106	4,8%	8,2%
EBITA ajustado	380	18,1%	395	18,1%	4,1%
Amortización (PPA relacionado)	63	3,0%	57	2,6%	(9,5%)
Gastos de reestructuración, M&A, integración y Gasto por compensación en acciones	57	2,7%	29	1,3%	(49,3%)
Resultado financiero neto	67	3,2%	66	3,0%	(0,3%)
Gasto por impuesto sobre las ganancias	51	2,4%	64	2,9%	25,5%
Participaciones no dominantes	4	0,2%	3	0,1%	(29,5%)
Resultado atribuido a la dominante	138	6,6%	176	8,1%	27,5%
Beneficio neto ajustado	233	11,1%	250	11,5%	7,6%

- **Ventas crecieron un 4% año a año**, un 7% ajustadas por moneda, con crecimiento en todas las regiones
- El **Margen bruto se mantuvo estable año a año**, beneficiándose del Programa de Simplificación, que compensó la inflación y los efectos negativos del *mix* geográfico y de producto
- La evolución del **Opex** refleja la inflación en costes laborales, logísticos y generales, junto con la inversión continua en digitalización y crecimiento, M&A aportó aproximadamente 6M€
- El **EBITDA ajustado creció un 5% año a año**, un 9% ajustado por moneda, con ligera mejora del margen
- Los **gastos de reestructuración, M&A e integración se redujeron** significativamente, en línea con lo esperado
- **Fuerte mejora del beneficio, un 28% superior año a año**
- El **beneficio neto ajustado creció un 8% año a año**

FUERTE GENERACIÓN DE CAJA E INVERSIÓN EN CRECIMIENTO



- **Fuerte generación de caja, al tiempo que:**
 - invertimos en el negocio para crecer tanto orgánica como inorgánicamente
 - remuneramos a los accionistas conforme a nuestra política de dividendo
- **Mejora de la ratio de apalancamiento,** apoyada por la mejora del desempeño operativo y un efecto favorable de moneda en la deuda

(1) Ratio Deuda neta / EBITDA ajustado

(2) "Otros" incluye principalmente pagos por arrendamientos, efecto tipo de cambio y partidas no recurrentes. Para más detalle, véase la diapositiva 31 del apéndice

AIPER – FORTALEZAS COMPLEMENTARIAS PARA GANAR EN UN MERCADO EN CRECIMIENTO

AIPER®
+
FLUIDRA



1

Compañía de robots sin cable para piscinas, innovadora y con fuerte crecimiento, impulsada por la tecnología. El mercado de limpiafondos sigue ampliamente infra-penetrado, con tasas de adopción aún por debajo del 25%

2

Marca de consumidor atractiva y go-to-market omnicanal, en una categoría con **un importante potencial de crecimiento**, que está transformando a los actores tradicionales, incluyendo Fluidra

3

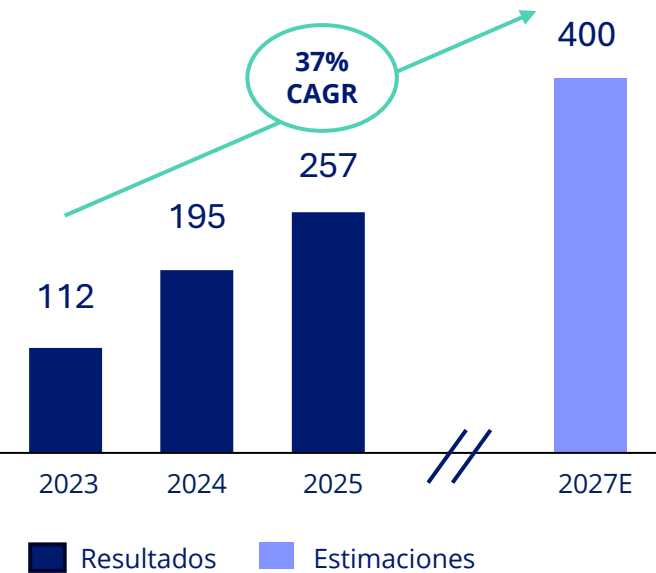
Inversión inicial de \$100 millones por el 27% completada. La Fase II contempla aumentar la participación a >51% (en efectivo o en especie) cuando se alcancen i) ventas de 370M\$ y ii) margen EBITDA del 15% (en IFRS)

4

Alianza estratégica que combina la experiencia global, escala y capacidades de Fluidra con la tecnología avanzada y el enfoque al consumidor de Aiper para generar valor

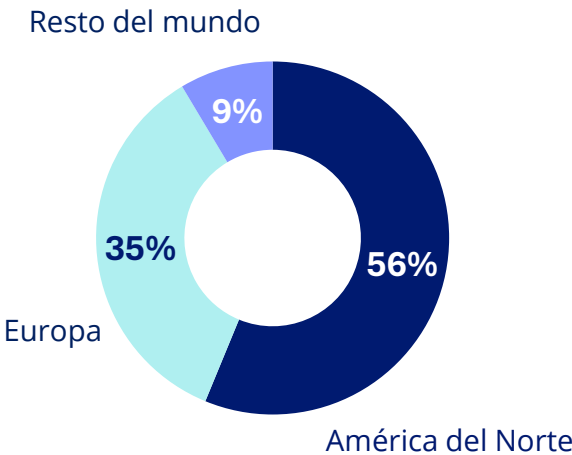
AIPER – TECNOLOGÍA, CRECIMIENTO E INNOVACIÓN EN LIMPIEZA DE PISCINAS

Impresionante desempeño de ventas (M\$)



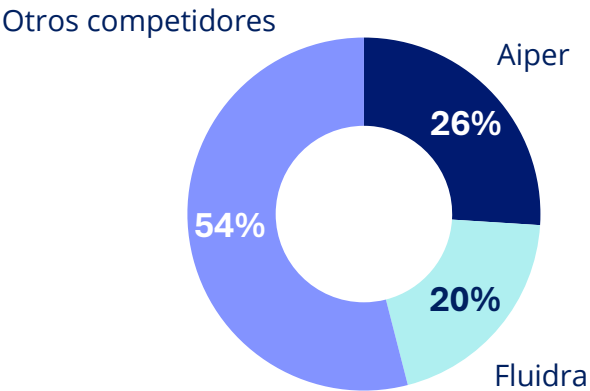
I+D powerhouse y reconocida marca de consumidor - clara oportunidad de apalancamiento

Ventas por región (%)



Líder en mercados clave, con exposición internacional diversificada

Cuota de mercado global estimada (%)



Creación de una **plataforma global líder** en limpiafondos robóticos

ESTIMACIÓN DE CIERRE DE FASE II EN 2027

Nota: cuotas de mercado estimadas a precios retail; la definición del mercado y las fuentes pueden variar

PERSPECTIVAS 2026

- **Perspectiva de crecimiento de ventas:**

- Evolución plana en nueva construcción y remodelación
- Crecimiento positivo en *aftermarket* (mantenimiento y reparación)
- Crecimiento moderado en Piscina Comercial
- Ganancias de cuota de mercado
- Contribución de precio de *low-single-digits*
- Contribución positiva de M&A

- **Expansión del margen EBITDA:**

- Inflación en materias primas y costes laborales, más que compensada por la contribución del nuevo plan de eficiencia y las medidas de control de costes
- Continuamos invirtiendo en diferenciación mediante innovación y digitalización



Guidance para FY 2026 (a FX constante)

Ventas (año a año %)	+3% a +7%
Margen EBITDA ajustado (% ventas)	23,3% a 24,3%
Beneficio neto ajustado por acción (año a año %)	+4% a +13%

Nota: El FX promedio EUR/USD para FY 2025 fue 1,13

RESUMEN

- **Fuerte desempeño** en FY, con **crecimiento en todas las regiones**
- **Sólido margen bruto, impulsado por el Programa de Simplificación**
- **Preparados para 2026**, respaldados por una sólida demanda subyacente. **Control de costes y nuevo plan de eficiencia** en marcha para continuar mejorando el margen
- **Confiados en nuestro futuro: centrados en ejecutar nuestra estrategia**, crecer tanto orgánica como inorgánicamente y seguir mejorando el retorno sobre el capital en el medio plazo, en una industria con atractivas dinámicas estructurales de crecimiento





— APÉNDICE

POR QUÉ FLUIDRA GANA

Líder global en una industria estructuralmente atractiva, con crecimiento a largo plazo respaldado por un *aftermarket* resiliente

- 1 **Jugador #1** con presencia única y la **oferta de producto más amplia**. Foco en la excelencia operativa
- 2 **Líderes en innovación centrada en el cliente, conectividad y piscinas sostenibles** - creando diferenciación competitiva
- 3 **Excelente M&A *track record*** y asignación consistente de capital
- 4 Equipo **experimentado** y cualificado
- 5 **Excelente desempeño financiero** - crecimiento y creación de valor para el accionista que permiten un acceso óptimo al capital



PREPARADOS PARA NUESTRA SIGUIENTE FASE DE DESARROLLO

2007-2017

POST IPO – PRE-FUSIÓN

- Enfoque **principalmente europeo**, con presencia marginal en EE. UU. y mayor exposición a nueva construcción
- Reestructuración y desinversión de negocios **no relacionados con piscinas**
- **#1 en Europa y APAC**

De **650M€** a **780M€**

c.2% CAGR de ventas

Margen EBITDA aj. **12,7%** en 2017

c.11% ROCE promedio

2018-2025

POST FUSIÓN – ACTUALMENTE

- **#1 a nivel mundial**, con presencia diversificada
- **La cartera de productos más amplia del sector**
- **Ganancia de cuota hasta convertirse en el #2 en EE. UU.**

De **1,3bn€** a **2,2bn€**

c.8% CAGR de ventas

Margen EBITDA aj. **22,9%** en 2025

ROCE del **11% al 18%**

Futuro

SIGUIENTE FASE DE CRECIMIENTO

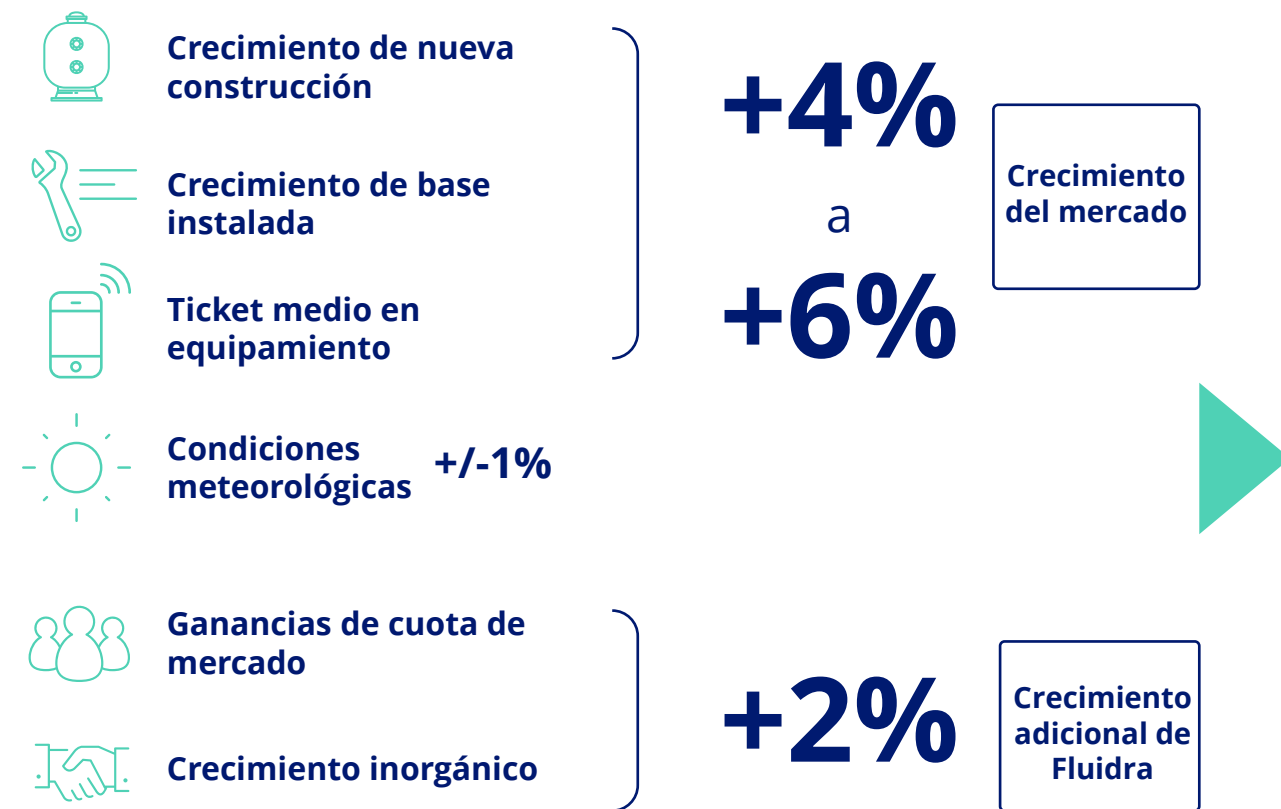
- **Refuerzo del liderazgo** y crecimiento en **productos y regiones de alto potencial**
- Impulso de la **innovación, digitalización y desarrollo de producto**
- Maximización de la **productividad y eficiencia** a lo largo de la cadena de valor

+6% a +8% crecimiento YoY ventas

>25% margen EBITDA ajustado

>17% ROCE

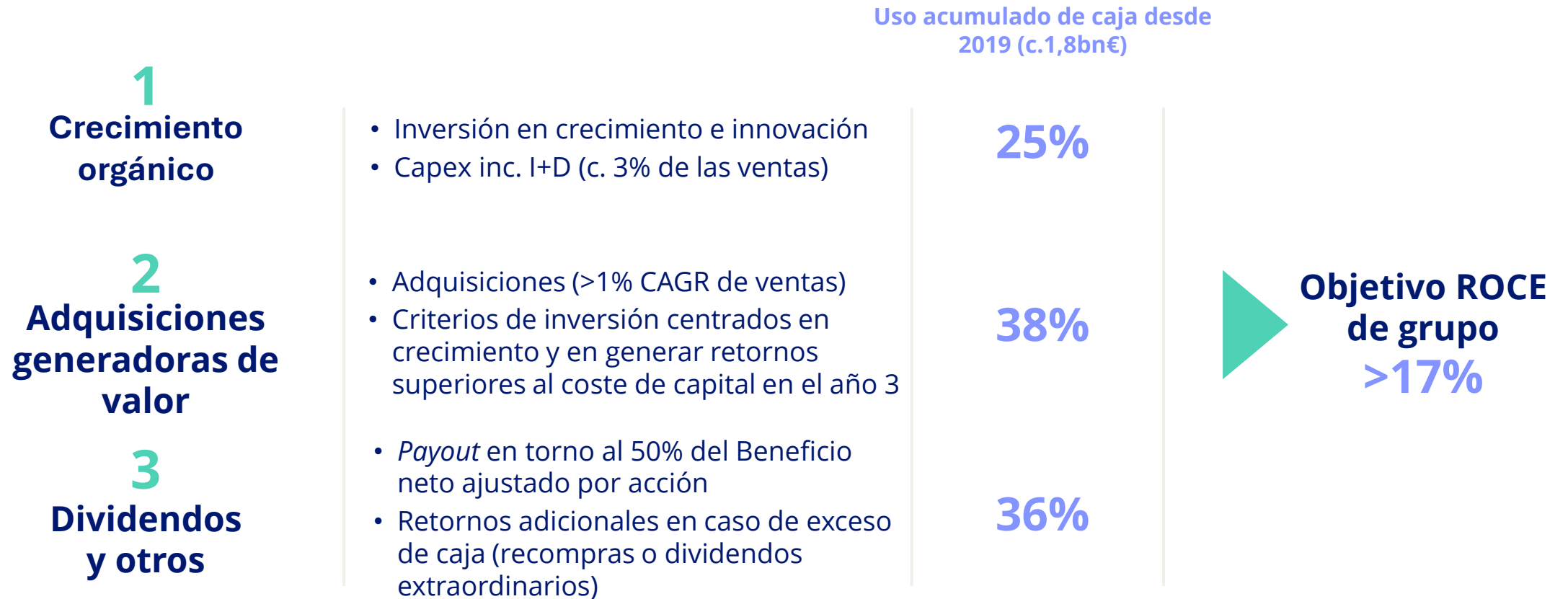
OBJETIVOS FINANCIEROS A MEDIO PLAZO



Objetivos a medio plazo

Crecimiento anual de ventas	+6% a +8%
Margen EBITDA ajustado	>25%
ROCE	>17%

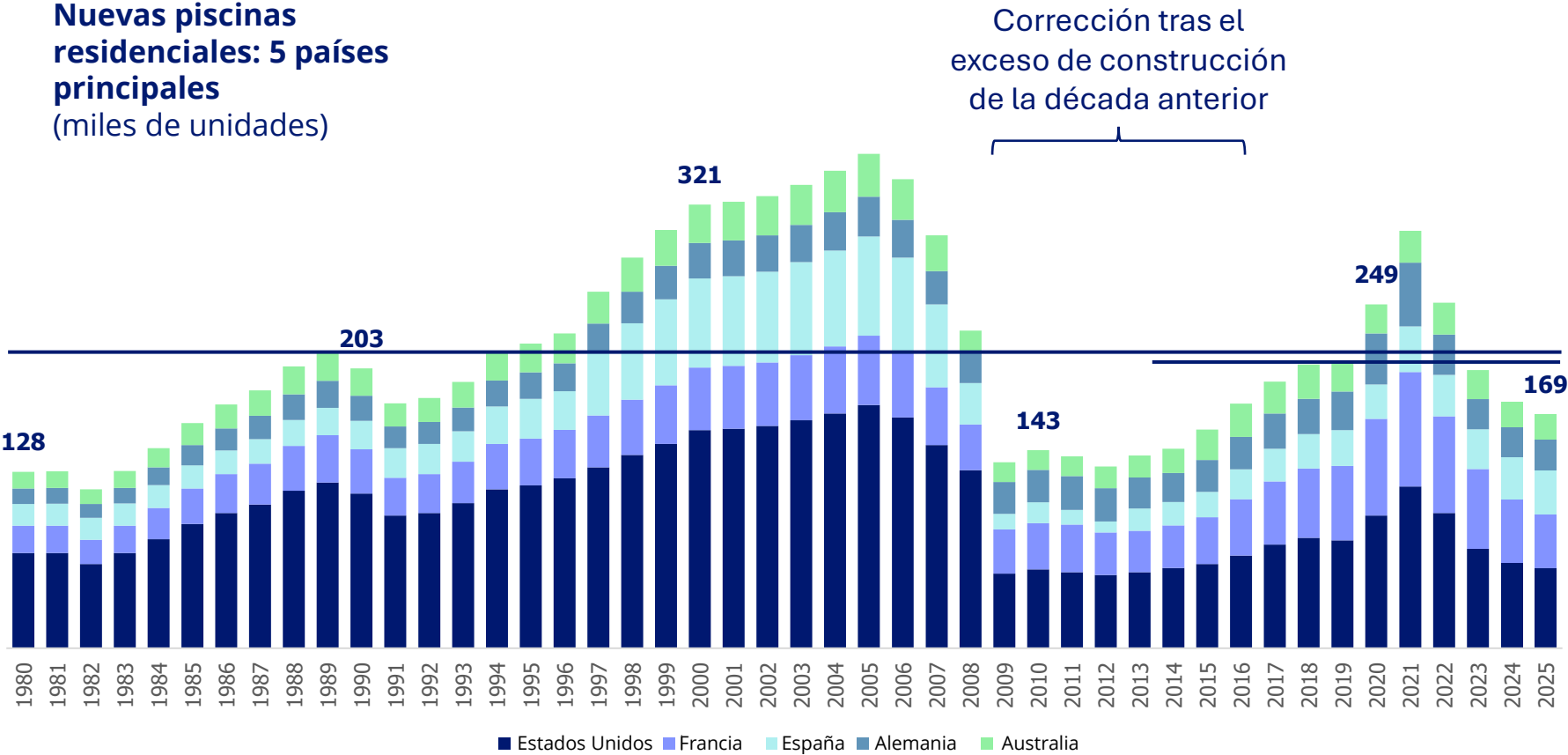
ASIGNACIÓN DE CAPITAL CONSISTENTE PARA GENERAR VALOR – MARCO SIN CAMBIOS



Balance resiliente:

Objetivo de operar el negocio con un apalancamiento de aproximadamente 2x en el medio plazo

NUEVAS PISCINAS ACTUALMENTE EN NIVELES HISTÓRICAMENTE BAJOS



5 principales países:
Aproximadamente el 55%
de la base instalada global
>70%
de las ventas de Fluidra

Promedio 1980-2025: 214 mil unidades
Promedio 2015-2025: 208 mil unidades

Impulsarán el crecimiento a medida que vuelvan a niveles normalizados a medio plazo

VENTAS POR GEOGRAFÍA

4T M€	2024	% Ventas	2025	% Ventas	Evol. 25/24	Const. FX	Perímetro constante	Const. FX y perímetro
Sur de Europa	69	15%	76	17%	10,2%	10,4%	9,1%	9,3%
Resto de Europa	40	9%	42	9%	5,5%	5,2%	0,5%	0,2%
América del Norte	244	53%	230	50%	(6,0%)	2,7%	(6,0%)	2,7%
Resto del Mundo	111	24%	111	24%	0,4%	6,2%	(0,3%)	5,4%
Total	465	100%	460	100%	(1,1%)	4,9%	(1,8%)	4,1%

FY M€	2024	% Ventas	2025	% Ventas	Evol. 25/24	Const. FX	Perímetro constante	Const. FX y perímetro
Sur de Europa	544	26%	573	26%	5,3%	5,4%	4,4%	4,4%
Resto de Europa	268	13%	288	13%	7,6%	7,4%	3,8%	3,6%
América del Norte	935	44%	959	44%	2,6%	7,5%	2,6%	7,5%
Resto del Mundo	356	17%	364	17%	2,3%	7,9%	1,3%	6,9%
Total	2.102	100%	2.184	100%	3,9%	7,0%	3,0%	6,1%

VENTAS POR UNIDAD DE NEGOCIO

4T M€	2024	% Ventas	2025	% Ventas	Evol. 25/24	Const. FX y perímetro
Piscina y Wellness	459	99%	453	98%	(1,3%)	3,9%
Residencial	333	72%	322	70%	(3,2%)	2,3%
Comercial	42	9%	45	10%	6,5%	11,6%
Tratamiento Agua Piscina Residencial	64	14%	66	14%	3,4%	7,8%
Conducción Fluidos	20	4%	20	4%	(2,2%)	1,2%
Riego, Industrial y Otros	6	1%	7	2%	20,6%	21,7%
Total	465	100%	460	100%	(1,1%)	4,1%

FY M€	2024	% Ventas	2025	% Ventas	Evol. 25/24	Const. FX y perímetro
Piscina y Wellness	2.069	98%	2.147	98%	3,8%	6,0%
Residencial	1.488	71%	1.532	70%	3,0%	5,3%
Comercial	185	9%	200	9%	8,6%	10,0%
Tratamiento Agua Piscina Residencial	304	14%	321	15%	5,4%	7,6%
Conducción Fluidos	92	4%	93	4%	1,7%	3,5%
Riego, Industrial y Otros	33	2%	37	2%	11,7%	12,3%
Total	2.102	100%	2.184	100%	3,9%	6,1%

RECONCILIACIÓN DE BAI A EBITDA AJUSTADO

FY M€	2024	2025	Evol. 25/24
Beneficio antes de impuestos (BAI)	193	243	25,8%
Resultado financiero neto	67	66	(0,3%)
D&A	161	163	1,2%
Gastos de reestructuración, M&A e integración	51	25	(51,8%)
Gasto por compensación en acciones	5	4	(25,0%)
EBITDA ajustado	477	501	5,0%

RECONCILIACIÓN DEL RESULTADO ATRIBUIDO A LA DOMINANTE A BENEFICIO NETO AJUSTADO POR ACCIÓN

FY M€	2024	2025	Evol. 25/24
Resultado atribuido a la dominante	138	176	27,5%
Gastos de reestructuración, M&A e integración	51	25	(51,8%)
Gasto por compensación en acciones	5	4	(25,0%)
Resultado financiero neto	67	66	(0,3%)
Intereses netos pagados	(63)	(54)	(14,4%)
Amortización (PPA relacionada)	63	57	(9,5%)
Efecto fiscal sobre los ajustes	(29)	(25)	(16,0%)
Ajustes impositivos en efectivo	95	74	(21,5%)
Beneficio neto ajustado	233	250	7,6%
Número de acciones en circulación	192	192	-
Beneficio neto ajustado por acción	1,21	1,30	7,6%

CAPITAL DE TRABAJO NETO

Diciembre M€	2024	% LTM ventas	2025	% LTM ventas	Evol. 25/24
Existencias	466	22,2%	437	20,0%	(6,2%)
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	291	13,8%	262	12,0%	(9,9%)
Acreedores comerciales	386	18,4%	341	15,6%	(11,8%)
Capital de trabajo neto operativo	371	17,7%	359	16,4%	(3,3%)
Dividendos, <i>earn-outs</i> y otros	5	0,2%	1	0,0%	(84,8%)
Total capital de trabajo neto	366	17,4%	358	16,4%	(2,3%)

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO (ABREVIADO)

Flujos de efectivo (abreviado) y deuda neta FY M€	2024	2025	Evol. 25/24
EBITDA ajustado	477	501	24
Intereses netos pagados	(63)	(54)	9
Impuesto sobre las ganancias pagadas	(100)	(47)	53
Capital de trabajo operativo	38	(23)	(61)
Otros flujos de caja operativos ⁽¹⁾	(43)	(35)	7
Flujo de caja de actividades de explotación	311	343	32
<i>Capex</i>	(73)	(71)	2
Adquisiciones / desinversiones	(6)	(31)	(25)
Otros flujos de caja de inversión ⁽²⁾	5	(82)	(86)
Flujo de caja de actividades de inversión	(74)	(184)	(110)
Pagos por pasivos por arrendamientos	(44)	(49)	(5)
Autocartera, neto	0	0	(1)
Dividendos pagados	(108)	(117)	(9)
Flujo de caja de financiación	(151)	(166)	(14)
Flujo de caja libre	85	(7)	(92)
Deuda neta período anterior	1.172	1.132	(41)
FX y cambios en arrendamientos	44	(52)	(96)
Flujo de caja libre	(85)	7	92
Deuda neta	1.132	1.087	(45)
Pasivos por arrendamientos	(184)	(183)	1
Deuda financiera neta	948	904	(43)

- 1. Incluye gastos de reestructuración, M&A e integración
- 2. Incluye 85M€ de pagos por inversiones contabilizadas por el método de la participación (Fase I de Aiper)

ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA INTERMEDIOS

(ABREVIADO)

Activos	12/2024	12/2025	Pasivos	12/2024	12/2025
Inmovilizado material	362	378	Capital	192	192
Fondo de comercio	1.344	1.269	Prima de emisión	1,149	1,149
Otros activos intangibles	871	738	Ganancias acumuladas y otras reservas	268	333
Activos financieros no corrientes	24	8	Dividendos a cuenta	-	-
Otros activos no corrientes	115	193	Acciones propias	(50)	(51)
Total activo no corriente	2.716	2.586	Otro resultado global	89	(31)
			Participaciones no dominantes	10	9
			Total patrimonio neto	1.657	1.601
			Pasivos fin. con ent. de crédito y otros valores negoc.	1,121	1.031
			Otros pasivos no corrientes incl. arrend.	345	317
			Total pasivo no corriente	1.466	1.348
Existencias	466	437	Pasivos financieros + préstamos	14	10
Deudores com. y otras cuentas a cobrar	291	262	Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	391	341
Otros activos financieros corrientes	2	9	Otros pasivos corrientes incl. arrend.	108	114
Efectivo y otros medios líquidos equiv.	162	121	Total pasivo corriente	514	465
Total activo corriente	921	829	Total patrimonio neto y pasivo	3.637	3.414
Total activo	3.637	3.414			

MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO

Los estados financieros de Fluidra se preparan de conformidad con las NIIF-UE y demás disposiciones del marco normativo de información financiera que resultan de aplicación. La información financiera presentada también incluye otras medidas preparadas de acuerdo con el modelo de *reporting* del grupo denominadas Medidas Alternativas de Rendimiento ("MAR"). Hemos renombrado "EBITDA", "EBITA", "Beneficio de caja neto" y "Beneficio de caja neto por acción" como "EBITDA ajustado", "EBITA ajustado", "Beneficio neto ajustado" y "Beneficio neto ajustado por acción", respectivamente. Para más detalles, consultar el documento "Medidas alternativas de rendimiento" que se puede encontrar dentro de la sección "Accionistas e Inversores" dentro de la web del grupo Fluidra ([link](#)):

- **"Opex"** (*Operational expenditures*): equivale al total de gastos operativos para llevar a cabo el negocio. Incluye los "gastos de personal" más "otros gastos de explotación" neto de i) "ingresos por prestación de servicios", ii) "trabajos efectuados por el Grupo para activos no corrientes", iii) "beneficios/pérdidas por la venta de inmovilizado", iv) "Gasto por compensación en acciones" y v) la parte relevante de "Gastos de reestructuración, M&A e integración" (definidos en el punto 6) relativos al "Opex"
- **"EBITDA ajustado"**: es el beneficio antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización, por sus siglas en inglés. Se calcula como "ventas de mercaderías y productos terminados" menos i) "variación de existencias de producto terminado y en curso y aprovisionamientos de materia prima", ii) "gastos de personal" y iii) "otros gastos de explotación" netos de i) "ingresos por prestación de servicios", ii) "trabajos efectuados por el Grupo para activos no corrientes", iii) "beneficios/pérdidas por la venta de inmovilizado" y iv) "participación en beneficios/pérdidas del ejercicio de las inversiones contabilizadas aplicando el método de la participación". La cifra resultante es ajustada por "Gasto por compensación en acciones" y "Gastos de reestructuración, M&A e integración"
- **"Gasto por compensación en acciones" y "Gastos de reestructuración, M&A e integración"**: son gastos que no son ocasionados por la operativa usual del negocio y aun pudiéndose producir en más de un período, no tienen una continuidad en el tiempo (a diferencia de los gastos operativos) y ocurren en un momento concreto o están relacionados con un evento concreto. "Gasto por compensación en acciones" está relacionada con el coste del plan de incentivos a largo plazo del equipo directivo. Los "Gastos de reestructuración, M&A e integración" están principalmente compuestos por los gastos relacionados con la integración de compañías recientemente adquiridas o con actividades de reestructuración como, por ejemplo, la ejecución del Programa de Simplificación que la compañía comenzó a implementar durante la segunda mitad del año 2022. La mayoría de estos gastos afectan al "Opex", aunque hay una parte relativamente menor que afecta al "Margen bruto"
- **"Beneficio neto ajustado" y "Beneficio neto ajustado por acción"**: el "Beneficio neto ajustado" se define como el "Resultado atribuido a tenedores de instrumentos de patrimonio neto de la dominante" ajustado por i) los "Gastos de reestructuración, M&A e integración", ii) "Gasto por compensación en acciones", iii) la "amortización (PPA relacionada)", iv) la parte del resultado financiero neto que no ha supuesto salida de caja o intereses netos pagados y, finalmente, v) "efecto impositivo de los ajustes", el cual recoge el impacto impositivo correspondiente a cada uno de los ajustes descritos en los apartados i) a iv). El cálculo se realiza aplicando a cada ajuste el tipo impositivo correspondiente a la naturaleza y jurisdicción en la que se genera. El "Beneficio neto ajustado por acción" es el "Beneficio neto ajustado" dividido por el número de acciones en circulación de la compañía a fecha de cierre del ejercicio sin tener en cuenta el efecto de la autocartera
- **"Capital de trabajo neto operativo"**: Se define como la suma de las partidas de balance de i) "existencias" y ii) "deudores comerciales y otras cuentas a cobrar" menos "acreedores comerciales", el cual excluye aquella parte de "acreedores comerciales y otras cuentas a pagar" que no está 100% ligada a la actividad comercial del negocio (principalmente, el pago futuro de dividendos ordinarios y/o el pago futuro del precio de adquisición u opciones acordado con compañías adquiridas o "earn-outs"). El ajuste puede tener relativamente poco impacto a cierre de año, sin embargo, puede cobrar especial relevancia en algunos cierres trimestrales dentro del año
- **"Deuda neta", "Ratio deuda neta sobre EBITDA ajustado" y "Deuda financiera neta"**: la "Deuda neta" se determina por la suma de i) "pasivos financieros con entidades de crédito y otros valores negociables corrientes y no corrientes", ii) "pasivos por arrendamientos corrientes y no corrientes" y iii) "instrumentos financieros derivados pasivos", neto de i) "efectivo y otros medios equivalentes", ii) "activos financieros no corrientes", iii) "otros activos financieros corrientes" e iv) "instrumentos financieros derivados". La "Deuda financiera neta" no es más que la "Deuda neta" excluyendo el importe de los pasivos por arrendamientos. El "Ratio deuda neta sobre EBITDA ajustado" se calcula como "Deuda neta" dividida por el "EBITDA ajustado" generado en los últimos doce meses
- **"ROCE"**: "Return on Capital Employed" ("ROCE" por sus siglas en inglés) es una medida de rendimiento del capital que se ha empleado en el negocio. Se calcula como "EBITA ajustado" de los últimos doce meses dividido entre la suma del "cash equity" y "deuda neta". El "cash equity" equivale al "total patrimonio neto" ajustado por 527 millones de euros que reflejan la diferencia entre la media de la cotización de la acción de los seis meses anteriores al anuncio de la fusión con Zodiac (7,4 euros por acción, valor de canje de acciones en la fusión) y la cotización al cierre de la operación (13,7 euros por acción, valor al que se contabiliza la compra de Zodiac, según NIIF), multiplicado por los 83 millones de nuevas acciones emitidas.

GRACIAS



+34 93 724 39 00



Investor_relations@fluidra.com



Avda. Alcalde Barnils 69 - 08174 Sant Cugat (Barcelona)



www.fluidra.com

FLUIDRA