

RESULTADOS

Nueve meses 2025

Octubre 2025

TUBACEX
GROUP

PRINCIPALES CONSIDERACIONES

- Tubacex cierra los nueve primeros meses del año con unas **ventas de 525,9M€ y un EBITDA de 84,6M€**.
- **El margen EBITDA alcanza el 16,1%**, 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 ejercicio de 2025 se está desarrollando en un entorno caracterizado por la **debilidad general del mercado** que afecta a los volúmenes de venta en todos nuestros sectores de actividad y en especial a las ventas en los segmentos más generalistas y de menos valor añadido.
- El **buen mix** de ventas unido al **posicionamiento en productos premium** permiten mantener el **margen EBITDA por encima del objetivo estratégico del 15%**. Este hecho en un mercado especialmente débil confirma el posicionamiento estratégico de la compañía.
- A pesar de la situación del mercado la **cartera de pedidos** se sitúa en **1.266M€**, con un importante peso de productos de alto valor añadido y elevado margen.
- El contrato de suministro de **OCTG en CRA para ADNOC** está **excediendo las expectativas iniciales de volúmenes** para 2025 y esta perspectiva se mantiene para 2026. Esta aceleración ha provocado un efecto conjunto en los circulantes del grupo de 115M€, con su consecuente impacto en la cifra de deuda financiera neta.
- Se espera que las **medidas de salvaguarda para el sector del acero** anunciadas recientemente por la Unión Europea tengan un efecto positivo, si bien, se trata aún de una propuesta cuyo detalle está pendiente de desarrollo y sin fecha de implementación.
- Los niveles de **actividad, producción y volumen de ventas** previstos para el **cuarto trimestre incluirán de forma progresiva el impacto positivo del contrato de suministro de OCTG en CRA para ADNOC** que ya representa un volumen de producción muy relevante en el año.
- Dada la inestabilidad general del mercado, la compañía está revaluando todos los escenarios de cara al ejercicio **2026**, poniendo en marcha todas las medidas necesarias para **asegurar los márgenes actuales y recuperar volúmenes de actividad** en todas sus líneas de negocio.

9M 2025 EN CIFRAS

VENTAS
525,9 €M

EBITDA
84,6 €M

Margen EBITDA
16,1%

DFN / EBITDA
3,5x

BENEFICIO NETO
16,7 €M

2025, AÑO DE BUENA RENTABILIDAD Y REDUCCIÓN DE DEUDA CON PERSPECTIVAS POSITIVAS PARA 2026

MAGNITUDES FINANCIERAS

(Mill.€)	9M 2024	9M 2025	% Var.	3T 2024	3T 2025	% Var.
Ventas	569,1	525,9	-7,6%	171,1	164,4	-3,9%
EBITDA	78,1	84,6	8,4%	28,0	23,7	-15,5%
Margen EBITDA	13,7%	16,1%		16,4%	14,4%	
EBIT	45,8	50,4	10,2%	18,3	13,1	-28,7%
Margen EBIT	8,0%	9,6%		10,7%	8,0%	
Beneficio Antes de Impuestos y Minoritarios	18,2	26,9	48,4%	8,9	6,6	-25,7%
Margen	3,2%	5,1%		5,2%	4,0%	
Beneficio Neto	14,2	16,7	17,5%	7,7	1,1	-85,7%
Margen	2,5%	3,2%		4,5%	0,7%	

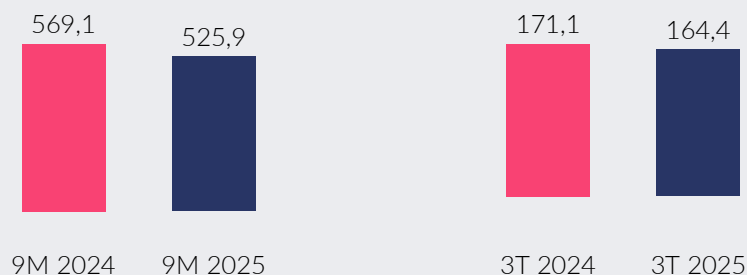
	Dic. 24	Sept. 25	Var. (M€)	Estimación ex - ADNOC		
	Dic. 24	Sept. 25	Var. (M€)	Dic. 24	Sept. 25	Var. (M€)
Capital Circulante	310,2	431,0	+120,8	310,2	316,0	+5,8
Capital Circulante / Ventas	40,4%	59,5%		40,4%	43,6%	
Deuda Financiera Neta	255,0	399,3	+144,2			
Deuda Financiera Neta / EBITDA	2,4x	3,5x				
Deuda Financiera Neta Estructural ⁽¹⁾	-55,2	-31,7	+23,5			

(1) Deuda Financiera Neta – Capital Circulante

PRINCIPALES CIFRAS DE LA CUENTA DE RESULTADOS

VENTAS

Mill.€

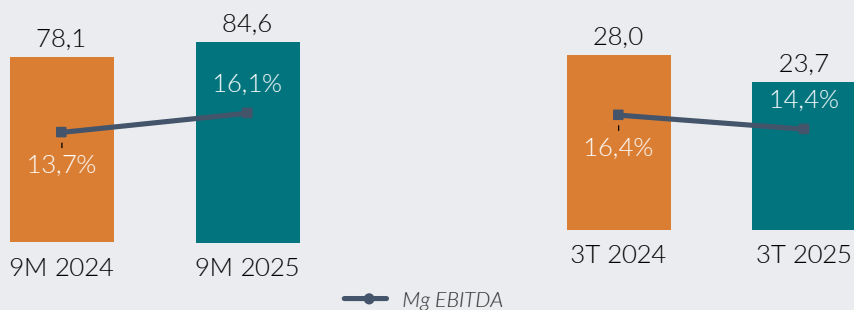


VENTAS

- **Cifra de ventas un 7,6% inferior al mismo periodo de 2024.**
- **Debilidad general del mercado:**
 - Afectando a los volúmenes de actividad, especialmente en productos de menor valor añadido.
- **Precio níquel:**
 - Tendencia decreciente del precio del níquel con caída acumulada del 0,3% en el periodo y un precio medio un 10,9% por debajo que en 9M 2024.
- **Tipo de cambio \$ frente a €:**
 - Depreciación continuada del USD durante 2025 con una caída acumulada en el año superior al 14%.
 - Este efecto 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.

EBITDA

Mill.€



EBITDA

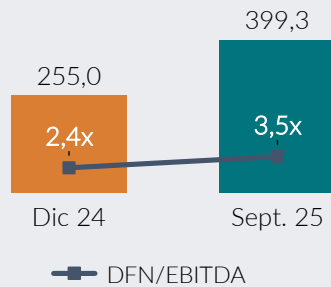
- El **EBITDA aumenta un 8,4%** con respecto a los nueve primeros meses de 2024, manteniendo un **margen por encima del objetivo estratégico del 15%.**
- La elevada cartera con importante peso de productos de alto valor añadido **permitirá mantener el cumplimiento de este objetivo estratégico en los próximos trimestres.**

OUTLOOK

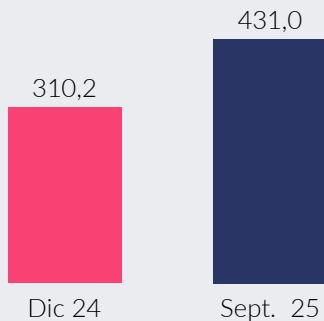
- **Los niveles de actividad, producción y volumen de ventas previstos para el cuarto trimestre** incluirán de forma progresiva el **impacto positivo del contrato de suministro de OCTG en CRA para ADNOC.**
- **Desapalancamiento financiero** en el último trimestre del año.
- **Perspectivas muy positivas de rentabilidad y desapalancamiento financiero para 2026** aunque atentos a la evolución de la situación macroeconómica mundial.

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

Deuda Financiera Neta Mill.€



Capital Circulante Mill.€



Movimientos de caja

- **Capex 9M 2025: 47M€**
 - 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 completamente desembolsado.**

Capital Circulante

- Fabricación contra pedido (vínculo entre deuda financiera neta y capital circulante).
- El pedido de **ADNOC** **está excediendo los volúmenes previstos para 2025**, lo que ha provocado un repunte en el capital circulante.
- El **impacto conjunto** de la fabricación del contrato de **ADNOC** en todas las unidades productivas involucradas **se sitúa en 115 millones de euros de capital circulante.**
- Las facturaciones y cobros previstos para el último trimestre del año permitirán reducir el apalancamiento.

Solidez Financiera

Caja de 124,8M€ y liquidez de 179,9M€

Solvencia

Patrimonio Neto/Activos Totales 34%

IMPORTANTES FACTURACIONES Y COBROS PREVISTOS EN EL ÚLTIMO TRIMESTRE DEL AÑO QUE PERMITIRÁN COMENZAR A REDUCIR EL APALANCAMIENTO

REITERAMOS EL OBJETIVO ESTRATÉGICO: 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

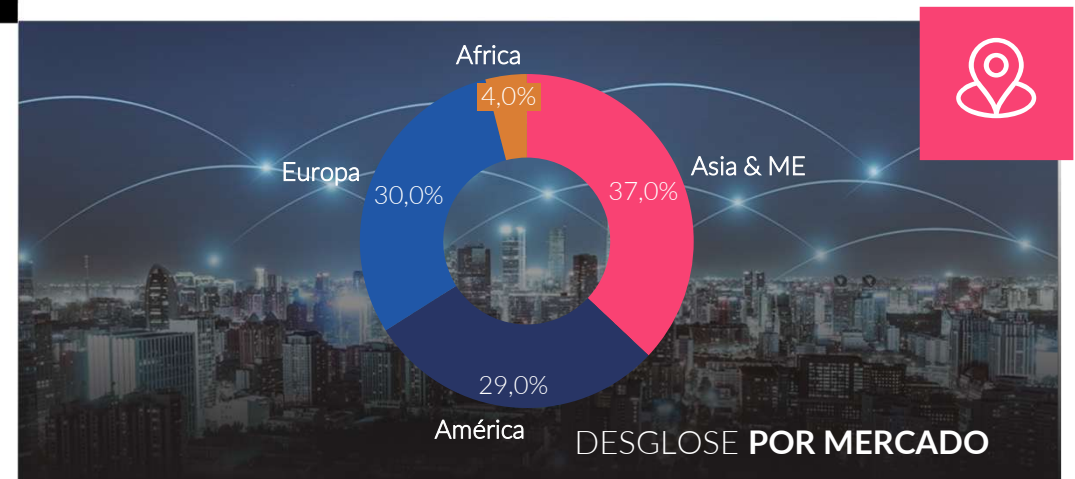
- El **sector de Upstream de Gas** y las **regiones de Asia y Oriente Medio** mantienen un peso importante en las ventas del Grupo, en línea con los objetivos estratégicos.

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 de alto valor añadido **y niveles de rentabilidad por encima del objetivo estratégico**.

ENTRADA DE PEDIDOS

- **Debilidad general del mercado y consecuente ralentización de la entrada de pedidos** 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.
- A pesar de ello, **actualmente en cotización proyectos significativos de productos de alto valor añadido**



CARTERA DE PEDIDOS

SITUACIÓN ROBUSTA DE LA CARTERA



Book-to-bill ratio

CARTERA TOTAL INCLUYENDO
EL CONTRATO DE ADNOC

1.266M€

ROLLING 9M 2025



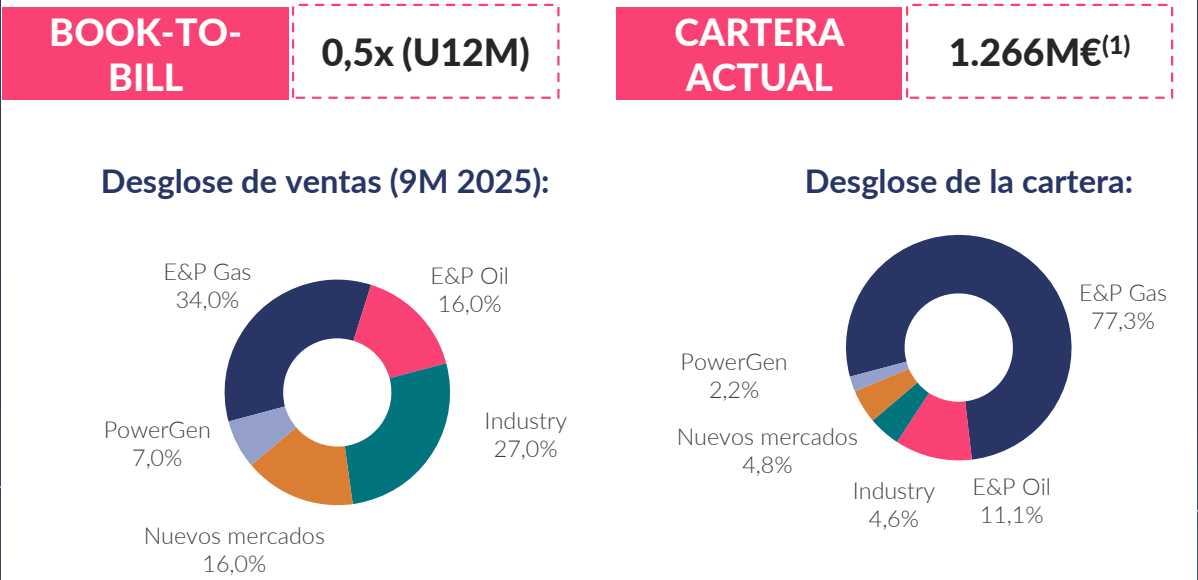
0,5x

- ✓ La cifra de cartera se reduce con respecto al cierre de 2024 por la incertidumbre macroeconómica general que está causando una **debilidad general del mercado** y por el **avance en la ejecución del pedido de ADNOC**.
- ✓ La cartera se mantiene concentrada en proyectos de alto valor añadido.
- ✓ La calidad de la cartera de pedidos y el mix de producto sientan las bases para **mantener niveles de rentabilidad elevados** en los próximos trimestres.

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), Oceaneering (BP – Proyecto Tiber) y Navitas Petroleum (Proyecto Sea Lion).
- ☒ Nuclear
 - Pedidos para central de Hinkley Point de EDF.
- ☒ Industrial / Gas
 - Varios pedidos de diversos productos para BP Tangguh
- ☒ Low Carbon:
 - Pedido para el primer proyecto de captura de carbono en Brasil para planta de bioenergía (OCTG CRA y Sentinel Prime).
 - Pedido de fertilizantes para Casale
- ☒ Nuevos mercados: Líderes de mercado de tubo para motores del sector de exploración espacial en EE.UU..



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

1) Incluye el mega contrato de ADNOC para extracción de gas

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



UPSTREAM



▪ OCTG

- Brasil:
 - Entregando los pedidos de **Búzios** y **Sépia-Atapu** para Petrobras, y comienzo del uso de la conexión **Sentinel de Tubacex en el mercado brasileño**.
 - **Cotizaciones adicionales** de proyectos para los próximos trimestres.
- Abu Dabi:
 - **Líneas de roscado plenamente operativas**.
 - Obtención en junio de la certificación **API 5CRA** para el proceso de **laminación en frío**: planta laminando tubos y roscando uniones con la conexión Sentinel.
 - **ADNOC ya ha instalado varios pozos con la conexión Sentinel Prime, con volúmenes que crecen más rápido de lo inicialmente previsto**.
 - El **acuerdo de licencia** para el uso de **Sentinel Prime** con ADNOC posiciona esta conexión como la **solución premium para tubos OCTG de carbono en el país**, con un despliegue progresivo previsto en los próximos meses y en futuras licitaciones.
- Perspectivas positivas en el sector de CRA (Corrosion Resistant Alloys) con cotizaciones incrementándose en **Iraq, Kuwait, Mar Caspio, Omán y Qatar**.

▪ Drilling

- **Oriente Medio: aumento de pedidos frente al segundo trimestre**; pedidos estratégicos de alquiler de SLB, Baker Hughes y Weatherford refuerzan las perspectivas de crecimiento hacia 2026.
- **Asia: mercado muy competitivo**; mayor interacción con clientes y crecimiento onshore, especialmente en China.
- **Noruega: desempeño estable con ligero crecimiento** y potencial de expansión a medio plazo vinculado a clientes globales con sede en Noruega.
- **Norteamérica** (EE. UU. y Canadá): **mercado débil** y disciplina de capital mantienen baja la entrada de pedidos, aunque el negocio de alquiler mejora con nuevos clientes y acuerdos; continúa la presión de precios en Canadá.
- **Guyana: ingresos récord en el trimestre y crecimiento previsto en el cuarto**, apoyado por la demanda desde Surinam y una nueva licitación con TFMC para 2026.

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



SUBSEA



▪ SURF:

- El **gasto global en Subsea/SURF** (equipos, instalación y servicios) se estima que **crecerá en torno al 10 % hasta 2027**.
- **Brasil: fuerte expansión esperada** en la demanda de proyectos pre-sal, con un aumento del gasto del 18 % interanual.
- Regiones emergentes: los descubrimientos en **Guyana** y **Namibia** continúan atrayendo inversión y desarrollo de infraestructura.
- Europa / **Noruega**: reactivación de la actividad submarina, con un **récord** de 45 pozos de exploración liderados por los principales operadores.
- Actividad comercial: el **volumen de consultas** se mantiene sólido **y por encima de las expectativas**.
- **Cartera de pedidos**: visibilidad de **12 meses** en el segmento de **umbilicales**.
- **Perspectivas**: Se espera un **crecimiento sostenido** del mercado submarino, impulsado por la fuerte actividad en Brasil y la inversión continua en nuevos desarrollos offshore.

▪ Offshore

- La industria **offshore** está atravesando una **fase de crecimiento** impulsado por nuevos grandes proyectos "greenfield", expansión en aguas profundas y reactivación del gasto en exploración.
- El gasto offshore está previsto que aumente, liderado por proyectos en **Oriente Medio, Brasil, Reino Unido y Noruega**.
- La perforación en **aguas ultraprofundas** es una de las áreas más dinámicas: los operadores buscan nuevas reservas en zonas más profundas, y las mejoras tecnológicas (mejor control, menor coste por unidad de profundidad, mejor gestión de presiones) están permitiendo expandir el alcance de estas operaciones.
- Sin embargo, hay **retos**: la geopolítica sigue siendo un factor de riesgo importante, con sanciones, incertidumbre en ciertos mercados (MENA, África, Rusia) y cuellos de botella en la cadena de suministro que pueden retrasar proyectos.
- Perspectivas: **previsión positiva a medio plazo**, apoyada en el aumento del gasto offshore y en la entrada de nuevos proyectos, pese a los riesgos externos persistentes.

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO (III) INDUSTRIAL Y POWERGEN



INDUSTRIAL



- El mercado se mantiene con **bajo nivel de actividad**, especialmente en CAPEX, en todas las regiones.
- Las **decisiones de proyectos se han retrasado**, mantenido en pausa y, en algunos casos, se han vuelto a presupuestar debido a los problemas geopolíticos actuales.
- **Cierto repunte en el negocio de hornos en el lado OPEX**, con decisiones previstas dentro del cuarto trimestre.



POWERGEN



- **Nuclear:**
 - La actividad nuclear se concentra principalmente en proyectos de **mantenimiento en Europa**, sobre todo con **EDF**, con quien existe un contrato de suministro en modo “fast track”.
 - En curso negociaciones para las **futuras plantas de EDF** en Reino Unido y Francia, así como con **Westinghouse en Polonia**.
 - Tubacex se está **posicionando activamente en SMR** con propuestas de valor a largo plazo con el objeto de convertirse en proveedor estratégico pero las negociaciones se están retrasando ya que los diseñadores necesitan ajustar los presupuestos de las primeras unidades (denominadas FOAK)
- **Convencional:**
 - Varios proyectos de rehabilitación de **plantas de biomasa** en el norte de Europa.
 - Se espera iniciar negociaciones para nuevos proyectos en India en el último trimestre.
 - La demanda de nuevas plantas **USC** (ultrasupercríticas) sigue siendo fuerte en **India y China**.

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO (III) LOW CARBON



LOW CARBON



■ Captura, Utilización y Almacenaje de Carbono (CCUS)

- La capacidad global de CCUS alcanzó 50 millones de toneladas/año, con proyecciones de llegar a 430 millones/año en 2030.
 - Northern Lights (Noruega) almacenó sus primeros volúmenes de CO₂, estableciendo un modelo escalable para Europa.
 - En el Reino Unido, una prueba de pozo de inyección completó con éxito 15 ciclos de inyección y 11 recargas en alta mar, con más de 3.500 toneladas de CO₂ inyectadas, siendo el primer pozo de este tipo en la región.
 - En EE. UU., grandes tecnológicas están transformando el mercado del carbono al impulsar estrategias de eliminación permanente frente a las compensaciones tradicionales.
- Las soluciones **CRA OCTG de Tubacex y la conexión Sentinel Premium** tienen un **sólido historial en CCUS**, habiendo suministrado ya 4 proyectos y con varias licitaciones actualmente en Norteamérica, Reino Unido y Asia.

■ Amoníaco & Fertilizantes

- Persisten las presiones sobre márgenes en Europa por los altos costes energéticos y de carbono, mientras la producción local gana peso en regiones emergentes; Asia sigue siendo altamente competitiva.
- Nuevo pedido de melamina y urea en China, junto con avances en la industrialización tecnológica y los primeros pedidos directos de mantenimiento que confirman la validez de la oferta integral.

■ Tubacoat

- Tubacoat **consolida su cuota de mercado** en aplicaciones CCR (Regeneradores Catalíticos Continuos), con pedidos consecutivos de refinerías en Europa y Asia.
- Participación en la Conferencia Latinoamericana de Tecnología de Refino (LARTC) en Brasil, recibiendo interés de varias refinerías en Latinoamérica, lo que refuerza su posicionamiento en Sudamérica y el desarrollo de nuevas oportunidades en aplicaciones de incrustaciones (fouling).

■ Hidrógeno & Electrolizadores

- El sector del hidrógeno verde **avanza más lentamente de lo esperado**, con retrasos en proyectos y menor ritmo inversor.
- Aun así, la **AIE** prevé que la producción de hidrógeno de bajas emisiones alcance **37 millones de toneladas/año en 2030**.
- Tubacex Low Carbon Solutions mantiene un sólido posicionamiento, **apoyando la transición energética** con su experiencia en **materiales avanzados** para industrias de proceso.

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO (IV) NUEVOS MERCADOS



NUEVOS MERCADOS



▪ Aeroespacial & Defensa

- **Sólida entrada de pedidos de clientes recurrentes.**
- Colaboración activa con los principales fabricantes en nuevos **programas de homologación y desarrollo de materiales.**
- Crecimiento esperado entre el 4T 2025 y el 1T 2026 en **tecnologías especiales y recubrimientos**, junto con diversificación geográfica en América, Europa y **Asia** (especialmente India).
- **Perspectiva a largo plazo positiva**, impulsada por el aumento de los presupuestos de defensa y un mercado global en expansión, que se prevé duplique su valor de aquí a 2034.

▪ Hidráulico & Instrumentación (H&I)

- **Mercado:**
 - El mercado global de H&I continúa débil por el exceso de oferta y la lenta recuperación industrial, especialmente en Europa, Middle East y África (EMEA)
 - Asia-Pacífico (APAC) muestra mayor potencial, impulsado por India, el GNL y proyectos energéticos
 - La demanda sigue moderada en tubos estándar, con mayor estabilidad en los segmentos nuclear, aeroespacial y GNL/offshore
- **Desempeño:**
 - En EE. UU. (Salem y Durant) se han ampliado las capacidades para aplicaciones relacionadas con hidrógeno.
 - El posicionamiento estratégico en Abu Dabi, India y EE. UU. mejora el acceso a proyectos de GNL, hidrógeno y energías limpias.
- **Perspectivas:**
 - Se espera que la demanda toque fondo en el 4T 2025, con una recuperación gradual durante 2026.
 - El potencial a medio plazo estará impulsado por la expansión del GNL, la ejecución con ADNOC y los proyectos nucleares.

PRINCIPALES INDICADORES ESG

	Indicador	Ud.	2019*	9M 2025	Objetivo2030	
 MEDIOAMBIENTE	ENERGÍA Y CLIMA	Intensidad energética ⁽¹⁾	Mwh/ VAB	2,85	1,24	2,13
		Intensidad de emisiones ⁽²⁾ Scope 1 y 2	Ton CO ₂ / VAB	0,70	0,19	0,28
		% Energía renovable	% total energía	0%	34,7%	40%
 CADENA DE VALOR SOSTENIBLE	ECONOMÍA CIRCULAR	Reciclaje de residuos	% total generado	60.5%	82,1%	95%
	CADENA DE SUMINISTRO	% proveedores evaluados con criterios ESG	%	0%	87,7%	99%
 PERSONAS	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	15
	SEGURIDAD Y SALUD	Evolución Tasa de frecuencia accidentes con baja	Base 2009	100	32,4	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

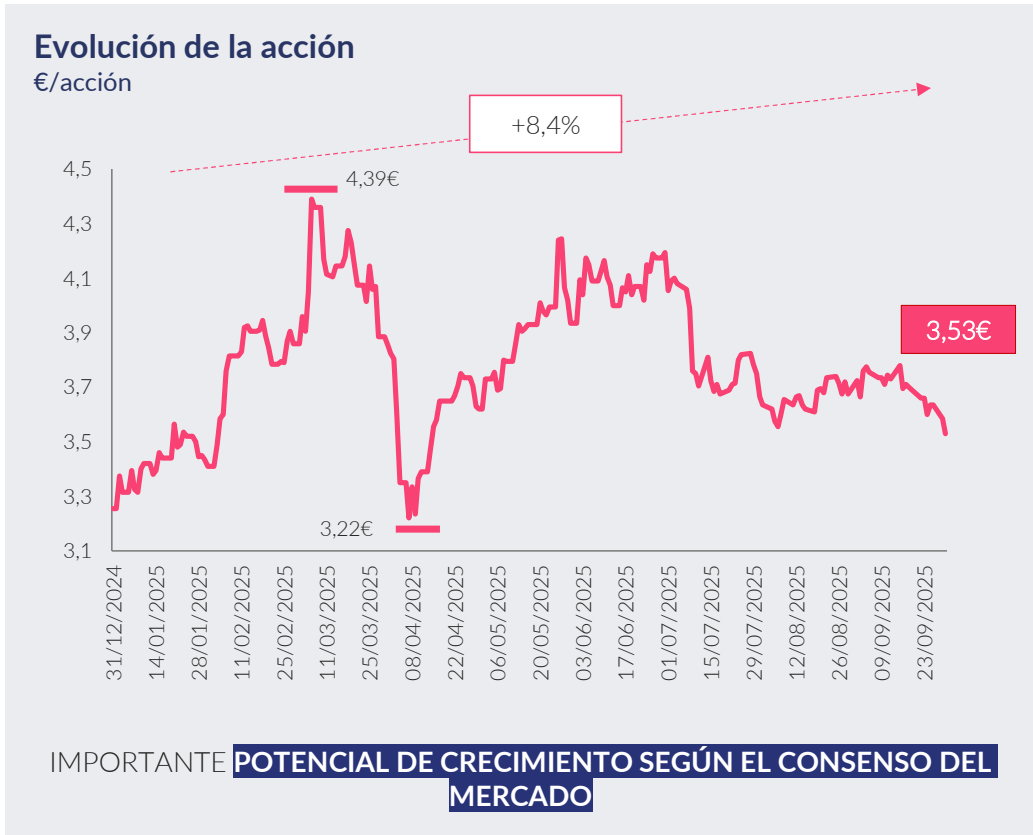
(1) Intensidad de las unidades del Grupo ponderado por consumo

(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



Información clave	
# acciones	126.549.251
€/acción (30.09.25)	3,53€
Capitalización bursátil (M€)	446,7M€
% evolución	+8,4%
Máximo	4,39€ (6 Marzo)
Mínimo	3,22€ (7 Abril)
Precio medio objetivo ¹	5,02€
Potencial de revalorización ²	47,6%

Fuente: Bolsas y Mercados
1) Precio medio objetivo a 30 de octubre según el consenso del mercado
2) Con respecto al cierre de mercado del 30 de octubre

2025:

AÑO POSITIVO EN UN ENTORNO EXIGENTE



INCERTIDUMBRE MACROECONÓMICA

Cautela necesaria ante la situación macroeconómica actual.



ABU DABI

Contrato de ADNOC aumentando volúmenes inicialmente previstos.



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 elevada rentabilidad y desapalancamiento, a pesar de la incertidumbre macroeconómica global.



2026

Perspectivas positivas de rentabilidad y desapalancamiento para 2026.

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 NT²



**REDUCIR
EXPOSICIÓN
Oil&Gas** 1/3 del
negocio



**LÍDERES DEL
MERCADO EN
LOW CARBON
BUSINESS**



**SER REFERENTES
EN
SOSTENIBILIDAD**



**CIFRA DE VENTAS
1.200-1.400M€**

*Incluyendo inversiones potenciales
en crecimiento inorgánico (M&A)*



**EBITDA
>200M€**

*Incluyendo inversiones potenciales
en crecimiento inorgánico (M&A)*



**DFN / EBITDA
<2X**

*Incluyendo inversiones potenciales
en crecimiento inorgánico (M&A)*

**REMUNERACIÓN A LOS ACCIONISTAS
30-40% PAY-OUT**

ANEXO

TUBACEX
GROUP

DETALLE DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

(Mill. €)	9M 2024	9M 2025	% var.	3T 2024	3T 2025	% var.
Ventas	569,1	525,9	-7,6%	171,1	164,4	-3,9%
Variación de existencias	38,2	25,6	-33,1%	7,2	(1,6)	-122,6%
Otros ingresos	10,2	31,4	207,6%	2,9	4,8	64,0%
Coste de aprovisionamiento	(264,9)	(222,2)	-16,1%	(77,6)	(61,9)	-20,3%
Gastos de personal	(117,1)	(131,2)	12,0%	(35,2)	(36,6)	3,9%
Otros gastos de explotación	(157,4)	(144,8)	-8,0%	(40,3)	(45,4)	12,7%
EBITDA	78,1	84,6	8,4%	28,0	23,7	-15,5%
Margen EBITDA	13,7%	16,1%		16,4%	14,4%	
Amortización	(32,3)	(34,2)	5,9%	(9,7)	(10,6)	9,5%
EBIT	45,8	50,4	10,2%	18,3	13,1	-28,7%
Margen EBIT	8,0%	9,6%		10,7%	8,0%	
Resultado financiero y DTC	(27,6)	(23,5)	-14,9%	(9,4)	(6,4)	-31,4%
Beneficios antes de impuestos	18,2	26,9	48,4%	8,9	6,6	-25,7%
Margen de beneficio antes de impuestos	3,2%	5,1%		5,2%	4,0%	
Beneficio Atribuible Sociedad Dominante	14,2	16,7	17,5%	7,7	1,1	-85,7%
Margen Neto	2,5%	3,2%		4,5%	0,7%	

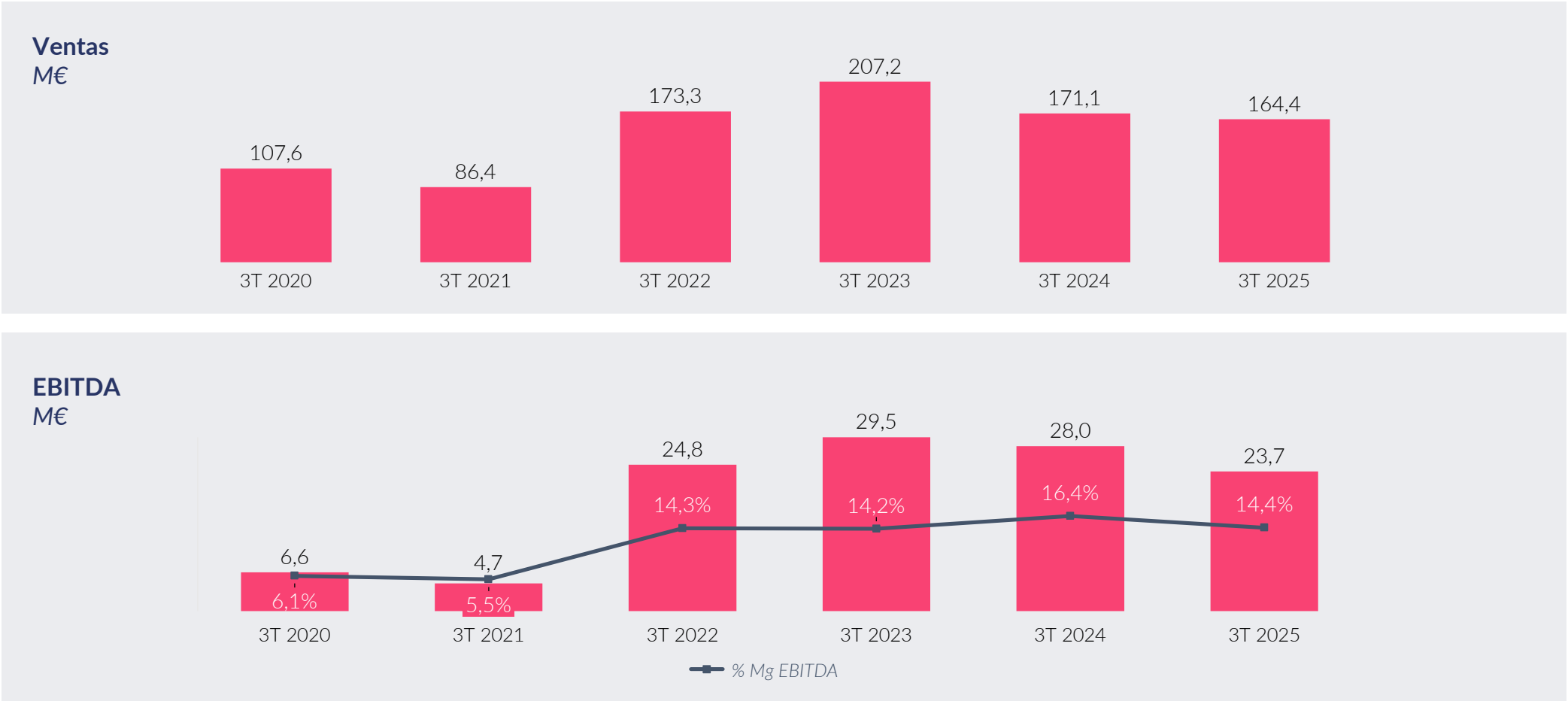
n.s.: no significativo

DETALLE DE **BALANCE CONSOLIDADO**

(Mill.€)	31/12/24	30/09/25	%var.
Activos intangibles	117,7	111,1	-5,7%
Activos materiales	343,8	337,1	-2,0%
Inmovilizado financiero	98,0	122,9	25,5%
Activos no corrientes	559,5	571,1	2,1%
Existencias	423,2	453,0	7,0%
Clientes	76,6	121,3	58,3%
Otros deudores	31,6	34,4	9,0%
Otro activo circulante	1,8	5,5	196,7%
Instrumentos financieros derivados	3,7	3,2	-12,5%
Caja y equivalentes	236,4	124,8	-47,2%
Activos Corrientes	773,2	742,1	-4,0%
TOTAL ACTIVO	1.332,7	1.313,2	-1,5%

(Mill.€)	31/12/24	30/09/25	%var.
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	378,0	351,0	-7,2%
Intereses Minoritarios	104,1	99,8	-4,2%
Patrimonio Neto	482,2	450,8	-6,5%
Deuda financiera largo plazo	168,4	235,5	39,8%
Provisiones y otros	75,5	101,7	34,6%
Pasivos no corrientes	244,0	337,1	38,2%
Deuda financiera corto plazo	323,0	288,6	-10,6%
Instrumentos financieros derivados	2,4	2,1	-13,2%
Acreedores comerciales	189,6	143,3	-24,4%
Otros pasivos corrientes	91,6	91,3	-0,4%
Pasivos corrientes	606,6	525,3	-13,4%
TOTAL PASIVO	1.332,7	1.313,2	-1,5%

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 EBITDA = EBIT + Amortizaciones + 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.



TUBACEX
GROUP