

Tubacex consolida su rentabilidad en 2025, en un entorno de debilidad del mercado global

- Tubacex registra un **EBITDA de 84,6 millones de euros**, un **8,4% más** que en los nueve primeros meses de 2024, y un **beneficio neto de 16,7 millones**, un **17,5% superior** al registrado en el mismo periodo del ejercicio anterior.
- **La cartera de pedidos se sitúa en 1.266 millones de euros**, con un importante peso de productos de alto valor añadido y elevado margen.
- El **ejercicio 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, lo que ha provocado un **descenso de los ingresos del 7,6% hasta septiembre (hasta los 525,9 millones de euros)**.
- 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.
- **De cara al próximo ejercicio 2026**, Tubacex está revaluando escenarios y poniendo en marcha todas las medidas necesarias para **asegurar mantener los márgenes actuales de su negocio y recuperar los volúmenes de actividad** en todas sus líneas de negocio.

Bilbao, 31 de octubre de 2025.

El Grupo Tubacex ha cerrado los nueve primeros meses de 2025 con unas ventas de **525,9 millones de euros (-7,6% vs. 9M24)** afectado por la caída de los volúmenes de actividad, una tendencia decreciente en el precio del níquel y la depreciación continuada del tipo de cambio del dólar frente al euro), un **EBITDA de 84,6 millones (+8,4% vs. 9M24)** y un **beneficio neto de 16,7 millones (+17,5% vs. 9M24)**, impulsado por el acuerdo de licenciamiento con ADNOC para el uso de su conexión Sentinel® Prime en aplicaciones no

CRA y el buen mix de ventas, unido a su posicionamiento estructural en productos y servicios premium. Todo ello, ha permitido mantener el margen EBITDA por encima del objetivo estratégico del 15%, en concreto, se sitúa en el 16,1% al cierre del periodo.

Cartera premium con importante peso de productos de alto valor añadido

La **cartera de pedidos** se sitúa en **1.266 millones de euros**, con una elevada concentración en soluciones complejas y de alto valor añadido para sectores críticos como E&P Gas (que eleva su peso hasta el 34% sobre los ingresos totales del Grupo), Industrial (un 27%), Nuevos Mercados como aeroespacial, defensa y semiconductores (un 16%), E&P Oil (un 16%) y Powergen (un 7%).

2025: EJERCICIO DE CONSOLIDACIÓN DE LA RENTABILIDAD ESTRUCTURAL DEL GRUPO.

Geográficamente, los ingresos del Grupo Tubacex se reparten entre Asia-Oriente Medio, que representa el 37% de las ventas totales hasta

septiembre (donde la firma cuenta con un cliente y socio estratégico de referencia como ADNOC), Europa con el 30%, América con el 29% y, por último, África con el 4% de los mismos, un reparto que evidencia la diversificación global de la compañía y su destacado foco en regiones con fuerte inversión energética e industrial y con unas perspectivas positivas a medio y largo plazo.

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 en un entorno de negocio muy complejo-

Avances destacados en todas las líneas de negocio

- **OCTG:** En Brasil se han entregado los pedidos de Búzios y Sépia-Atapu para Petrobras, e iniciado el uso de la conexión premium Sentinel®. En Abu Dabi, las líneas de roscado están plenamente operativas y ADNOC ya ha instalado varios pozos con la conexión Sentinel® Prime, con volúmenes que crecen más rápido de los inicialmente previstos.
- **Low Carbon:** Las soluciones de CRA OCTG de Tubacex y la conexión Sentinel® Prime tienen un sólido historial en Captura, Utilización y Almacenaje de Carbono (CCUS), habiendo suministrado ya 4 proyectos y con varias licitaciones actualmente en Norteamérica, Reino Unido y Asia. En cuanto a su otra tecnología propietaria,

Tubacoat®, la compañía consolida su cuota de mercado en aplicaciones de regeneradores catalíticos continuos, habiendo obtenido pedidos de refinerías en Europa y Asia.

- **PowerGen:** 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*. Por otro lado, la demanda de nuevas plantas USC (ultrasupercríticas) sigue siendo fuerte en India y China.
- **Industrial:** El mercado se mantiene con bajo nivel de actividad, especialmente en CAPEX, en todas las regiones. Las decisiones de los proyectos se han retrasado, manteniendo en pausa y, algunos casos, se han vuelto a presupuestar por los problemas geopolíticos actuales.
- **Nuevos Mercados:** Continúa el crecimiento en soluciones para el sector aeroespacial y defensa, con una sólida entrada de pedidos de clientes recurrentes. La perspectiva a largo plazo es positiva, impulsada por el aumento de los presupuestos de defensa y un mercado global, que se prevé duplique su valor de aquí a 2034.

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			

La deuda financiera neta está muy condicionada por el circulante neto operativo correspondiente al arranque con éxito del proyecto ADNOC

La Deuda Financiera Neta (DFN) se situó a 30 de septiembre de 2025 en 399,3 millones de euros, lo que supone una ratio **DFN/EBITDA de 3,5 veces**. El incremento frente a diciembre de 2024 (2,4 veces) obedece principalmente al capital circulante invertido en la fabricación del contrato de ADNOC, que se sitúa en 115 millones de euros a lo largo de todas las unidades de negocio del grupo. **Las facturaciones y cobros previstos para el último trimestre de este 2025 permitirán comenzar a reducir gradualmente este apalancamiento.**

Por su parte, **la posición de liquidez asciende a 179,9 millones de euros** y la ratio de solvencia (patrimonio neto sobre activos totales) se mantiene en el 34%.

Perspectivas 2026: objetivo de mejora en rentabilidad y desapalancamiento

A pesar de la incertidumbre macroeconómica actual, Tubacex mantiene una previsión positiva en un entorno global muy exigente, trabajando activamente en el cumplimiento de los objetivos del Plan NT².

Compromiso con el progreso humano a través de objetivos sostenibles

Tubacex continúa avanzando hacia sus metas ambientales, sociales y de gobernanza fijadas para 2030. En el ámbito ambiental, destaca sus progresos en **descarbonización y circularidad**, impulsado por inversiones y mejoras operativas que refuerzan su apuesta por una industria más eficiente (como ejemplo, la firma ha elevado su porcentaje de reciclaje de residuos hasta el 82,1%, frente al 60,5% de 2019 y muy cerca ya del objetivo a 2030 de situarlo en el 95%). Este enfoque se ve avalado por reconocimientos internacionales, como la **calificación A- otorgada por CDP** y su positiva evolución en el **índice de sostenibilidad de S&P Global**, que valoran el compromiso de la compañía con la transparencia, la gestión responsable, y la mejora continua en materia de sostenibilidad.

Sobre Tubacex

Tubacex se posiciona en la vanguardia del mercado global en el diseño, fabricación e instalación de productos y servicios industriales complejos con alto valor añadido, enfocándose específicamente en las industrias de energía y movilidad. La compañía se especializa en ofrecer aceros inoxidables avanzados, aleaciones resistentes a la corrosión (CRA), así como servicios avanzados de mecanizado. Comprometida con la innovación y la excelencia, desarrolla sus actividades a través de su cadena de valor integrada que abarca desde la investigación y desarrollo hasta la entrega del producto final. Tubacex cuenta con instalaciones de producción y centros de servicios en más de 30 países.

Su compromiso con la sostenibilidad y la gestión ambiental es reconocido y validado por las principales autoridades de certificación, incluyendo la adhesión a Objetivos Basados en la Ciencia (SBTi) para la reducción de emisiones, Carbon Disclosure Project (A-), y cumpliendo con los criterios de sostenibilidad establecidos por S&P. www.tubacex.com.

Para más información, puede contactar con: Raquel Ruiz, directora IR: r Ruiz@tubacex.com, y con Peio Garciandia, responsable de comunicación: pgarciandia@tubacex.com