

RESULTADOS

Primer Trimestre 2025

ABRIL 2025

TUBACEX
GROUP

PRINCIPALES CONSIDERACIONES

AÑO DE CRECIMIENTO MANTIENDO LOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DEL PLAN NT2 2027

- Inicio del ejercicio **en línea con los objetivos del año**
- El primer trimestre de 2025 cierra con unas **ventas de 182,3M€, un EBITDA de 30,9M€ y un margen del 17,0%**, marcando un récord en el margen EBITDA trimestral
- **Hito estratégico clave:** Acuerdo de **licencia con ADNOC**, que **posiciona a Sentinel Prime** como la conexión premium preferente para tubo de carbono OCTG en Abu Dabi
- Avances en el posicionamiento en **energía baja en carbono**, con el primer pedido en captura de carbono para bioenergía
- La **cartera** de pedidos se sitúa en **1.500M€**, con un importante peso **de productos de alto valor añadido** en línea con los objetivos marcados en el plan estratégico
- **2025 será un año de mejora gradual**, con una aceleración significativa de ventas y EBITDA en el segundo semestre, impulsada por el inicio de la facturación del proyecto de ADNOC y las entregas de pedidos de Petrobras
- La **guerra comercial global** ha provocado una ralentización en la entrada de pedidos en las últimas semanas, 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.
- Ante la **incertidumbre macroeconómica internacional**, **gestionamos y mitigamos los riesgos** de forma permanente y analizamos las oportunidades que puedan surgir, manteniendo nuestro firme **compromiso con el cumplimiento de los objetivos del Plan Estratégico NT2 2027**



ACUERDO DE LICENCIA CON ADNOC



CARTERA EN NIVELES HISTÓRICOS



AVANCE EN LOW CARBON SOLUTIONS



RESULTADOS CRECIENTES EN PRÓXIMOS TRIMESTRES



ENTORNO MACROECONÓMICO INCIERTO

2025 SE PERFILA COMO UN AÑO DE CRECIMIENTO, MANTIENDO EL COMPROMISO CON NUESTROS OBJETIVOS A 2027

RESUMEN DE MAGNITUDES FINANCIERAS

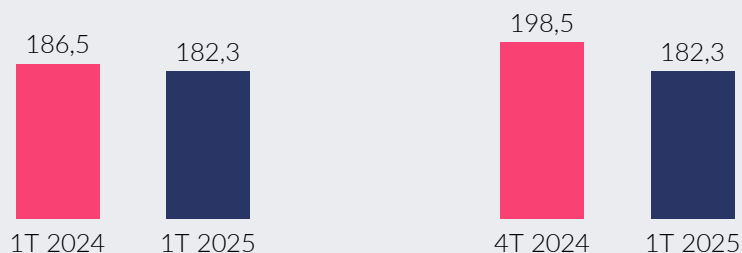
	(Mill.€)					
	1T 2024	1T 2025	% Var.	4T 2024	1T 2025	% Var.
Ventas	186,5	182,3	-2,3%	198,5	182,3	-8,1%
EBITDA	25,0	30,9	23,9%	28,9	30,9	6,9%
Margen EBITDA	13,4%	17,0%		14,6%	17,0%	
EBIT	13,5	19,0	40,4%	17,8	19,0	7,0%
Margen EBIT	7,3%	10,4%		8,9%	10,4%	
Beneficio Antes de Impuestos y Minoritarios	4,8	11,2	130,8%	11,9	11,2	-5,9%
Margen	2,6%	6,1%		6,0%	6,1%	

	Dic. 24	Mar. 25	Var. (M€)
Capital Circulante	310,2	349,2	+39,0
Capital Circulante / Ventas	40,4%	45,8%	
Deuda Financiera Neta	255,0	303,5	+48,5
Deuda Financiera Neta / EBITDA	2,4x	2,7x	
Deuda Financiera Neta Estructural⁽¹⁾	-55,2	-45,7	-9,5

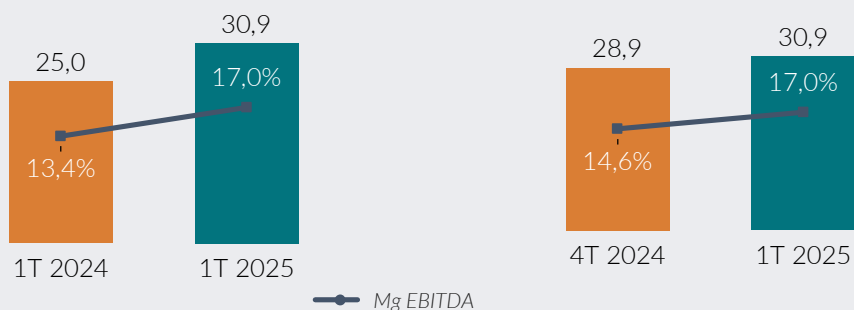
(1) Deuda Financiera Neta - Capital Circulante

PRINCIPALES CIFRAS DE LA CUENTA DE RESULTADOS

VENTAS Mill.€



EBITDA Mill.€



VENTAS

- **Cifra de ventas en línea con el 1T 2024**, aunque algo inferior al 4T de 2024
- **Precio níquel**
 - Aunque el precio del níquel ha mantenido una tendencia creciente a lo largo del 1T 2025, en términos medios se sitúa un 6% por debajo del 4T 2024
- **Fabricación de importantes pedidos** que se comienzan a facturar a partir del segundo trimestre del año
- **Aumento de cuota de mercado** especialmente en los productos de mayor valor añadido

EBITDA

- El **EBITDA aumenta un 23,9% con respecto al 1T 2024** gracias a la mejora del mix y a pesar del efecto que ha tenido el aumento del producto en curso y terminado que se empezará a finales del segundo trimestre
- El comienzo de la facturación de estos pedidos permitirá una **mejora progresiva de resultados en los próximos trimestres**
- El **margen EBITDA se sitúa en el 17%, por encima del objetivo estratégico, y maca un récord histórico en el Grupo**

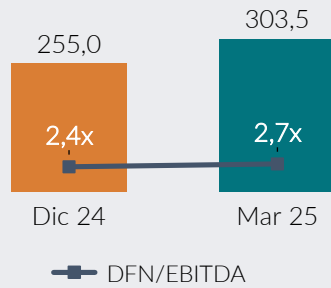
OUTLOOK

- Mantenimiento de tendencia de mejora en un **año de mejora progresiva**
- **Atentos a la evolución de la situación macroeconómica mundial**

2025 AÑO DE CRECIMIENTO DE RESULTADOS, CON EL COMPROMISO DE CUMPLIR LOS OBJETIVOS DEL PLAN NT2 2027

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

Deuda Financiera Neta Mill.€



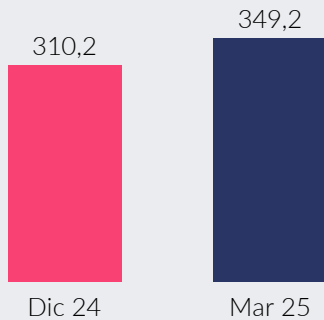
CAPEX

- Capex 1T 2025: **20,3M€**
- Este Capex incluye la inversión en la planta de Abu Dabi que asegura una **posición competitiva diferencial de Tubacex en Oriente Medio**

Capital Circulante

- Fabricación contra pedido (vínculo entre deuda financiera neta y capital circulante)
- Fabricación de pedido de **Abu Dabi** que comienza la facturación en el segundo trimestre
- **Aumento de 16,1M€ de la cifra de existencias** hasta 439,2M€, en su mayoría producto en curso y terminado, fundamentalmente soluciones complejas fabricadas contra un pedido en firme

Capital Circulante Mill.€



Solidez Financiera

167,1M€ caja y liquidez 238,2M€

Solvencia

Patrimonio Neto/Activos Totales 35%

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



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

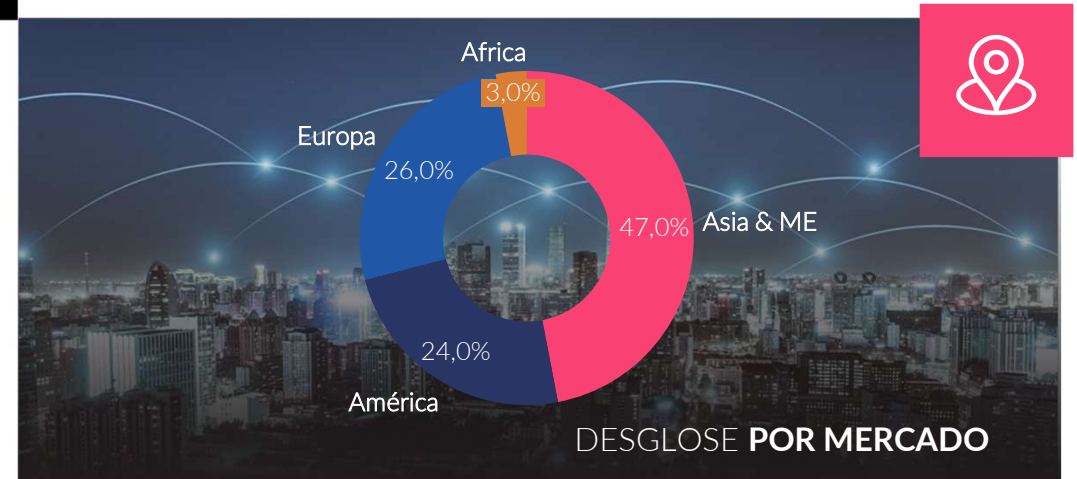
- Ralentización de la entrada de pedidos** en las últimas semanas como consecuencia de la **incertidumbre macroeconómica mundial**
- Esta ralentización es especialmente notable en los productos más **commodity** que ya mostraron una mayor debilidad a lo largo del año pasado
- Importante pipeline de adjudicación de proyectos esperado para los próximos trimestres, que refuerzan la visibilidad del Grupo

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 la **región geográfica de Asia y Oriente Medio** mantienen un peso importante en las ventas del Grupo, en línea con los objetivos estratégicos



CARTERA DE PEDIDOS

SITUACIÓN ROBUSTA DE LA CARTERA



Book-to-bill ratio

CARTERA TOTAL INCLUYENDO
EL PEDIDO DE ADNOC

1.500M€

ROLLING 1T 2025 **=** 0,9x

- ✓ La cifra de cartera se reduce ligeramente 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 0,9x, por la ralentización de la demanda en los últimos meses, pero manteniéndose la cartera en niveles históricos
- ✓ La situación de cartera actual y su mix aporta **visibilidad sobre el ejercicio de 2025**, permitiendo anticipar un año de crecimiento

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO (I) E&P OIL&GAS



UPSTREAM



▪ OCTG

- Brasil: Tubacex ha empezado **la producción y mecanizado de los pedidos nuevos de Buzios y Sepia-Atapu**, poniendo en marcha la actividad de Tx Services respecto a Sentinel One
- Abu Dabi: **línea de roscado en pleno funcionamiento** generando tubo acabado para su primera instalación en pozo Offshore con ADNOC en el segundo trimestre (Sentinel Prime)
- 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
- Actividad de **cotización robusta en el sector de CRA** (Corrosion Resistant Alloys) con cotizaciones incrementándose en Iraq, Kuwait, Mar Caspio, Omán y Qatar

▪ Drilling

- La situación del mercado se mantiene débil tanto en Noruega como en Estados Unidos, donde el esperado optimismo post-electoral en O&G no se ha concretado
*La política energética de la **administración Trump** supone una oportunidad de negocio inmejorable para Amega West con un posicionamiento diferencial en la gestión de stock de utillaje para alquiler o venta*
- Fuerte demanda en Oriente Medio y Arabia Saudí, con buena entrada de pedidos de reparación. También hay demanda de productos *subsea, completions y pressure control*



SUBSEA



▪ SURF

- **Alto nivel de actividad de ofertas a nivel mundial**, con un incremento esperado del 8% con respecto al pasado año
En 2025, se espera que la inversión en el sector SURF alcance los 16.000 millones de dólares
- **Cartera de más de 12 meses en el segmento de tubos de umbilicales**, con proyectos importantes en curso
- Prospección del mercado en **Sudamérica (Brasil)**, impulsado por las inversiones que se van a ejecutar en el 2026/2027

▪ Offshore

- Continúa el ritmo de facturación elevado en este segmento como consecuencia de los grandes proyectos adjudicados el año pasado
- El mercado en Noruega permanece fuerte, que se suma a la gran inversión en África (Namibia / Mozambique)

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO (III) INDUSTRIAL Y POWERGEN



INDUSTRIAL



- En el primer trimestre de 2025, la Industria de Procesos experimentó un cambio positivo en la actividad del mercado, con un aumento significativo en solicitudes de información, especialmente en Europa, para tubos de intercambiadores de calor y tuberías
- Este repunte vino acompañado del anuncio de nuevos proyectos en biocombustibles, hidrógeno azul y verde, combustibles sostenibles para aviación y e-metanol, tanto en Europa como en Asia
- La actividad en proyectos de GNL (Gas Natural Licuado) también ha ganado impulso a nivel global, con solicitudes relevantes desde regiones como Indonesia y Qatar
- En general, las perspectivas de demanda para la Industria de Procesos se han fortalecido, con un **posible aumento en la entrada de pedidos a partir del segundo trimestre de 2025**



POWERGEN



- Desvinculación del Grupo de proyectos convencionales de carbón y reorientación hacia economía circular y transición energética
- Mantenimiento de **actividad nuclear en Europa**
El principal cliente del segmento nuclear sigue siendo EDF
- Importantes proyectos nucleares en negociación cuya adjudicación se realizará en los próximos meses
*Oportunidades en negocio de reactores modulares pequeños (SMR) así como en los proyectos de componentes de largo plazo **EPR2** (European Pressurized Reactor versión 2) de EDF*
- Tres grandes proyectos de calderas con tecnología **Ultra Super Crítica (USC)** en India con *shot peening*
Estrategia de convertir la business unit de India en el centro de competencia de calderas para el Grupo Tubacex. Línea de shot peening ya instalada allí

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO (III) LOW CARBON



LOW CARBON



▪ Captura, Utilización y Almacenaje de Carbono (CCUS)

- Avances tecnológicos:
 - La investigación y el desarrollo continúan centrados en mejorar las tecnologías de captura y almacenamiento de carbono (CCUS) y reducir sus costes. Varios proyectos han recibido financiación para estudios de viabilidad e ingeniería
 - La tecnología CCUS se integra cada vez más con la producción de hidrógeno azul, apoyando la descarbonización de sectores difíciles de descarbonizar
- Proyectos: El Grupo Tubacex ha sido adjudicatario del **primer proyecto de captura de carbono en bioenergía** en Brasil y suministrará material CRA OCTG con su conexión premium **Sentinel Prime**

▪ Amoníaco & Fertilizantes

- Perspectivas de **crecimiento** continuo del **mercado de amoníaco bajo en carbono e hidrógeno verde**
Aumento de la demanda de amoníaco azul e hidrógeno verde en los sectores de producción de fertilizantes
Se espera una aceleración en la inversión en infraestructura para el uso de amoníaco como combustible, especialmente en el transporte marítimo y de larga distancia
- Oriente Medio y Norte de África (MENA) continúa siendo una región estratégica para la expansión

▪ 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
- La sólida trayectoria de Tubacoat en hornos de precalentamiento y equipos de transferencia de calor está ayudando a los operadores a reducir tanto OPEX como CAPEX, mejorando el rendimiento operativo

▪ 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
- Las políticas públicas y el interés de la industria en descarbonizar están impulsando su preparación para proyectos
- Tubacex sigue desarrollando relaciones estratégicas con **fabricantes de electrolizadores**

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO (IV) NUEVOS MERCADOS



NUEVOS MERCADOS



▪ Aeroespacial & Defensa

- **Aumento global del gasto en defensa**, especialmente en Europa
- 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.*
- 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

▪ Hidráulico & Instrumentación (H&I)

- **Actividad sólida en ofertas**, pero el mercado continúa débil por la persistente incertidumbre geopolítica
 - Europa, Oriente Medio y África (EMEA): los proyectos aún no se han liberado
 - Asia Pacífico (APAC): Potencial de crecimiento estable, con un mercado de GNC (*Compressed Natural Gas*) que se mantiene fuerte. Aumento de cuota de mercado gracias al aumento de capacidad y al aumento de la competitividad de la planta de Tubacex-India
 - América: Sin recuperación aún en los mercados de América

PRINCIPALES INDICADORES ESG



	Indicador	Ud.	2019*	1T 2025	Objetivo2030
ENERGÍA Y CLIMA	Intensidad energética ⁽¹⁾	Mwh/ VAB	2,85	1,52	2,13
	Intensidad de emisiones ⁽²⁾ Scope 1 y 2	Ton CO ₂ / VAB	0,70	0,23	0,28
	% Energía renovable	% total energía	0%	33,1%	40%
ECONOMÍA CIRCULAR	Reciclaje de residuos	% total generado	60.5%	81,9%	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	15
SEGURIDAD Y SALUD	Evolución Tasa de frecuencia accidentes con baja	Base 2009	100	35,7	25
	Índice de gravedad	Base 2009	100	31,6	25

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

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

(2) Intensidad de las unidades del Grupo ponderado por emisiones (alcance 1 y 2)

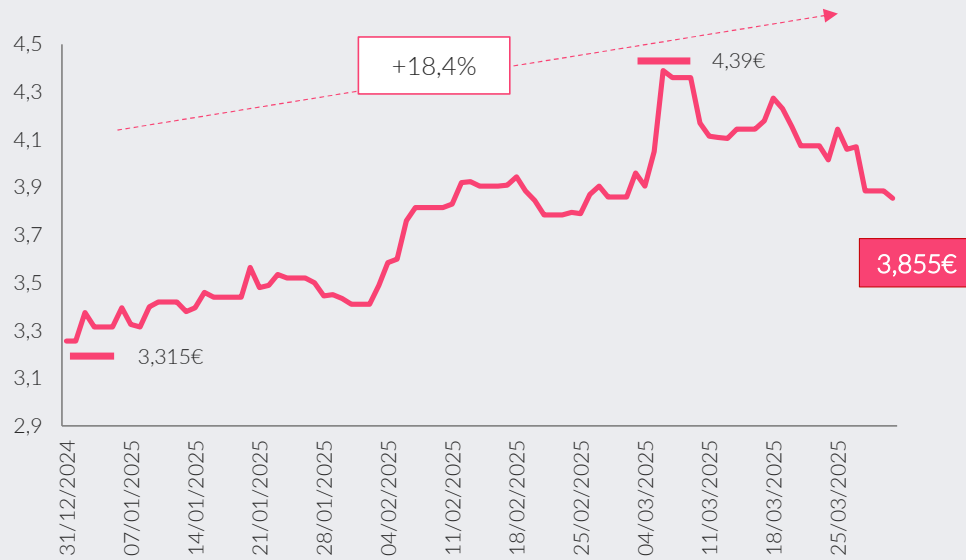
VAB: Valor añadido bruto (miles €)

INFORMACIÓN DE LA ACCIÓN

POTENCIAL DE CRECIMIENTO

Evolución de la acción

€/acción



IMPORTANTE **POTENCIAL DE CRECIMIENTO SEGÚN EL CONSENSO DEL MERCADO**



Información clave

# acciones	126.549.251
€/acción (31.03.25)	3,855€
Capitalización bursátil (M€)	487,8M€
% evolución	+18,4%
Máximo	4,39€ (6 Marzo)
Mínimo	3,315€ (3 Enero)
Precio medio objetivo ¹	5,22€
Potencial de revalorización ²	41%

Fuente: Bolsas y Mercados

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

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

REFUERZO DE COLABORACIÓN ESTRATÉGICA

ACUERDO DE LICENCIA CON ADNOC PARA USO DE SENTINEL PRIME

- ❑ CONCESIÓN A ADNOC DE 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
- ❑ REFUERZA LA COLABORACIÓN ESTRATÉGICA CON ADNOC



CONCLUSIONES: SE MANTIENE EL OPTIMISMO A PESAR DE LA INCERTIDUMBRE

2025: AÑO DE CRECIMIENTO



INCERTIDUMBRE MACROECONÓMICA

Cautela necesaria ante el entorno económico mundial



CARTERA DE PEDIDOS

Mantenimiento de la cartera en niveles históricos y con un importante componente de productos de alto valor añadido



SENTINEL PRIME

Firma de licencia con Adnoc dando entrada a Sentinel Prime como la conexión premium para aplicaciones de tubo de carbono en el país



ABU DABI

Línea de roscado en pleno funcionamiento esperando las primeras facturaciones en el segundo trimestre



VISIBILIDAD

La cartera actual aumenta la visibilidad sobre 2025 y permite anticipar un ejercicio de crecimiento



PLAN ESTRATÉGICO

Sentadas las bases para el cumplimiento del plan estratégico 2027



LANZAMIENTO DEL NUEVO PLAN ESTRATÉGICO **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. €)	1T 2024	1T 2025	% var.	4T 2024	1T 2025	% var.
Ventas	186,5	182,3	-2,3%	198,5	182,3	-8,1%
Variación de existencias	24,7	17,4	-29,5%	(34,2)	17,4	n.s.
Otros ingresos	5,2	13,6	160,3%	3,6	13,6	n.s.
Coste de aprovisionamiento	(93,3)	(83,7)	-10,3%	(43,3)	(83,7)	93,3%
Gastos de personal	(41,3)	(46,8)	13,4%	(46,5)	(46,8)	0,6%
Otros gastos de explotación	(56,9)	(51,8)	-8,9%	(49,1)	(51,8)	5,4%
EBITDA	25,0	30,9	23,9%	28,9	30,9	6,9%
Margen EBITDA	13,4%	17,0%		14,6%	17,0%	
Amortización	(11,4)	(11,9)	4,4%	(11,2)	(11,9)	6,9%
EBIT	13,5	19,0	40,4%	17,8	19,0	7,0%
Margen EBIT	7,3%	10,4%		8,9%	10,4%	
Resultado financiero y DTC	(8,7)	(7,8)	-9,8%	(5,9)	(7,8)	32,8%
Beneficios antes de impuestos y minoritarios	4,8	11,2	130,8%	11,9	11,2	-5,9%
Margen	2,6%	6,1%		6,0%	6,1%	

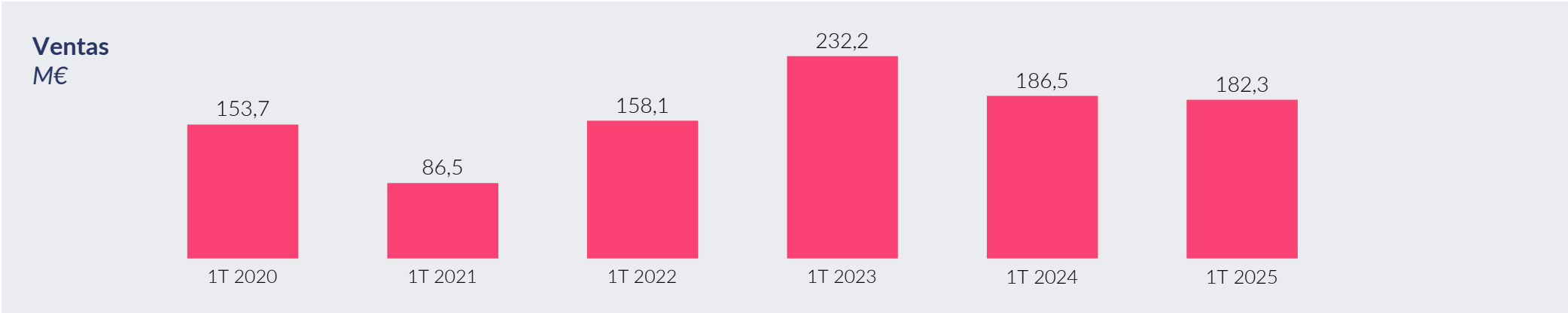
n.s.: no significativo

DETALLE DE BALANCE CONSOLIDADO

(Mill.€)	31/12/24	31/03/25	%var.
Activos intangibles	117,7	116,8	-0,8%
Activos materiales	343,8	343,3	-0,2%
Inmovilizado financiero	98,0	121,2	23,7%
Activos no corrientes	559,5	581,3	3,9%
Existencias	423,2	439,2	3,8%
Clientes	76,6	108,9	42,1%
Otros deudores	31,6	49,5	56,9%
Otro activo circulante	1,8	5,0	172,0%
Instrumentos financieros derivados	3,7	2,7	-26,8%
Caja y equivalentes	236,4	167,1	-29,3%
Activos Corrientes	773,2	772,4	-0,1%
TOTAL ACTIVO	1.332,7	1.353,6	1,6%

(Mill.€)	31/12/24	31/03/25	%var.
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	378,0	368,6	-2,5%
Intereses Minoritarios	104,1	105,7	1,6%
Patrimonio Neto	482,2	474,3	-1,6%
Deuda financiera largo plazo	168,4	186,5	10,8%
Provisiones y otros	75,5	79,6	5,4%
Pasivos no corrientes	244,0	266,2	9,1%
Deuda financiera corto plazo	323,0	284,1	-12,1%
Instrumentos financieros derivados	2,4	3,3	37,4%
Acreeedores comerciales	189,6	198,9	4,9%
Otros pasivos corrientes	91,6	126,9	38,5%
Pasivos corrientes	606,6	613,1	1,1%
TOTAL PASIVO	1.332,7	1.353,6	1,6%

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, glowing fiber optic strands that appear to be bundled and radiating from the right side towards the left, creating a sense of depth and technology.

TUBACEX
GROUP