

Tubacex cierra un primer semestre exigente con 323,6 millones de euros en ventas y un margen EBITDA del 11,7%, en una coyuntura todavía muy condicionada por la inestabilidad en Oriente Medio

El mix de productos premium y la diversificación industrial y geográfica permiten defender la rentabilidad en un entorno de menor actividad, mientras la compañía prioriza la normalización de la operativa en Abu Dabi, la reducción del capital circulante y la protección de la caja.

- **Ventas:** 323,6 millones de euros, un 10,5% menos que en el primer semestre de 2025, reflejando el efecto de la menor entrada de pedidos durante 2025, **en un nuevo escenario de políticas arancelarias y regulatorias, con ralentización de proyectos y decisiones de inversión** en todos los mercados.
- **EBITDA:** 37,9 millones de euros, con un margen del 11,7%. Excluyendo los sobrecostos operativos derivados del conflicto en Oriente Medio y con un volumen de actividad normalizado, el margen EBITDA habría estado en el rango del objetivo estratégico.
- **Resultado:** EBIT de 12,9 millones de euros y beneficio neto atribuible de 0,7 millones de euros.
- **Capital circulante y deuda:** el capital circulante se situó en 349,0 millones de euros y la deuda financiera neta en 363,1 millones, con incrementos de 25,2 millones y 18,3 millones, respectivamente, desde diciembre de 2025. **Ambas magnitudes están condicionadas por un impacto temporal derivado de las disrupciones operativas y logísticas provocadas por la inestabilidad en Oriente Medio.** Estas disrupciones han supuesto un mayor circulante y una mayor DFN respecto a las previsiones de la compañía, por un importe aproximado de 20M€, recuperable al estar vinculado a un contrato plurianual take-or-pay.
- **Liquidez e inversión:** la compañía mantiene una posición de liquidez superior a 200 millones de euros y una ratio de patrimonio neto sobre activos totales del 33%. El CAPEX del semestre ascendió a 26 millones, manteniendo la disciplina financiera y el

foco en mejoras de eficiencia y en iniciativas selectivas vinculadas a productos premium y de mayor valor añadido.

- **Cartera:** 1.148 millones de euros a cierre de junio, concentrada mayoritariamente en productos de alto valor añadido, con un pipeline sólido en subsea, nuclear, aerospace & defence y aplicaciones industriales de alta exigencia.
- **Perspectivas:** El corto plazo seguirá condicionado por la estacionalidad y por un entorno comercial y geopolítico todavía exigente. A medida que mejore el contexto geopolítico y se estabilicen los flujos logísticos, la Compañía espera una mejora progresiva de la actividad y de los resultados.

Bilbao, 24 de julio de 2026. Tubacex cerró el primer semestre de 2026 con unas ventas de 323,6 millones de euros, un 10,5% menos que en el mismo periodo del ejercicio anterior, y un EBITDA de 37,9 millones de euros, equivalente a un margen del 11,7%.

La evolución del semestre refleja el efecto de la menor entrada de pedidos registrada durante 2025, en un contexto marcado por un nuevo escenario de políticas arancelarias y regulatorias, una mayor volatilidad comercial y el retraso de decisiones de compra e inversión en todos los mercados donde la compañía está presente.

Desde el mes de marzo, **la actividad del Grupo ha estado especialmente condicionada por las disrupciones operativas y logísticas derivadas de la inestabilidad en Oriente Medio, que han afectado a la planificación, programación, producción, logística y facturación, a lo largo de toda la cadena de valor destinada a Abu Dabi.**

La prioridad de Tubacex ha sido no interrumpir el suministro y la producción en Abu Dabi. Para ello, ante el cierre del estrecho de Ormuz, la compañía ha recurrido a distintas rutas logísticas para evitar la ruptura de la cadena, si bien parte de los envíos ha quedado temporalmente retenida en tránsito. Esta situación ha **provocado un aumento coyuntural del capital circulante y de la deuda financiera neta.**

Se trata de **un impacto temporal, ligado a disrupciones operativas y logísticas, que debería ir normalizándose a medida que se estabilice el entorno.**

Rentabilidad condicionada por menores volúmenes y sobrecostes logísticos

El **EBITDA** del primer semestre se situó en 37,9 millones de euros, frente a los 61,0 millones de euros registrados en el mismo periodo de 2025. El margen EBITDA fue del 11,7%, en comparación con el 16,9% del ejercicio anterior. La evolución de la rentabilidad responde

principalmente a los menores volúmenes de actividad, que han limitado la absorción de costes fijos, y a los mayores gastos de transporte, seguros y logística asociados al suministro a Abu Dabi. De hecho, **excluyendo los sobrecostes operativos derivados del conflicto en Oriente Medio, y con un volumen de actividad normalizado, el margen EBITDA se habría situado en el rango del objetivo estratégico.**

No obstante, y aun en este contexto, la disciplina operativa, la selección de proyectos, el peso de las soluciones de mayor valor añadido y la diversificación industrial y geográfica han permitido mantener un margen de doble dígito.

El **EBIT** alcanzó los 12,9 millones de euros el beneficio neto atribuible fue positivo en 0,7 millones de euros.

MAGNITUDES FINANCIERAS			
(Mill.€)	1S 2025	1S 2026	% Var.
Ventas	361,4	323,6	-10,5%
EBITDA	61,0 16,9%	37,9 11,7%	-37,9%
EBIT	37,4 10,3%	12,9 4,0%	-65,6%
Beneficio Antes de Impuestos y Minoritarios	20,3 5,6%	0,6 0,2%	-96,8%
Beneficio Neto	15,6 4,3%	0,7 0,2%	-95,8%
	Dic. 25	Jun. 26	Var. (M€)
Capital Circulante	323,9	349,0	+25,2
% ventas	45,0%	51,2%	
Deuda Financiera Neta (x EBITDA) ⁽¹⁾	344,8 3,3x	363,1 4,4x	+18,3

Las cifras de EBITDA, capital circulante y deuda financiera neta del semestre están directamente relacionadas con los efectos de la inestabilidad en Oriente Medio, que han afectado a toda la cadena de valor destinada a Abu Dabi.

Se trata de un impacto temporal, ligado a disrupciones operativas y logísticas, que debería ir normalizándose a medida que se estabilice el entorno.

1. Calculado sobre el EBITDA de los últimos 12 meses antes de los ajustes voluntarios de cierre de 2025

Evolución de los mercados y posicionamiento multisectorial

El mix de ventas del primer semestre mantuvo una contribución relevante de los negocios estratégicos. E&P representó el 50,2% de las ventas (con un 30,6% correspondiente a E&P Gas y un 19,6% a E&P Oil), el negocio Industrial aportó el 27,0%, seguido de Otros Mercados, con un 12,7%; Power Generation, con un 5,9%; y Aerospace, con un 4,2%.

Por geografías, Asia y Oriente Medio continuó siendo la principal región, con un 43,0% de las ventas, seguida de Europa, con un 28,0%; América, con un 27,0%; y África, con un 2,0%.

La actividad comercial mostró un comportamiento desigual por segmentos. Los negocios premium y aquellos apoyados en proyectos de largo ciclo presentaron una mayor resiliencia,

mientras que los mercados más expuestos al ciclo, al precio y a la incertidumbre geopolítica continuaron sometidos a una mayor presión.

En **OCTG**, la compañía mantuvo una actividad operativa sólida y una facturación robusta, apoyada en Abu Dabi, garantizando la continuidad del suministro a ADNOC pese a las dificultades del entorno. En Brasil, la actividad con Petrobras siguió avanzando, con nuevos pedidos y una mayor visibilidad para el segundo semestre.

El segmento **SURF** mantuvo un buen nivel de actividad, con una cartera superior a 18 meses y más de 100 millones de euros en pedidos de tubos umbilicales obtenidos durante 2026. Drilling mostró un comportamiento resiliente en el hemisferio occidental y Noruega, mientras que Oriente Medio continuó condicionado por un entorno más exigente.

Aerospace & Defence evolucionó de forma constructiva, con una mayor tracción comercial durante el segundo trimestre, nuevos pedidos en defensa y avances en aplicaciones espaciales y motores aeronáuticos.

En **Power Generation**, la actividad en energía térmica convencional se concentró en pedidos de mantenimiento para biomasa y waste-to-energy en Europa. En **Nuclear**, Tubacex cerró referencias relevantes con EDF y obtuvo su primer pedido para un proyecto de reactor modular pequeño, SMR, en Canadá. El pipeline nuclear continúa reforzándose, apoyado en oportunidades de largo ciclo y en una cadena de suministro cualificada y certificada.

Por el contrario, **Process Industry, Hydraulic & Instrumentation y Fertilizers** siguieron afectados por retrasos en proyectos, presión competitiva y una mayor prudencia en las decisiones de inversión. Por su parte, la actividad en **Low Carbon** continuó avanzando especialmente en CCUS, con referencias en proyectos como Brevik, en Noruega, Kasawari, en Malasia, y Summit, en Estados Unidos, además de oportunidades vinculadas al hidrógeno y a otras aplicaciones de la transición energética.

Cartera de calidad y pipeline sólido

La **cartera de pedidos** se situó en **1.148 millones de euros** a cierre del primer semestre y continúa concentrada en productos y aplicaciones de alto valor añadido. E&P Gas representa el 77,8% de la cartera, incluyendo el contrato plurianual con ADNOC para extracción de gas. El pipeline comercial sigue siendo sólido en segmentos estratégicos, especialmente subsea, nuclear, aerospace & defence y aplicaciones industriales de alta exigencia. No obstante, el entorno geopolítico y comercial continúa generando incertidumbre

sobre los calendarios de adjudicación y ejecución, por lo que la conversión de estas oportunidades puede seguir siendo poco predecible en el corto plazo.

Foco en la normalización del circulante y la protección de la caja

El capital circulante se situó en 349,0 millones de euros a cierre de junio, frente a los 323,9 millones de euros registrados en diciembre de 2025, lo que representa un incremento de 25,2 millones de euros y equivale al 51,2% de las ventas. La **deuda financiera neta** alcanzó los 363,1 millones de euros, 18,3 millones de euros más que al cierre del ejercicio anterior, situando la ratio DFN/EBITDA en 4,4 veces. La ratio se calcula sobre el EBITDA de los últimos doce meses antes de los ajustes voluntarios realizados al cierre de 2025.

A su vez, la evolución de ambas magnitudes responde principalmente a las disrupciones operativas y logísticas derivadas de la inestabilidad en Oriente Medio sobre la cadena de valor destinada a Abu Dabi. **Estas circunstancias han provocado un impacto temporal aproximado de 20 millones de euros respecto a las previsiones de la compañía, importe recuperable, al estar vinculado a un contrato plurianual bajo la modalidad take-or-pay**, en cuyo marco ADNOC continúa demandando material.

Tubacex **mantiene como prioridad la reducción progresiva del capital circulante** a medida que **se estabilicen la operativa y los flujos logísticos**, junto con la **protección de la caja y el refuerzo de la conversión de resultados en caja** durante los próximos trimestres.

Por su parte, la compañía conserva **una posición de liquidez** superior a 200 millones de euros y una ratio de patrimonio neto sobre activos totales del 33%.

La deuda financiera neta estructural, calculada como la diferencia entre la deuda financiera neta y el capital circulante, **se situó en 14,1 millones de euros**. El **CAPEX** del semestre ascendió a 26 millones de euros, manteniendo la disciplina financiera y concentrando los recursos en mejoras de eficiencia y en iniciativas selectivas relacionadas con productos premium y de mayor valor añadido.

Perspectivas: prudencia en el corto plazo y capacidad de mejora

El tercer trimestre del año, siempre caracterizado por su estacionalidad, seguirá condicionado a un entorno comercial y geopolítico todavía exigente. El conflicto en Oriente Medio, junto con la inestabilidad en los flujos del comercio mundial derivados de las nuevas políticas arancelarias y regulatorias, seguirán afectando a la visibilidad operativa y comercial de la compañía. Por su parte, las medidas de defensa comercial adoptadas por la Unión

Europea a partir de julio deberían contribuir a una recuperación gradual de la actividad en dicho continente.

Tubacex espera una mejora progresiva de sus ventas y resultados a medida que se despejen las incertidumbres descritas. El pipeline de ofertas y las negociaciones de proyectos muy relevantes, especialmente en subsea y nuclear, se han acelerado respecto al cierre de 2025 y al primer trimestre de 2026, lo que influirá en el volumen y en el margen de la cartera de pedidos.

Las prioridades de gestión para el segundo semestre se centrarán en recuperar la plena normalidad operativa en Abu Dabi, asegurar la fluidez logística, defender los márgenes mediante la selección de proyectos con un alto perfil de retorno y reforzar la generación y conversión de caja con la reducción del capital circulante.

La combinación de una cartera sólida, un mix de negocio más premium, la presencia en mercados estratégicos y la diversificación industrial y geográfica continúan consolidando el posicionamiento de la compañía en productos y segmentos clave para el sector energético.

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 Peio Garciandia, director de comunicación: pgarciandia@tubacex.com