

Resultados 2026

Presentación de resultados del primer trimestre

TUBACEX
GROUP

Abril 2026

1T 2026 | Resumen ejecutivo

- En el 1T 2026, las **ventas** se sitúan en **154,2M€**, un -15,4% frente al mismo periodo de 2025, reflejando un **menor nivel de actividad** en un entorno de visibilidad reducida.
- La evolución del trimestre sigue reflejando el efecto de una **incertidumbre comercial de alcance global**, desencadenada por las medidas arancelarias de EE.UU., que continúan retrasando y condicionando decisiones de compra e inversión.
- Además, el **conflicto en Oriente Medio** ha elevado la inestabilidad geopolítica y ha reforzado la cautela del mercado en determinados proyectos internacionales.
- En particular, el mes de marzo estuvo marcado por **interrupciones de producción en Abu Dabi y disrupciones en la cadena de suministro**, afectando al ritmo de actividad del trimestre.
- En este contexto, Tubacex mantuvo un enfoque de **disciplina operativa**, situando el **EBITDA** en **20,0 €M** y preservando un **margen EBITDA del 13,0%**, un nivel razonable dadas las circunstancias del trimestre.
- La Compañía mantiene como prioridades la **protección de la rentabilidad**, la **gestión del capital circulante** y la mejora de la **conversión en caja**, lo que ha permitido **generar 6M€ de caja** en el trimestre y situar la deuda financiera neta en 338,8M€ al cierre de marzo.
- El posicionamiento en **soluciones de alto valor añadido** y la **diversificación industrial y geográfica** refuerzan el potencial de Tubacex a medio y largo plazo, en un contexto donde la **seguridad energética** gana relevancia y los precios de la energía se mantienen estructuralmente altos.
- La Compañía mantiene una **visión prudente para el 2T 2026**, ante la continuidad del conflicto en Oriente Medio y de un entorno comercial todavía inestable, que seguirán condicionando la evolución de los resultados.

1T 2026 EN CIFRAS

VENTAS
154,2 M€

EBITDA
20,0 M€

Margen EBITDA
13,0%

DFN / EBITDA*
3,6x

BENEFICIO NETO
1,3 M€

DISCIPLINA OPERATIVA Y GENERACIÓN DE CAJA EN UN ENTORNO DE MENOR VISIBILIDAD Y MAYOR INCERTIDUMBRE

MAGNITUDES FINANCIERAS

| (Mill.€) | 1T 2025 | 1T 2026 | % Var. | 4T 2025 ⁽¹⁾ | % Var. |
|--|---------------|---------------|--------|------------------------|--------|
| Ventas | 182,3 | 154,2 | -15,4% | 193,4 | -20,3% |
| EBITDA | 30,9 17,0% | 20,0 13,0% | -35,4% | 21,1 10,9% | -5,4% |
| EBIT | 19,0 10,4% | 7,4 4,8% | -61,2% | 7,8 4,1% | -6,0% |
| Beneficio Antes de Impuestos y Minoritarios | 11,2 6,1% | 1,8 1,1% | -84,3% | 0,2 0,1% | n.s. |
| Beneficio Neto | 7,9 4,3% | 1,3 0,8% | -84,0% | (0,8) neg. | n.s. |

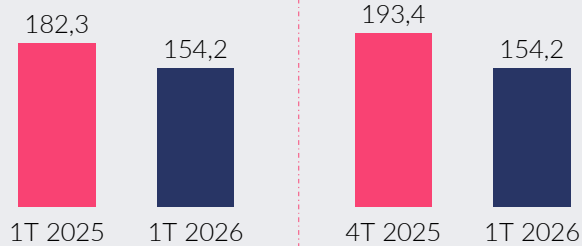
| | Dic. 25 | Mar. 26 | Var. (M€) |
|------------------------------|---------|---------------------|-----------|
| Capital Circulante | 323,9 | 339,2 | +15,3 |
| % ventas | 45,0% | 49,1% | |
| Deuda Financiera Neta | 344,8 | 338,8 | -6,0 |
| (x EBITDA) | 3,3x | 3,6x ⁽²⁾ | |

1. Las magnitudes del último trimestre de 2025 se presentan antes de los ajustes voluntarios de cierre realizados al cierre de dicho ejercicio. En 2026 no se han registrado ajustes de esa naturaleza.

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

PRINCIPALES CIFRAS DE LA CUENTA DE RESULTADOS

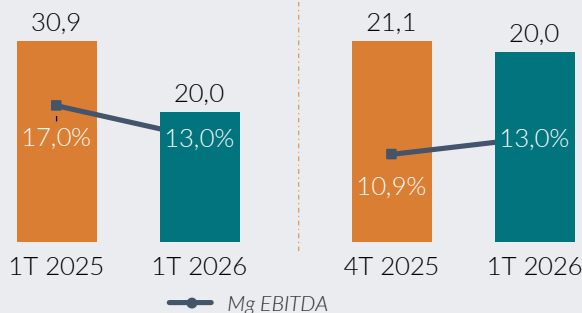
VENTAS Mill.€



Ventas

- Las **ventas** alcanzan **154,2M€**, un -15,4% respecto al 1T 2025 y un -20,3% con respecto al trimestre inmediatamente anterior
- La evolución de la facturación en el trimestre refleja, entre otros factores, la menor entrada de pedidos registrada en 2025, en un entorno de **tensión comercial global** desencadenado por los aranceles de EE.UU.
- Este menor nivel de pedidos en ejercicios anteriores ha tenido un **efecto arrastre** sobre la actividad y la facturación del 1T 2026.
- Adicionalmente, el mes de marzo estuvo afectado por **interrupciones de producción en Abu Dabi** y por **disrupciones en la cadena de suministro**, con impacto directo en con impacto no solo en la actividad y facturación en el emirato, sino también en otras unidades del Grupo.

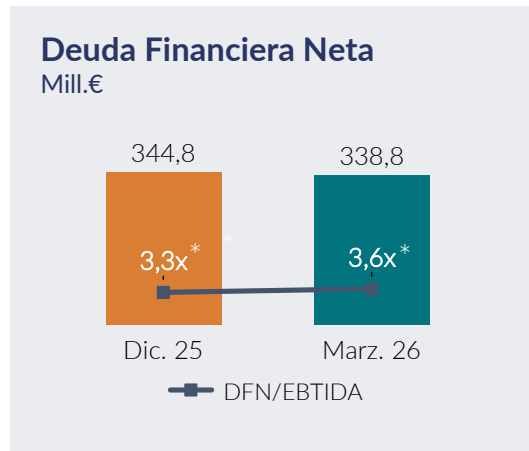
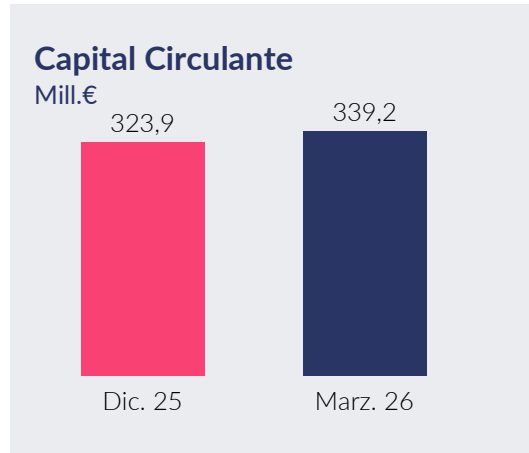
EBITDA Mill.€



EBITDA

- El EBITDA se sitúa en **20,0M€**, frente a 30,9M€ en el 1T 2025 y en línea con el último trimestre de 2025.
- La evolución de la rentabilidad recoge el **impacto del menor nivel de actividad** y facturación del trimestre.
- No obstante, el **margen EBITDA** alcanza el **13,0%**, un nivel destacable dadas las circunstancias del trimestre.
- En este entorno, la **disciplina operativa**, junto con el **posicionamiento en soluciones de alto valor añadido** y la **diversificación industrial y geográfica**, sigue mitigando el impacto del menor nivel de actividad.

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



Capital Circulante

- El **capital circulante** se sitúa en **339,2M€** a cierre de marzo, frente a 323,9 €M en diciembre de 2025.
- Este aumento responde principalmente al impacto de las **disrupciones operativas y logísticas en Abu Dabi**, tras el inicio del conflicto en Oriente Medio.
- En particular, parte de las **existencias en tránsito** hacia Abu Dabi tuvieron que ser desviadas y, a cierre del trimestre, todavía no habían llegado a destino, afectando temporalmente al nivel de capital circulante.
- Asimismo, las **interrupciones de producción en la planta de Abu Dabi** han retrasado parcialmente la normalización prevista del circulante.
- Aun con este impacto temporal, **la deuda financiera neta responde íntegramente al capital circulante** y, a cierre de marzo, éste la supera, situando la deuda estructural en terreno negativo.
- Conviene recordar que el **contrato take-or-pay de ADNOC** (1.000M\$) garantiza la facturación y el cobro del material hoy afectado temporalmente por disrupciones logísticas.
- La Compañía mantiene el **foco en la normalización progresiva del capital circulante** a medida que se estabilicen la operativa y los flujos logísticos.

Movimientos de Caja

- El **capex** del periodo asciende a **11M€**, manteniendo la disciplina de inversión en un entorno de mercado y operativo más exigente.

Solidez Financiera

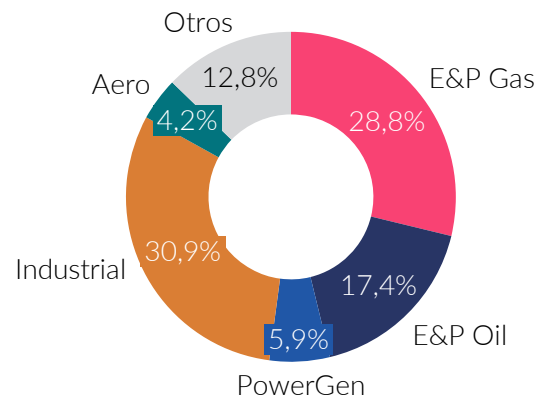
| | | | | | |
|------------------------------|--------------|------------------|---|---|-----------------|
| Efectivo y disponible | 217M€ | Solvencia | Patrimonio Neto/ Activos Totales 33% | DFN (Caja) Estructural¹ | (0,4 M€) |
|------------------------------|--------------|------------------|---|---|-----------------|

SÓLIDA POSICIÓN DE LIQUIDEZ Y SOLVENCIA, REFORZADA POR LA GENERACIÓN DE CAJA POSITIVA Y EL CONTROL DEL CAPEX

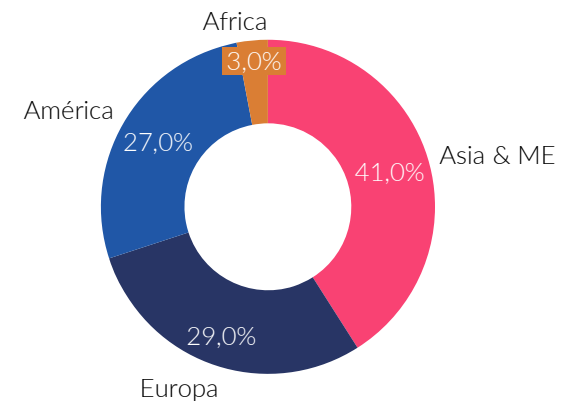
DESGLOSE DE **VENTAS** | Por sector y geografía

- En el 1T 2026, el mix de ventas mantiene un **elevado peso de los negocios estratégicos y de mayor valor añadido**, con E&P de Oil&Gas como principal contribuidor (contribución conjunta de 46,2%).
- El trimestre refleja una base de **ventas diversificada por sectores**, que aporta mayor equilibrio al perfil de negocio y refuerza la resiliencia del Grupo en un entorno de mercado más volátil.
- Por geografía, Asia & Middle East concentra el 41,0% de las ventas del trimestre, consolidándose como la principal región del Grupo, mientras que Europa (29,0%) y América (27,0%) mantienen una contribución equilibrada, reforzando la **diversificación geográfica del Grupo**.
- La **exposición a Oriente Medio sigue siendo estratégica** para Tubacex, si bien el **actual contexto geopolítico introduce una menor visibilidad** en el corto plazo sobre el ritmo de ejecución de algunos proyectos.

Desglose de ventas por sector



Desglose de ventas por mercado



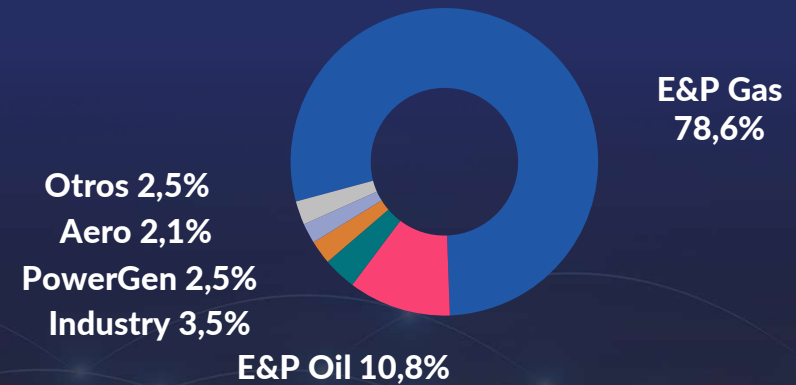
CARTERA DE PEDIDOS

- A cierre del periodo, la cartera de pedidos se sitúa en **1.202M€**.
- Por composición, la cartera muestra un **peso mayoritario de E&P Gas** (78,6%) y continúa concentrada en **productos y aplicaciones de alto valor añadido**.
- De cara a los próximos trimestres, la Compañía mantiene un **pipeline sólido de oportunidades**, especialmente en mercados estratégicos, si bien el actual contexto comercial y geopolítico está incrementando la **incertidumbre en los calendarios de adjudicación y ejecución**.

CARTERA ACTUAL

1.202M€⁽¹⁾

Desglose de Cartera



PIPELINE ROBUSTO DE OPORTUNIDADES, AUNQUE CON INCERTIDUMBRE EN LOS PLAZOS DE ADJUDICACIÓN

ACTIVIDAD **COMERCIAL** | Principales tendencias

El 1T 2026 estuvo marcado por un entorno de mercado exigente, con elevada incertidumbre geopolítica, menor visibilidad comercial y una evolución desigual por segmentos.

Negocios más resilientes

- Mayor resiliencia en **SURF, Aeroespacial y Defensa**, así como en determinados nichos como **Fertilizers**.
- Evolución positiva en segmentos selectivos de Power Generation, especialmente en **nuclear** y biomasa.
- Se mantiene una sólida base de oportunidades en segmentos estratégicos, si bien el calendario de **materialización sigue siendo incierto**.

Áreas bajo presión

- Entorno exigente en **H&I y Process Industry**.
- Mayor presión en **Hidrogeno y Electrolizadores**, ante el retraso de decisiones de inversión y el menor ritmo de conversión.
- Retrasos en adjudicación y visibilidad limitada en determinados procesos comerciales.
- La tensión geopolítica en Oriente Medio añade incertidumbre sobre ejecución y cadenas de suministro.

De cara al 2T, mantenemos un tono prudente: la evolución seguirá dependiendo de una mayor estabilidad geopolítica, de la reactivación de decisiones de inversión y de la normalización progresiva de las cadenas de suministro.

ACTIVIDAD **COMERCIAL** | Evolución por sector



E&P (GAS & OIL)

- **OCTG:** mercado afectado por la inestabilidad en Oriente Medio. A pesar de las interrupciones puntuales registradas en marzo, Tubacex mantuvo en términos generales la actividad productiva en Abu Dabi y el suministro a ADNOC, mientras sigue avanzando con Petrobras.
- **SURF:** actividad sólida, con oportunidades adicionales y cartera superior a 18 meses. El mercado subsea mantiene buenos fundamentales, aunque con riesgo de retrasos puntuales, especialmente en Asia y África.
- **Drilling:** buen comportamiento en EE. UU., Noruega y Guyana, compensado en parte por la debilidad en Oriente Medio. La demanda sigue siendo resiliente.



AERO

- **Aerospace & Defence:** evolución en línea con lo previsto, en un mercado cada vez más orientado a programas de largo plazo. América sigue siendo la región clave.



OTROS MERCADOS

- **Hydraulic & Instrumentation:** mercado todavía débil, aunque con cierta estabilización. Los proyectos energéticos muestran mayor resiliencia, mientras que la demanda industrial y el canal de distribución continúan débiles.
- **Low Carbon:** CCUS mantiene actividad comercial y avance de oportunidades, especialmente en EE. UU., aunque con visibilidad todavía limitada. Hidrógeno y electrolizadores continúan débiles, afectados por retrasos de inversión y menor demanda.



INDUSTRY

- **Process Industry:** mercado de mid y downstream todavía débil, afectado por la incertidumbre geopolítica y el retraso de decisiones de CAPEX.
- Se observan mejores señales en hornos y en la actividad de mantenimiento de refinerías con una recuperación más visible de cara al segundo semestre.
- **Fertilizers:** segmento con mejor comportamiento relativo, apoyado por una demanda sólida y una cartera activa de proyectos, aunque con plazos de FID más largos (aunque la volatilidad a corto plazo ha aumentado debido a las tensiones geopolíticas y a las fluctuaciones en los precios de la energía).



POWER GEN

- Avances selectivos en Power Generation, con actividad en **power thermal** y en determinados proyectos nucleares.
- Destaca el primer pedido del Grupo para tubo de caldera de recuperación en una central de gas, además de pedidos en biomasa / waste-to-energy en Europa.
- En **nuclear**, se mantuvo la actividad con EDF tanto en Francia, a través de GNMS para mantenimiento, como en Reino Unido con suministros para la nueva central de Hinkley Point C, además de ventas a distribuidores americanos.

PRINCIPALES INDICADORES ESG



| | Indicador | Ud. | 2019* | 1T 2026 | Objetivo2030 |
|----------------------|--|---------------------------------|------------|---------|--------------|
| ENERGÍA Y CLIMA | Intensidad energética ⁽¹⁾ | Mwh/ VAB | 2,85 | 1,54 | 2,13 |
| | Intensidad de emisiones ⁽²⁾ Scope 1 y 2 | Ton CO ₂ / VAB | 0,70 | 0,24 | 0,28 |
| | % Energía renovable | % total energía | 0% | 33,2% | 40% |
| ECONOMÍA CIRCULAR | Reciclaje de residuos | % total generado | 60,5% | 83,8% | 95% |
| CADENA DE SUMINISTRO | % proveedores evaluados con criterios ESG | % | 0% | 92,7% | 99% |
| DIVERSIDAD | Brecha salarial por género | Ratio | 11,5% | 5,1% | 10,1% |
| | DESARROLLO PERSONAL | Horas de formación por empleado | Horas /FTE | 13,7 | 21,6 |
| SEGURIDAD Y SALUD | Evolución Tasa de frecuencia accidentes con baja | Base 2019 | 100 | 41,2 | 25 |
| | Índice de gravedad | Base 2019 | 100 | 51,6 | 25 |

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

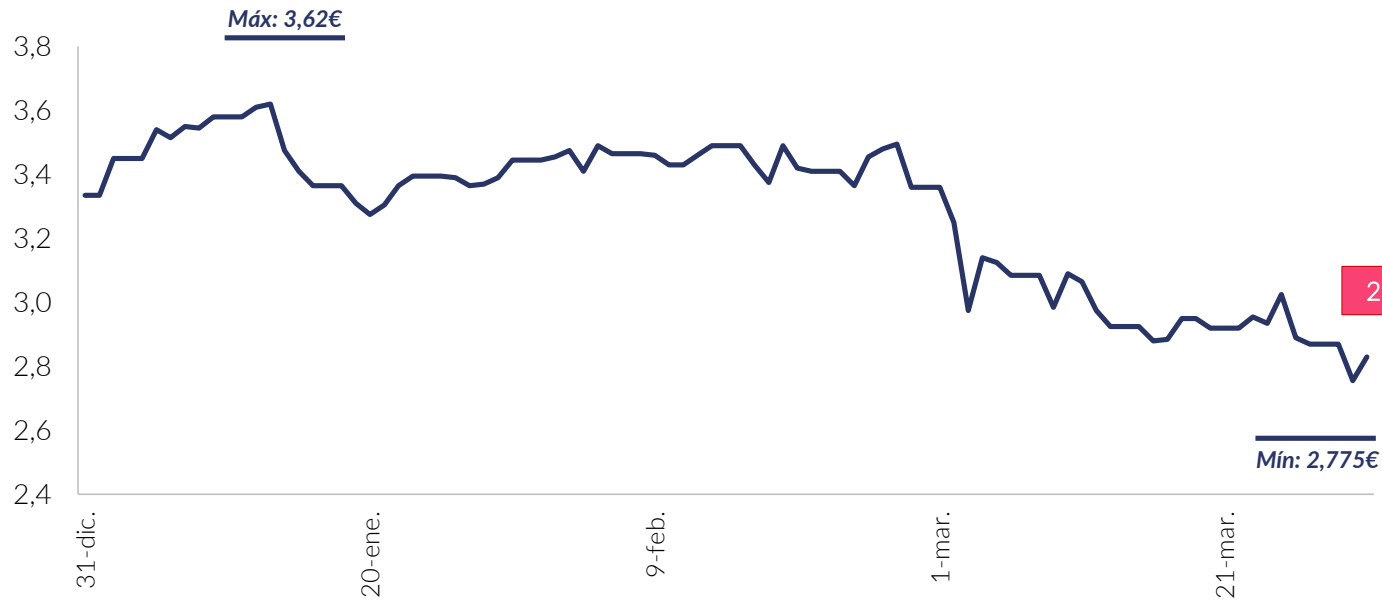
(1) Intensidad de las unidades del Grupo ponderado por consumo

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

VAB: Valor añadido bruto (miles €)

Evolución bursátil | La acción de Tubacex en 2026

Evolución de la cotización de Tubacex 1T 2026 (€/acción)



| Datos clave | |
|--|---------------------|
| # acciones | 126.549.251 |
| €/acción (31.03.26) | 2,83€ |
| Market Cap. (M€) | 358,1M€ |
| Mín anual | 2,775€ (30 mar.) |
| Máx anual | 3,62€ (13 ene.) |
| % evolución | -15,1% |
| Precio medio objetivo ¹ | 4,63€ |
| Potencial de revalorización ² | 63,6% |

- **A corto plazo, la cotización recoge el deterioro de visibilidad. A medio y largo plazo, el potencial sigue apoyado en la calidad de la cartera, en las fortalezas estructurales del Grupo y en el esperado rebote de la demanda cuando mejore el contexto.**

LA COTIZACIÓN REFLEJA UN ENTORNO DE MENOR VISIBILIDAD OPERATIVA Y MAYOR INCERTIDUMBRE GEOPOLÍTICA

Resumen 1T 2026 | Disciplina operativa y foco en caja en un entorno exigente



ENTORNO DE MERCADO

Entorno más débil y volátil, marcado por la tensión comercial global tras los aranceles de EE.UU. y por el conflicto en Oriente Medio.



ABU DABI

Impacto directo del conflicto en Abu Dabi, con interrupciones operativas, disrupciones logísticas y efecto temporal en facturación y capital circulante.



CARTERA Y PIPELINE

Cartera de 1.202M€ y pipeline robusto en productos estratégicos y de alto valor añadido, aunque con mayor incertidumbre en los plazos de adjudicación.



RENTABILIDAD

EBITDA de 20,0M€ y margen EBITDA del 13,0%, en un nivel razonable dadas las circunstancias del trimestre.



CAJA

Generación de caja positiva de 6M€ en el trimestre, pese al impacto temporal en capital circulante y a un capex de 11M€.



PRUDENCIA

Visión prudente para el 2T, ante la continuidad del conflicto en Oriente Medio, la incertidumbre arancelaria en EE.UU. y la limitada visibilidad del mercado.

2026: Outlook

Entorno de mercado

- El 2T 2026 seguirá marcado por un entorno de **fuerte inestabilidad comercial y geopolítica**.
- La continuidad del **conflicto en Oriente Medio** seguirá afectando tanto al contexto global como a la operativa en Abu Dabi.
- La **tensión comercial global**, originada por la política arancelaria de EE.UU., sigue condicionando la visibilidad comercial a corto plazo.

Fortalezas

- Tubacex mantiene una **cartera sólida y un pipeline robusto** en negocios estratégicos y de alto valor añadido.
- La **diversificación industrial y geográfica**, junto con el foco en soluciones de mayor valor añadido, sigue siendo una palanca clave de resiliencia.
- Más allá de la incertidumbre actual, la **seguridad energética** sigue siendo un vector estructural de inversión para los principales mercados en los que opera Tubacex.
- La **disciplina operativa** refuerza la capacidad del Grupo para proteger rentabilidad y sostener la generación de caja en un entorno más exigente.

Prioridades

- Restablecer la **normalidad operativa en Abu Dabi** y estabilizar los flujos logísticos.
- Priorizar la **protección de márgenes** y la selección de proyectos de mayor valor añadido.
- Reforzar la **conversión en caja** y la normalización del capital circulante.

ENTORNO EXIGENTE EN EL CORTO PLAZO, CON FORTALEZAS ESTRUCTURALES INTACTAS A MEDIO Y LARGO PLAZO



ANEXO

TUBACEX
GROUP

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

| (Mill. €) | 1T 2025 | 1T 2026 | % var. | 4T 2025 ⁽¹⁾ | % var. |
|--|-------------|-------------|---------------|------------------------|--------------|
| Ventas | 182,3 | 154,2 | -15,4% | 193,4 | -20,3% |
| Variación de existencias | 17,4 | 13,6 | -22,0% | (28,3) | -148,0% |
| Otros ingresos | 13,6 | 11,6 | -14,2% | 7,5 | 55,2% |
| Costes de aprovisionamientos | (83,7) | (66,3) | -20,8% | (52,4) | 26,6% |
| Gasto de personal | (46,8) | (42,2) | -9,8% | (48,8) | -13,5% |
| Otros gastos de explotación | (51,8) | (50,9) | -1,8% | (50,3) | 1,1% |
| EBITDA | 30,9 | 20,0 | -35,4% | 21,1 | -5,4% |
| Margen EBITDA | 17,0% | 13,0% | | 10,9% | |
| Amortización | (11,9) | (12,6) | 5,5% | (13,3) | -5,1% |
| EBIT | 19,0 | 7,4 | -61,2% | 7,8 | -6,0% |
| Margen EBIT | 10,4% | 4,8% | | 4,1% | |
| Resultado financiero y DTC | (7,8) | (5,6) | -28,3% | (11,3) | -50,3% |
| Beneficios antes de impuestos | 11,2 | 1,8 | -84,3% | 0,2 | n.s. |
| Margen de beneficio antes de impuestos | 6,1% | 1,1% | | 0,1% | |
| Impuesto de Sociedades | (1,7) | (1,0) | -38,1% | 3,6 | -128,0% |
| Intereses minoritarios | (1,6) | 0,5 | | (4,7) | -111,5% |
| Beneficio Atribuible Sociedad Dominante | 7,9 | 1,3 | -84,0% | (0,8) | n.s. |
| Margen Neto | 4,3% | 0,8% | | -0,4% | |

1. Las magnitudes del último trimestre de 2025 se presentan antes de los ajustes voluntarios de cierre realizados al cierre de dicho ejercicio. En 2026 no se han registrado ajustes de esa naturaleza
n.s.: no significativo

DETALLE DE BALANCE CONSOLIDADO

| (Mill.€) | 31/12/25 | 31/03/26 | %var. |
|------------------------------------|----------------|----------------|--------------|
| Activos intangibles | 114,7 | 113,6 | -1,0% |
| Activos materiales | 321,1 | 324,9 | 1,2% |
| Inmovilizado financiero | 117,0 | 97,7 | -16,4% |
| Activos no corrientes | 552,8 | 536,2 | -3,0% |
| Existencias | 396,1 | 412,9 | 4,2% |
| Clientes | 73,8 | 80,6 | 9,2% |
| Otros deudores | 32,4 | 28,2 | -12,9% |
| Otro activo circulante | 2,5 | 5,2 | 110,8% |
| Instrumentos financieros derivados | 2,7 | 1,3 | -53,4% |
| Caja y equivalentes | 156,8 | 158,0 | -0,8% |
| Activos Corrientes | 664,2 | 686,1 | 3,3% |
| TOTAL ACTIVO | 1.217,0 | 1.222,4 | 0,4% |

| (Mill.€) | 31/12/25 | 31/03/26 | %var. |
|------------------------------------|----------------|----------------|--------------|
| Patrimonio Neto Sociedad Dominante | 292,3 | 294,1 | 0,6% |
| Intereses Minoritarios | 101,8 | 104,8 | 3,0% |
| Patrimonio Neto | 394,1 | 398,9 | 1,2% |
| Deuda financiera largo plazo | 175,8 | 229,5 | 30,6% |
| Instrumentos financieros derivados | 0,2 | 0,2 | -2,5% |
| Provisiones y otros | 103,8 | 89,0 | -14,2% |
| Pasivos no corrientes | 279,8 | 318,7 | 13,9% |
| Deuda financiera corto plazo | 325,8 | 267,3 | -18,0% |
| Instrumentos financieros derivados | 2,3 | 3,1 | 33,2% |
| Acreedores comerciales | 146,1 | 154,3 | 5,6% |
| Otros pasivos corrientes | 69,0 | 80,1 | 16,0% |
| Pasivos corrientes | 543,2 | 504,7 | -7,1% |
| TOTAL PASIVO | 1.217,0 | 1.222,4 | 0,4% |

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 image features the Tubacex Group logo centered on a dark blue background. The logo consists of the word "TUBACEX" in a bold, white, sans-serif font, with a small red arc above the letter "A". Below "TUBACEX" is the word "GROUP" in a smaller, white, sans-serif font. The background is filled with abstract, glowing blue and red lines that form complex, overlapping loops and curves, creating a sense of motion and depth. The overall aesthetic is modern and technological.

TUBACEX
GROUP