

Presentación de resultados Nueve meses 2026

TUBACEX
GROUP

Octubre 2026

9M 2026 | Resumen ejecutivo

- En los nueve primeros meses de 2026, Tubacex registra **ventas de 475,6M€** y un **EBITDA de 54,0M€**, con un **margen del 11,4%**, en un entorno global que continúa siendo muy complejo.
- La evolución sigue reflejando el arrastre de la **menor contratación de 2025**, condicionada por las **políticas arancelarias de EE. UU.**, que siguen en vigor. A ello se suma un **entorno geopolítico adverso**, marcado por la guerra en Ucrania y el conflicto en Oriente Medio iniciado en marzo de 2026, que continúa retrasando las decisiones de inversión y dificultando la recuperación de la actividad.
- Desde marzo, las **disrupciones** vinculadas a **Abu Dabi** afectan a toda la cadena de valor del Grupo y **generan mayores necesidades de capital circulante**.
- La rentabilidad refleja el impacto de los **menores volúmenes de actividad** y del aumento de los **costes operativos, logísticos y energéticos**; las medidas de **mejora de eficiencia** y el **mix premium** contribuyen a sostener un **margen EBITDA de doble dígito**.
- La diversificación del Grupo y su posicionamiento en productos de alto valor añadido siguen siendo fortalezas clave. **OCTG** mantiene una facturación robusta y al alza, la cartera de **Umbilicales** se sitúa en niveles históricos, **A&D** evoluciona favorablemente y **Nuclear** cuenta con oportunidades avanzadas de adjudicación.
- La **cartera de pedidos** se sitúa en **1.162M€**, ligeramente por encima de junio, y muestra una **primera señal de estabilización** tras varios trimestres de descenso.
- El **corto plazo** sigue siendo **exigente**. No obstante, las nuevas adjudicaciones esperadas, especialmente en **Nuclear**, y el avance del pipeline comercial pueden reforzar la cartera y sentar las bases para una **recuperación de la actividad en 2027**.

9M 2026 EN CIFRAS

VENTAS
475,6 M€

EBITDA
54,0 M€

Margen EBITDA
11,4%

DFN / EBITDA*
5,4x

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

MAGNITUDES FINANCIERAS

(Mill.€)	9M 2025	9M 2026	% Var.
Ventas	525,9	475,6	-9,6%
EBITDA	84,6 16,1%	54,0 11,4%	-36,2%
EBIT	50,4 9,6%	17,9 3,8%	-64,4%
Beneficio Antes de Impuestos y Minoritarios	26,9 5,1%	(2,4) neg.	n.s.
Beneficio Neto	16,7 3,2%	(5,5) neg.	n.s.
	Dic. 25	Sept. 26	Var. (M€)
Capital Circulante % ventas	323,9 45,0%	384,1 57,4%	+60,2
Deuda Financiera Neta (x EBITDA) ⁽¹⁾	344,8 3,3x	405,0 5,4x	+60,2

1. Calculado sobre el EBITDA de los últimos 12 meses antes de los ajustes voluntarios de cierre de 2025
neg.: negativo | n.s.: no significativo

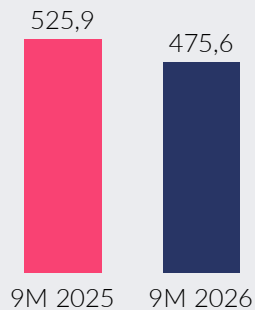
La evolución del EBITDA, el capital circulante y la deuda financiera neta sigue reflejando el impacto de las disrupciones operativas y logísticas en Abu Dabi, que han afectado a la planificación y la facturación a lo largo de la cadena de valor del Grupo.

Se espera que este efecto temporal vaya normalizándose a medida que se estabilicen la operativa y los flujos logísticos.

PRINCIPALES CIFRAS DE LA CUENTA DE RESULTADOS

VENTAS

Mill.€

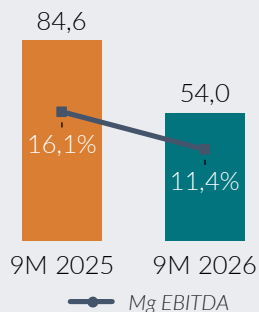


Ventas

- Las ventas se sitúan en **475,6M€**, un 9,6% por debajo de 9M 2025, en un entorno todavía muy complejo.
- La evolución refleja el arrastre de la **menor entrada de pedidos en 2025**, mientras la **incertidumbre arancelaria** y la **tensión geopolítica** en Oriente Medio siguen dificultando la recuperación de la actividad.
- OCTG mantiene una facturación al alza**, apoyada en Abu Dabi pese a las disrupciones, mientras que los **productos de menor valor añadido** siguen siendo los más afectados por la menor actividad y la **presión competitiva**.

EBITDA

Mill.€



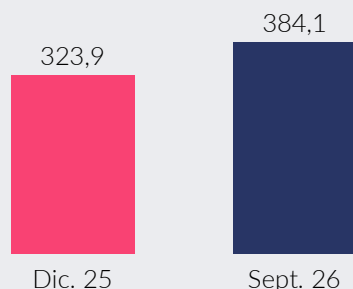
EBITDA

- El EBITDA alcanza **54,0M€**, con un margen del **11,4%**.
- La rentabilidad se ve afectada por los **menores volúmenes de actividad**, la menor dilución de costes fijos y el **incremento de los costes de energía y gas**.
- Los mayores **costes logísticos** asociados al suministro a Abu Dabi han añadido presión sobre los márgenes.
- Excluyendo** los **sobrecostes operativos** derivados del conflicto en Oriente Medio y con un **volumen de actividad** normal, el **margen EBITDA** habría estado en el **rango del objetivo** estratégico.
- Las medidas de **mejora de eficiencia** y la **disciplina operativa**, junto con el foco en soluciones de mayor **valor añadido**, contribuyen a sostener la rentabilidad.

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

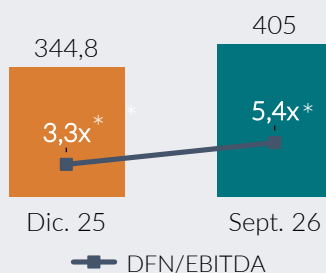
Capital Circulante

Mill.€



Deuda Financiera Neta

Mill.€



Capital Circulante y Deuda Financiera Neta

- A cierre de septiembre, el **Capital Circulante** asciende a **384,1M€** y la **DFN** a **405,0M€**, con **aumentos de 60,2M€** en ambas magnitudes respecto a diciembre de 2025.
- El **incremento** de ambas magnitudes **está directamente ligado a la cadena de suministro de ADNOC**. Dentro del **Capital Circulante**, **145,5M€** corresponden a saldos asociados a esta cadena, registrados en distintas unidades del Grupo; de ellos, **64,9M€** corresponden a **cuentas a cobrar a corto plazo** de la JV de Abu Dabi (vs. 15,3M€ a cierre de diciembre).
- Estos importes forman parte del contrato plurianual de suministro de ADNOC, por **1.000M\$**, bajo la fórmula **take-or-pay**.
- Dicho contrato **garantiza la monetización de estos importes** y aporta **visibilidad** sobre la **facturación** y los **flujos de caja** previstos para los próximos meses.
- Para evitar interrupciones en Abu Dabi, se recurrió a rutas logísticas alternativas tras el cierre de Ormuz. Esto generó una **acumulación temporal de existencias** mientras otros envíos permanecían retenidos en tránsito.
- El **foco** está en **estabilizar la operativa** y los **flujos logísticos** y **gestionar el circulante**.

Movimientos de Caja

- El **CAPEX** a septiembre asciende a **35M€**, con foco en mejoras de eficiencia e iniciativas selectivas vinculadas a productos premium y de mayor valor añadido.

Solidez Financiera

Posición de liquidez

162,9M€

Solvencia

Patrimonio Neto/
Activos Totales
33%

DFN
Estructural¹

20,9M€

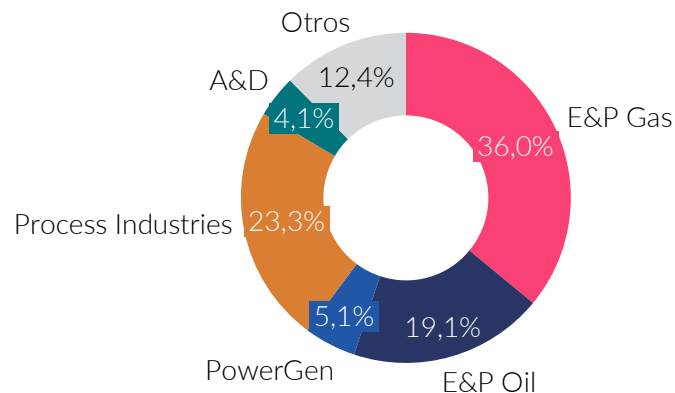
LA EVOLUCIÓN DE LA DEUDA FINANCIERA NETA SIGUE CONDICIONADA POR EL CIRCULANTE, CON EL FOCO EN SU NORMALIZACIÓN Y LA GENERACIÓN DE CAJA

*Calculado sin tener en cuenta los ajustes contables de 2025
1) DFN - Capital Circulante

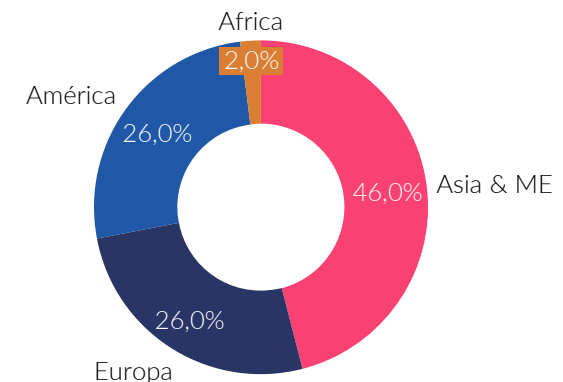
DESGLOSE DE **VENTAS** | Por sector y geografía

- **E&P** continúa siendo el principal pilar del negocio, representando el 55% de las ventas, con el gas como principal componente del mix.
- Aunque todavía tienen un peso limitado en ventas, **PowerGen y Aerospace & Defense** aportan contenido tecnológico y exposición a mercados con buenas perspectivas de crecimiento a medio plazo.
- **Asia & Middle East** es la principal región de destino, con el **46% de las ventas**, mientras que **Europa y América** aportan un **26% cada una**, contribuyendo a diversificar la exposición geográfica del Grupo.
- El posicionamiento en **productos premium**, la **diversificación industrial** y la **proximidad a los principales clientes** globales siguen siendo **palancas clave para** competir en aplicaciones de mayor valor añadido y reducir la ciclicidad del negocio.

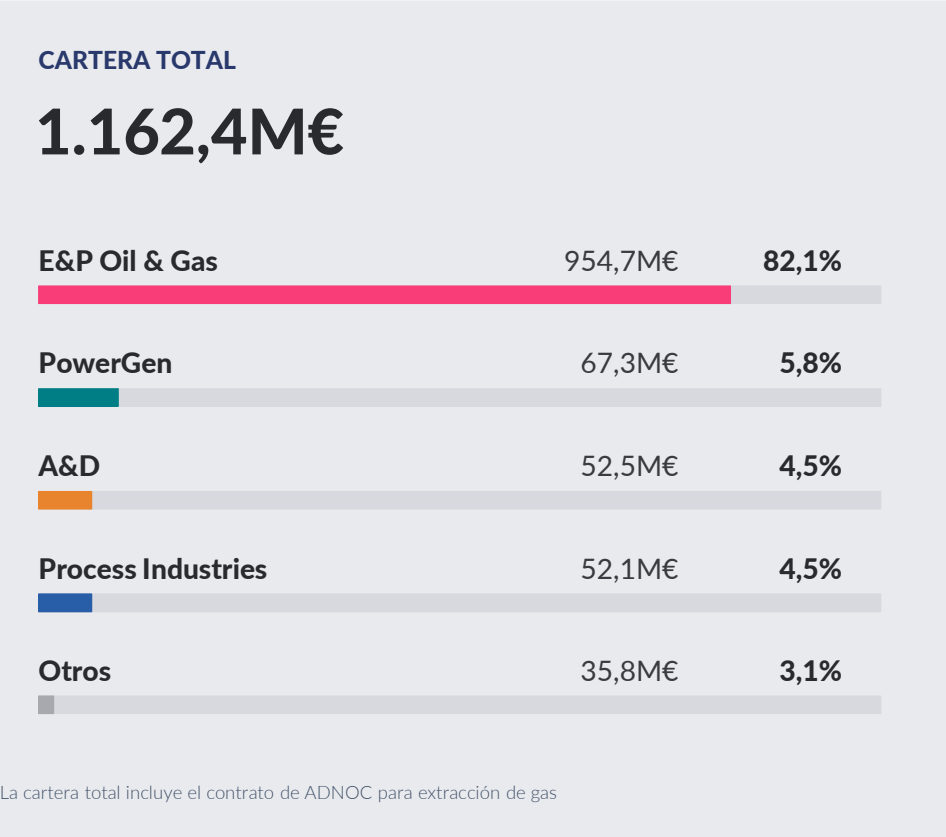
Desglose de ventas por sector



Desglose de ventas por geografía



CARTERA DE PEDIDOS | Composición por negocio



PRINCIPALES CONSIDERACIONES

- Tras varios trimestres de descenso, la cartera de pedidos muestra una primera **señal de estabilización** y se sitúa en **1.162,4M€** a cierre de septiembre, ligeramente por encima de junio.
- E&P Oil & Gas** concentra el **82,1%**, reflejando el peso de los **contratos estratégicos** del Grupo.
- Fuera de E&P, **PowerGen y Aerospace & Defense** refuerzan la presencia del Grupo en segmentos estratégicos y aplicaciones de alto valor añadido.
- Cada vez **más proyectos** de Subsea, Nuclear y A&D **se acercan a la fase de adjudicación**, reforzando las perspectivas de conversión del pipeline, aunque los calendarios siguen sujetos a las decisiones de los clientes.

PRIMERAS SEÑALES DE ESTABILIZACIÓN DE LA CARTERA Y MÁS PROYECTOS ESTRATÉGICOS PRÓXIMOS A ADJUDICACIÓN

ACTIVIDAD **COMERCIAL** | Principales tendencias

El tercer trimestre combina avances comerciales concretos con una recuperación desigual entre mercados.

Negocios con señales positivas

- **E&P (OCTG y Umbilicales):** OCTG mantiene una facturación robusta y al alza, apoyada en Abu Dabi. En Umbilicales, la cartera de pedidos está en niveles históricos y se ha ampliado capacidad durante 2026, con nuevas ampliaciones de capacidad en estudio.
- **A&D:** evolución comercial positiva, con el objetivo comercial anual superado a cierre de septiembre, impulsada por el buen comportamiento en aeroespacial y espacio.
- **PowerGen / Nuclear:** primeros pedidos asociados a proyectos SMR en Norteamérica y buenas perspectivas a corto plazo con nuevas adjudicaciones esperadas para centrales nucleares convencionales antes de final de año.

Negocios con ciclo de recuperación más lento

- **Process Industries:** Refining y Petrochemicals siguen condicionados por los retrasos en las decisiones de inversión, mientras que la competencia asiática presiona especialmente los productos más *commodity*.
- El **entorno geopolítico y comercial** continúa condicionando los calendarios de adjudicación y ejecución y retrasando la materialización de oportunidades en determinados mercados.
- En conjunto, la conversión del pipeline exige seguir actuando con **selectividad y disciplina comercial**.

MÁS OPORTUNIDADES EN NEGOCIOS ESTRATÉGICOS, CON UNA CONVERSIÓN TODAVÍA CONDICIONADA POR EL ENTORNO

ACTIVIDAD **COMERCIAL** | Evolución por sector



E&P (OIL & GAS)

- **OCTG:** continuidad del suministro a ADNOC bajo el contrato existente y señales de mayor actividad en otros mercados de Oriente Medio. Petrobras ha concedido a Tubacex el *Best OCTG Supplier Award 2026*.
- **SURF:** cartera de pedidos de Umbilicales en niveles históricos y aumento de las consultas comerciales frente a 2025. En 2026 se ha ampliado la capacidad de soldadura y bobinado y se estudian ampliaciones adicionales para acompañar la demanda.
- **Drilling:** mejora de la entrada de pedidos, impulsada por Dubái y Noruega, aunque la recuperación sigue siendo desigual entre negocios y geografías.



AEROSPACE & DEFENSE (A&D)

- **Defensa y espacio:** homologación como proveedor de un grupo internacional de defensa naval y negociación de un acuerdo a largo plazo con un fabricante estadounidense del sector espacial.
- **Nuevas capacidades:** certificación AS9120 para reforzar la oferta de distribución aeroespacial y desarrollo de tubos de titanio.



OTROS MERCADOS

- **Low Carbon:** la actividad siguió avanzando en CCUS, hidrógeno, geotermia y otras aplicaciones ligadas a la transición energética.



POWERGEN

- **Nuclear:** primeros pedidos vinculados a proyectos SMR en Norteamérica, además de trabajos de mantenimiento en centrales de EE. UU. y República Checa y suministro adicional de material para Hinkley Point.
- **PowerGen convencional:** pedido de una unidad USC en China y trabajos de mantenimiento para una central de carbón en EE. UU., manteniendo un enfoque selectivo en este segmento.
- **Perspectivas comerciales:** se esperan nuevas adjudicaciones en el negocio nuclear antes de final de año, apoyadas en las oportunidades en curso con EDF y Westinghouse.



PROCESS INDUSTRIES

- **Fertilizers:** crece el interés por calidades premium, especialmente urea, y por oportunidades de renovación y mejora de instalaciones.
- **Materiales especiales:** aumentan las consultas comerciales sobre calidades diferenciadas para intercambiadores de calor y reactores.
- **Refining y Petrochemicals:** la actividad sigue condicionada por los retrasos en las decisiones de inversión y por la presión de la competencia asiática en productos más *commodity*.

- **Hydraulic & Instrumentation:** demanda estable, aunque persisten la presión competitiva y la sensibilidad al precio en productos *commodity*. El foco sigue en oportunidades de nicho y soluciones de mayor valor añadido.

PRINCIPALES INDICADORES ESG



MEDIOAMBIENTE



CADENA DE VALOR SOSTENIBLE



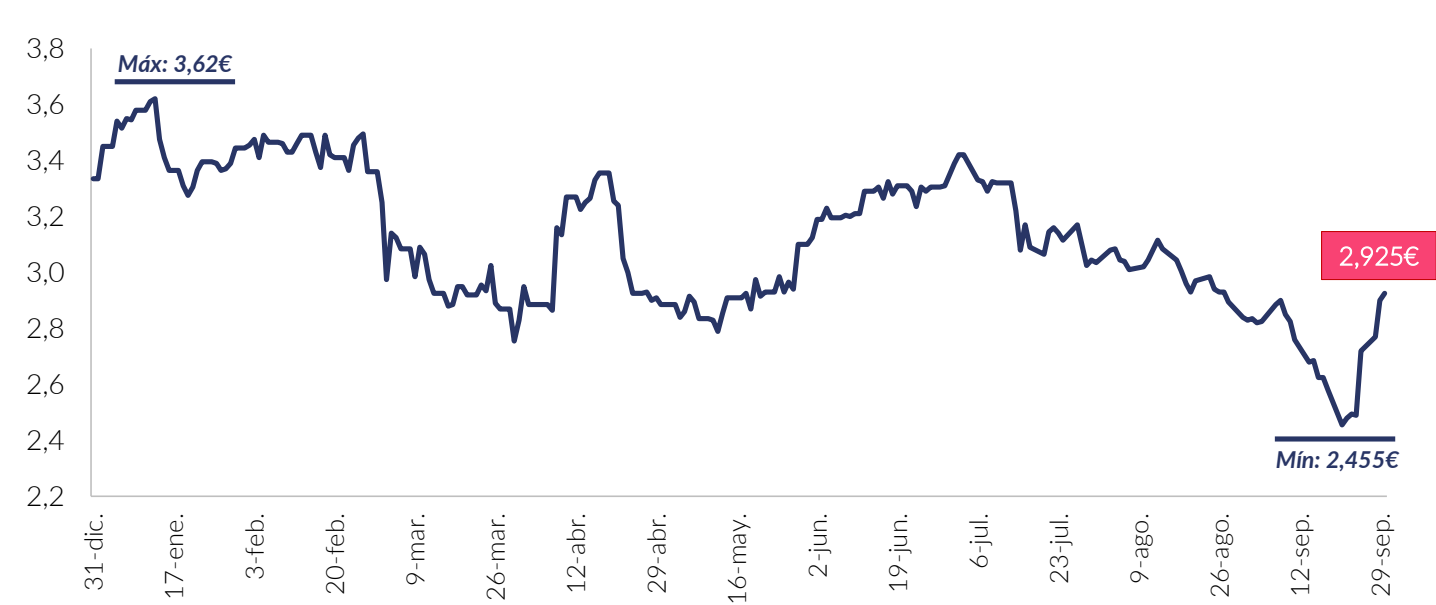
PERSONAS

	Indicador	Ud.	2019*	9M 2026	Objetivo 2030
ENERGÍA Y CLIMA	Intensidad energética ⁽¹⁾	MWh/ VAB	2,85	1,43	2,13
	Intensidad de emisiones ⁽²⁾ Scope 1 y 2	Ton CO ₂ / VAB	0,70	0,22	0,28
	% Energía renovable	% total energía	0%	35,0%	40%
ECONOMÍA CIRCULAR	Reciclaje de residuos	% total generado	60,5%	83,4%	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	15
SEGURIDAD Y SALUD	Tasa de frecuencia de accidentes con baja	Base 2019	100	38,6	25
	Índice de gravedad	Base 2019	100	60,9	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 9M 2026 (€/acción)



Datos clave	
# acciones	126.549.251
€/acción (30.09.26)	2,925€
Market Cap. (M€)	370,2M€
Mín anual	2,455€ (21 sept.)
Máx anual	3,62€ (13 ene.)
% evolución	-12,3%
Precio medio objetivo ¹	4,10€
Potencial de revalorización ²	40,2%

- La acción cerró septiembre en 2,925 €, con una caída del 12,3% en el año, en un contexto de menor visibilidad operativa e incertidumbre geopolítica.

EL POTENCIAL A MEDIO PLAZO ESTÁ VINCULADO A LA NORMALIZACIÓN OPERATIVA Y A LA CONVERSIÓN DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN CRECIMIENTO Y RESULTADOS

Fueron: Bolsas y Mercados
1) Precio medio objetivo a 20 de octubre según el consenso del mercado
2) Con respecto al cierre de mercado del 30 de septiembre

Resumen 9M 2026 | Disciplina operativa, foco en caja y primeras señales de estabilización



ENTORNO DE MERCADO

Menor actividad y retrasos en las decisiones de inversión, en un escenario arancelario y regulatorio cambiante a escala global, marcado por la elevada incertidumbre geopolítica. La recuperación sigue siendo desigual entre segmentos.



ABU DABI

Las rutas logísticas alternativas han permitido priorizar la continuidad de la producción y asegurar los suministros. La incertidumbre sobre los envíos ha generado una acumulación temporal de material y presión sobre el circulante.



CARTERA Y PIPELINE

La cartera se sitúa en 1.162M€ y muestra una primera señal de estabilización tras varios trimestres de descenso. El pipeline mantiene oportunidades en segmentos estratégicos y de alto valor añadido, aunque persiste la incertidumbre sobre los plazos de adjudicación.



RENTABILIDAD

475,6M€ de ventas y 54,0M€ de EBITDA, con un margen del 11,4%, afectado por los menores volúmenes de actividad. Excluyendo los sobrecostos operativos derivados del conflicto en Oriente Medio y con un volumen de actividad normal, el margen EBITDA habría estado en el rango del objetivo estratégico.



CAJA

La posición de liquidez asciende a 162,9M€, la DFN a 405,0M€ y el capital circulante a 384,1M€. El CAPEX acumulado alcanza 35M€, con foco en la disciplina financiera, la gestión del circulante y la generación de caja.

Perspectivas

Entorno de mercado

- El **4T seguirá siendo exigente**, en un escenario arancelario, regulatorio y geopolítico incierto que continúa lastrando las decisiones de inversión.
- Las **medidas de salvaguarda de la UE** aplicadas desde julio podrían favorecer la recuperación de la actividad en Europa tras dos años de debilidad, aunque su impacto dependerá de que se traduzcan en nuevos pedidos.
- De cara a 2027, la **materialización de los proyectos actualmente en negociación** será clave para acelerar la recuperación de la actividad. Los plazos de adjudicación siguen sujetos a la evolución del entorno y a las decisiones de los clientes.

Posicionamiento y oportunidades

- **OCTG** mantiene una facturación robusta y al alza, y la cartera de **Umbilicales** se sitúa en niveles históricos. Las nuevas adjudicaciones esperadas en ambos negocios, junto con las oportunidades avanzadas en **Nuclear** y el pipeline de **A&D**, pueden reforzar la cartera y contribuir a la recuperación de la actividad en 2027.
- La **diversificación industrial y geográfica**, junto con el posicionamiento en productos premium y aplicaciones de alta exigencia técnica, refuerzan la capacidad del Grupo para capturar estas oportunidades.

Prioridades

- Recuperar la **normalidad operativa y logística en Abu Dabi** y avanzar en la **reducción del capital circulante**.
- Convertir las **oportunidades comerciales** en pedidos y actividad rentable, manteniendo la selectividad en la contratación.
- **Mejorar márgenes y generación de caja**, con disciplina de costes y una asignación cada vez más selectiva del capital.

ENTORNO EXIGENTE A CORTO PLAZO, CON SEÑALES COMERCIALES QUE PUEDEN SENTAR LAS BASES DE UNA RECUPERACIÓN PROGRESIVA EN 2027



ANEXO

TUBACEX
GROUP

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

(Mill. €)	9M 2025	9M 2026	% Var.	3T 2025	3T 2026	% Var.
Ventas	525,9	475,6	-9,6%	164,4	152,0	-7,6%
Variación de existencias	25,6	7,6	-70,2%	(1,6)	12,1	n.s.
Otros ingresos	31,4	28,2	-10,4%	4,8	4,9	3,3%
Costes de aprovisionamientos	(222,2)	(194,6)	-12,4%	(61,9)	(77,8)	25,7%
Gasto de personal	(131,2)	(124,5)	-5,1%	(36,6)	(36,2)	-1,0%
Otros gastos de explotación	(144,8)	(138,3)	-4,5%	(45,4)	(38,9)	-14,5%
EBITDA	84,6	54,0	-36,2%	23,7	16,2	-31,8%
Margen EBITDA	16,1%	11,4%		14,4%	10,6%	
Amortización	(34,2)	(36,1)	5,5%	(10,6)	(11,1)	4,5%
EBIT	50,4	17,9	-64,4%	13,1	5,1	-61,2%
Margen EBIT	9,6%	3,8%		8,0%	3,3%	
Resultado financiero y DTC	(23,5)	(20,4)	-13,3%	(6,4)	(8,1)	26,5%
Beneficios antes de impuestos y minoritarios	26,9	(2,4)	n.s.	6,6	(3,1)	n.s.
Margen de beneficio antes de impuestos y minoritarios	5,1%	neg.%		4,0%	neg.	
Impuesto de Sociedades	(4,3)	(2,0)	-53,2%	(1,1)	(1,4)	30,2%
Intereses minoritarios	(5,9)	(1,1)	-82,0%	(4,5)	(1,7)	-61,6%
Beneficio Atribuible Sociedad Dominante	16,7	(5,5)	n.s.	1,1	(6,2)	n.s.
Margen Neto	3,2%	neg.		0,7%	neg.	

neg.: negativo | n.s.: no significativo

DETALLE DE **BALANCE CONSOLIDADO**

(Mill.€)	31/12/25	30/09/26	%Var.
Activos intangibles	114,7	112,5	-1,9%
Activos materiales	321,1	329,6	2,7%
Inmovilizado financiero	117,0	100,9	-13,8%
Activos no corrientes	552,8	543,1	-1,8%
Existencias	396,1	386,6	-2,4%
Clientes	73,8	127,8	73,1%
Otros deudores	32,4	29,6	-8,5%
Otro activo circulante	2,5	4,1	68,4%
Instrumentos financieros derivados	2,7	2,6	-5,5%
Caja y equivalentes	156,8	101,4	-35,3%
Activos Corrientes	664,2	652,0	-1,8%
TOTAL ACTIVO	1.217,0	1.195,1	-1,8%

(Mill.€)	31/12/25	30/09/26	%Var.
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	292,3	287,1	-1,8%
Intereses Minoritarios	101,8	108,1	6,3%
Patrimonio Neto	394,1	395,2	0,3%
Deuda financiera largo plazo	175,8	162,5	-7,6%
Instrumentos financieros derivados	0,2	0,3	30,2%
Provisiones y otros	103,8	83,3	-19,7%
Pasivos no corrientes	279,8	246,0	-12,1%
Deuda financiera corto plazo	325,8	343,9	5,6%
Instrumentos financieros derivados	2,3	5,5	136,9%
Acreedores comerciales	146,1	130,3	-10,8%
Otros pasivos corrientes	69,0	74,2	7,5%
Pasivos corrientes	543,2	553,9	2,0%
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	1.217,0	1.195,1	-1,8%

MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO I

TUBACEX presenta sus resultados de acuerdo con la normativa contable generalmente aceptada (NIIF). Además, 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 Interest 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 Interest, Taxes, Depreciations and Amortization)	<p>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</p> <p>EBITDA = EBIT + Amortizaciones + Provisiones</p> <p>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 otros participantes del mercado. 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.</p>
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 la Deuda Financiera Neta y 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.
GENERACIÓN DE CAJA	Tubacex presenta el cálculo de la 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.

MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO III

CARTERA DE PEDIDOS	Tubacex presenta el cálculo de la Cartera de Pedidos como el importe de los pedidos formalizados pendientes de ejecución a la fecha de cierre del periodo. Proporciona información sobre la visibilidad de la actividad futura y la carga de trabajo comprometida del Grupo.
POSICIÓN DE LIQUIDEZ	Tubacex presenta el cálculo de la posición de liquidez como la suma de la partida de caja y equivalentes y las líneas de crédito y préstamos autorizadas pero no dispuestas. Proporciona información sobre la disponibilidad inmediata de recursos financieros del Grupo.
NIVEL DE SOLVENCIA	Tubacex presenta el nivel de solvencia como el cociente entre el Patrimonio Neto y los Activos Totales. Proporciona una medida de la fortaleza patrimonial del Grupo y de su capacidad para hacer frente a sus obligaciones.
CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL	Tubacex presenta la capitalización bursátil como el producto del número de acciones en circulación por la cotización de cierre de la acción en la fecha de referencia. Proporciona una aproximación al valor de mercado de la Compañía.
EFFECTIVO NEGOCIADO	Tubacex presenta el efectivo negociado como el importe monetario correspondiente a las acciones de la Sociedad negociadas durante el periodo, calculado como el número de acciones negociadas por el precio de negociación correspondiente. Proporciona una medida de la liquidez del valor.



TUBACEX
GROUP