

Resultados 2026

Presentación de resultados del primer semestre

TUBACEX
GROUP

Julio 2026

1S 2026 | Resumen ejecutivo

- En el **1S 2026**, Tubacex registra **ventas de 323,6M€** y un **EBITDA de 37,9M€**, con un margen del 11,7%, en un entorno global muy complejo.
- La **menor entrada de pedidos en 2025** sigue pesando sobre el semestre, en un **nuevo escenario de políticas arancelarias** y regulatorias, con **ralentización de proyectos y decisiones de inversión** en todos los mercados.
- La rentabilidad se ha visto presionada por los **bajos volúmenes de actividad** y por **mayores costes logísticos**, aunque el **mix premium** permite seguir defendiendo **márgenes de doble dígito**.
- Desde marzo, el semestre ha estado condicionado por **disrupciones asociadas al conflicto en Oriente Medio**, que han afectado a la planificación, programación, producción, logística y facturación a lo largo de toda la cadena de valor del Grupo.
- OCTG**, a pesar de la situación en Oriente Medio, mantiene una **facturación robusta y al alza**, apoyada en Abu Dabi, mientras que los productos de menor valor añadido siguen siendo los más expuestos a la presión de mercado.
- La **diversificación industrial y geográfica** continúa contribuyendo a amortiguar el impacto del entorno adverso y refuerza la **resiliencia del modelo**.
- La Compañía consolida su **posicionamiento** en mercados y **productos clave para el sector energético** y espera recuperar actividad y resultados a medida que se vayan reduciendo los riesgos y la incertidumbre geopolítica actuales.
- 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.

1S 2026 EN CIFRAS

VENTAS
323,6 M€

EBITDA
37,9 M€

Margen EBITDA
11,7%

DFN / EBITDA*
4,4x

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

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 % ventas	323,9 45,0%	349,0 51,2%	+25,2
Deuda Financiera Neta (x EBITDA) ⁽¹⁾	344,8 3,3x	363,1 4,4x	+18,3

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

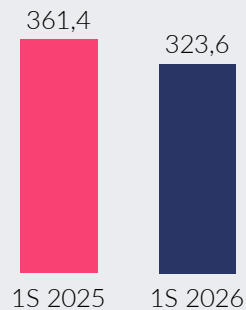
Las cifras de EBITDA, capital circulante y deuda financiera neta del semestre están directamente relacionadas con los efectos de la inestabilidad en Oriente Medio, que han afectado a toda la cadena de valor destinada a Abu Dabi.

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

PRINCIPALES CIFRAS DE LA CUENTA DE RESULTADOS

VENTAS

Mill.€

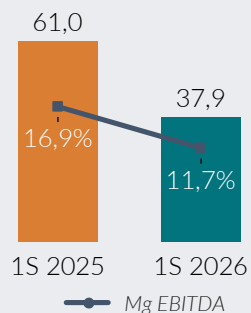


Ventas

- Las ventas alcanzan **323,6M€**, un -10,5% vs. 1S 2025 en un entorno muy complejo.
- La evolución del semestre refleja el arrastre de una menor entrada de pedidos en 2025, condicionada por la incertidumbre generada por los **aranceles** y por un **entorno comercial más volátil**.
- Ese efecto sigue presente en 1S 2026, en un contexto todavía exigente por la tensión geopolítica en Oriente Medio y la persistencia de los aranceles al acero en EE. UU..
- Desde el mes de marzo, el semestre ha estado condicionado por **disrupciones asociadas a Abu Dabi**, que han afectado a la planificación, programación, producción, logística y facturación a lo largo de toda la cadena de valor del Grupo.
- El segmento de **OCTG** mantiene una **facturación al alza**, a pesar de las mencionadas disrupciones, apoyada en Abu Dabi, mientras que los **productos de menor valor añadido** continúan siendo los más afectados por la menor actividad y la **presión de mercado**.

EBITDA

Mill.€



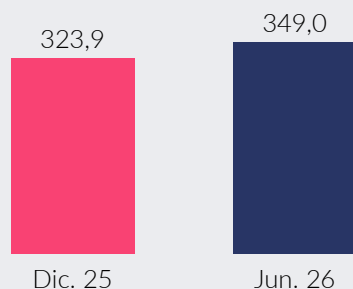
EBITDA

- El EBITDA se sitúa en **37,9M€**, con un margen del **11,7%**.
- La rentabilidad refleja **unos menores volúmenes de actividad**, con menor dilución de costes fijos.
- A ello se suman mayores costes de **flete y seguros** asociados al suministro a **Abu Dabi**.
- Excluyendo los **sobrecostes 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.
- En este entorno, la **disciplina operativa**, junto con el foco en **soluciones de mayor valor añadido** y la **diversificación del negocio**, sigue ayudando a preservar la rentabilidad.

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

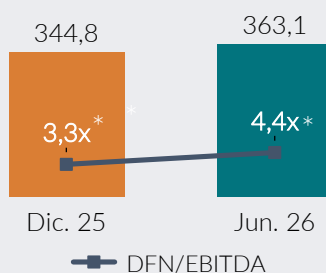
Capital Circulante

Mill.€



Deuda Financiera Neta

Mill.€



Capital Circulante

- El capital circulante se sitúa en **349,0M€** a cierre de junio, frente a 323,9M€ en diciembre de 2025.
- El aumento responde principalmente al impacto de las **disrupciones asociadas a Abu Dabi**, que han afectado a la planificación, programación, producción, logística y facturación de todo el Grupo.
- Estas disrupciones han supuesto un **mayor circulante y una mayor DFN** respecto a nuestras previsiones, por un importe aproximado de **20M€**, cantidad **recuperable** al estar vinculada a un contrato plurianual **take-or-pay**.
- La prioridad** ha sido **no interrumpir la producción en Abu Dabi**; por ello, ante el cierre del estrecho de Ormuz, se ha recurrido a distintas rutas logísticas para evitar la ruptura de la cadena, si bien parte de los envíos han quedado temporalmente retenidos en tránsito.
- La **deuda financiera neta** continúa **reflejando** en gran medida **este efecto temporal** sobre el circulante.
- La Compañía mantiene el **foco en la reducción del circulante** a medida que se estabilicen la operativa y los flujos logísticos.

Movimientos de Caja

- El **CAPEX** del semestre asciende a **26M€**, manteniendo la disciplina financiera y el foco en mejoras de eficiencia, así como en iniciativas selectivas vinculadas a productos premium y de mayor valor añadido.

Solidez Financiera

Efectivo y disponible

204M€

Solvencia

Patrimonio Neto/
Activos Totales
33%

DFN
Estructural¹

14,1M€

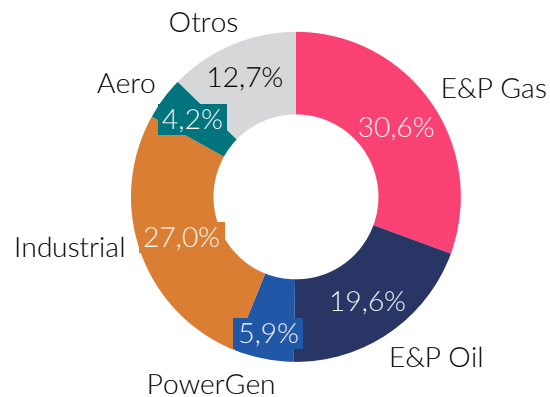
SÓLIDA POSICIÓN DE LIQUIDEZ Y SOLVENCIA, CON ATENCIÓN A LA NORMALIZACIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE Y LA PROTECCIÓN DE LA CAJA

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

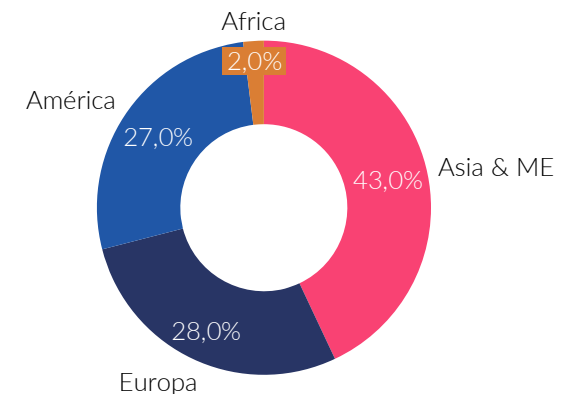
DESGLOSE DE **VENTAS** | Por sector y geografía

- En el 1S 2026, el mix de ventas presenta un peso relevante de los **negocios estratégicos**, con **E&P** como principal contribuidor (50,2%, E&P Gas + E&P Oil).
- PowerGen** y **Aerospace** registran una contribución más moderada en ventas, pero vinculada a segmentos de **alto potencial estructural** y mayor contenido tecnológico.
- Por geografías, **Asia & Middle East** continúa siendo la principal región (43,0%), seguida de Europa (28,0%) y América (27,0%).
- El **posicionamiento en productos premium**, la **diversificación geográfica** de la base industrial, la **proximidad y relación** con los principales clientes globales, y el acceso a **nichos de alta rentabilidad** unitaria sostienen el perfil del negocio y contribuyen a reducir su ciclicidad.

Desglose de ventas por sector



Desglose de ventas por mercado



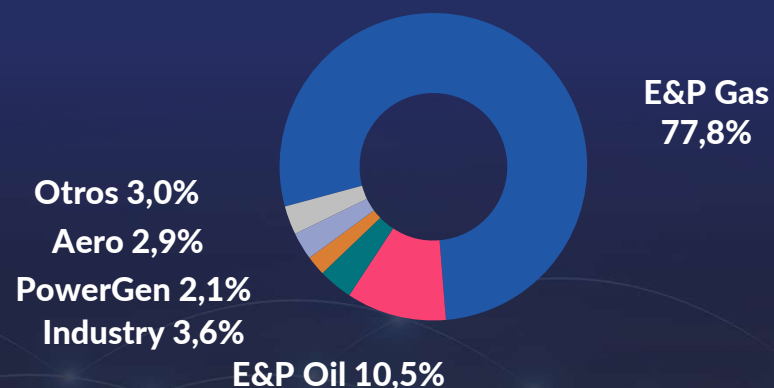
CARTERA DE PEDIDOS

- A cierre del 1S 2026, la cartera de pedidos se sitúa en **1.148M€**, manteniéndose en niveles relevantes.
- La cartera mantiene un peso mayoritario de **E&P Gas (77,8%)** y continúa concentrada en productos de **alto valor añadido**.
- El **pipeline comercial** sigue siendo **sólido** en segmentos estratégicos, especialmente subsea, nuclear, A&D y aplicaciones industriales de alta exigencia.
- El entorno geopolítico y comercial mantiene la **incertidumbre** sobre los **calendarios de adjudicación** y ejecución, por lo que la conversión del pipeline podría seguir siendo poco predecible en el corto plazo.

CARTERA ACTUAL

1.148M€⁽¹⁾

Desglose de Cartera



CARTERA DE CALIDAD Y PIPELINE SÓLIDO, CON PRUDENCIA EN LOS PLAZOS DE CONVERSIÓN

ACTIVIDAD **COMERCIAL** | Principales tendencias

El 1S 2026 estuvo marcado por un entorno comercial exigente, con elevada incertidumbre geopolítica y una visibilidad todavía limitada en algunos mercados.

Mayor tracción en negocios premium y proyectos de larga ejecución. Más presión en mercados expuestos al ciclo, al precio y a la geopolítica.

Negocios que avanzan la recuperación

- Se mantiene una **sólida base de oportunidades** en segmentos estratégicos, aunque los plazos de conversión siguen siendo inciertos.
- Mayor resiliencia en **SURF, Aerospace & Defense y PowerGen / Nuclear**, apoyados en proyectos de largo ciclo
- **OCTG** mantiene una actividad operativa sólida, con continuidad en Abu Dabi y avances con Petrobras.

Negocios con ciclo de recuperación más lento

- **Process Industry, H&I y Fertilizers** siguen afectados por **retrasos en proyectos**, presión competitiva y mayor prudencia en inversión.
- El **entorno geopolítico y comercial** continúa condicionando los calendarios de adjudicación y ejecución.
- En conjunto, la conversión del pipeline exige seguir actuando con **selectividad y disciplina comercial**.

Mantenemos una visión prudente en el corto plazo, con una mejora progresiva de la actividad a medida que mejore el contexto geopolítico y se estabilicen los flujos logísticos

ACTIVIDAD **COMERCIAL** Evolución por sector



E&P (GAS & OIL)

- **OCTG:** mantuvo la actividad operativa en **Abu Dabi** y el suministro a **ADNOC**, pese al impacto del entorno geopolítico. En Brasil, la actividad con **Petrobras** siguió avanzando, con nuevos pedidos y mayor visibilidad para el 2S.
- **SURF:** buen nivel de actividad, con cartera superior a 18 meses y más de **100M€ en pedidos de tubos umbilicales** en 2026.
- **Drilling:** mostró un comportamiento resiliente en **Hemisferio Occidental** y **Noruega**, mientras que Oriente Medio siguió condicionado por un entorno más exigente.



AERO

- **Aerospace & Defense:** H1 evolucionó de forma constructiva, con mayor tracción comercial en el 2T y nuevos pedidos en defensa. Se registraron avances en espacio y motores aeronáuticos con una posición sólida en las Américas y un pipeline apoyado en programas de largo ciclo.



OTROS MERCADOS

- **Hydraulic & Instrumentation:** mantuvo una demanda estable, aunque con fuerte presión competitiva y sensibilidad al precio en producto commodity.
- La actividad en **Low Carbon** siguió avanzando en CCUS, hidrógeno, geotermia y otras aplicaciones ligadas a la transición energética.
- El foco comercial sigue puesto en **oportunidades de nicho y productos de mayor valor añadido.**



INDUSTRY

- **Process Industry:** siguió débil en proyectos y OPEX, aunque el mantenimiento mejora gradualmente en América y Europa.
- **Fertilizers** mantuvo un pipeline estructuralmente sólido, con avances en China, Egipto y oportunidades estratégicas.
- El entorno sigue marcado por prudencia en inversión, plazos de ejecución más largos y una mayor preferencia por aplicaciones de mayor valor añadido.



POWER GEN

- La actividad en **térmica convencional** se concentró en pedidos de mantenimiento de **biomasa** y **waste-to-energy** en Europa.
- En **nuclear**, Tubacex cerró referencias relevantes con **EDF** y obtuvo el primer pedido para un proyecto **SMR** en Canadá.
- El **pipeline nuclear** sigue reforzándose, apoyado en oportunidades de largo ciclo y en la cadena de suministro certificada.

PRINCIPALES INDICADORES ESG

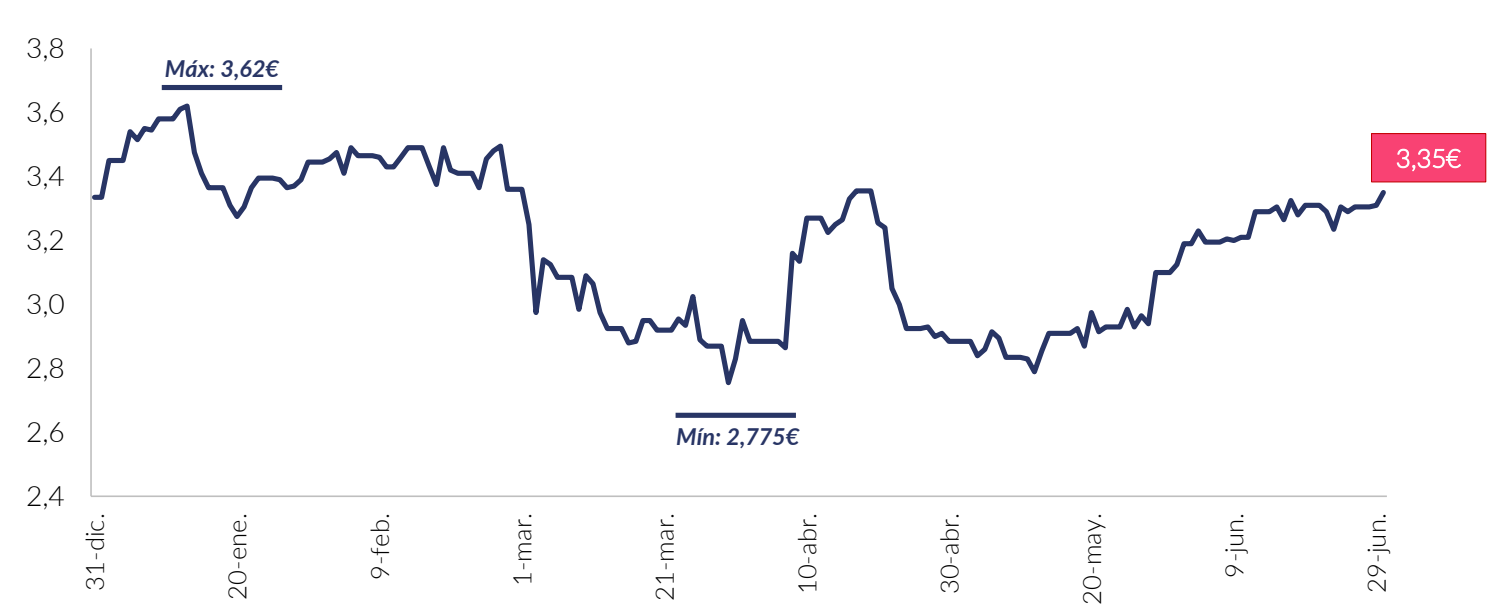


	Indicador	Ud.	2019*	1S 2026	Objetivo2030
ENERGÍA Y CLIMA	Intensidad energética ⁽¹⁾	Mwh/ VAB	2,85	1,50	2,13
	Intensidad de emisiones ⁽²⁾ Scope 1 y 2	Ton CO ₂ / VAB	0,70	0,23	0,28
	% Energía renovable	% total energía	0%	34,1%	40%
ECONOMÍA CIRCULAR	Reciclaje de residuos	% total generado	60.5%	84,3%	95%
CADENA DE SUMINISTRO	% proveedores evaluados con criterios ESG	%	0%	92,7%	99%
PERSONAS	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	Evolución Tasa de frecuencia accidentes con baja	Base 2019	38,8	25
		Índice de gravedad	Base 2019	54,7	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 1S 2026 (€/acción)



Datos clave	
# acciones	126.549.251
€/acción (30.06.26)	3,35€
Market Cap. (M€)	423,9M€
Mín anual	2,775€ (30 mar.)
Máx anual	3,62€ (13 ene.)
% evolución	+0,4%
Precio medio objetivo ¹	4,30€
Potencial de revalorización ²	28%

- A corto plazo, la cotización refleja un entorno de menor visibilidad operativa y mayor incertidumbre geopolítica. A medio y largo plazo, el potencial sigue apoyado en la calidad de la cartera, las fortalezas estructurales del Grupo y la normalización progresiva del entorno.

LA ACCIÓN MANTIENE UN COMPORTAMIENTO RESILIENTE EN UN ENTORNO DE MENOR VISIBILIDAD OPERATIVA Y MAYOR INCERTIDUMBRE GEOPOLÍTICA

Fuente: Bolsas y Mercados
1) Precio medio objetivo a 30 de junio según el consenso del mercado
2) Con respecto al cierre de mercado del 30 de junio

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



ENTORNO DE MERCADO

Entorno más débil y volátil, marcado por la incertidumbre geopolítica y con un nuevo escenario de políticas arancelarias y regulatorias.



ABU DABI

Interrupciones operativas y logísticas desde marzo, con impacto temporal en facturación y circulante. ADNOC sigue demandando material bajo contrato take-or-pay.



CARTERA Y PIPELINE

Cartera de 1.148M€ y pipeline sólido en segmentos estratégicos y de alto valor añadido, con mayor incertidumbre en los plazos de adjudicación.



RENTABILIDAD

323,6M€ de ventas y 37,9M€ de EBITDA, con margen del 11,7%; excluyendo los sobrecostos operativos derivados del conflicto de Oriente Medio y con un volumen de actividad normal, el margen EBITDA habría estado en el rango del objetivo estratégico.



CAJA

26M€ de CAPEX disciplinado, 363,1M€ de DFN y posición de liquidez de 204M€, con el foco puesto en la normalización del circulante y la generación de caja.

2026: Outlook

Entorno de mercado

- El **3T** estará condicionado por la **estacionalidad del verano** y por un entorno comercial y geopolítico todavía exigente.
- Las nuevas políticas arancelarias y regulatorias junto con el conflicto en Oriente Medio siguen pesando sobre la **visibilidad**.
- Las **medidas de defensa adoptadas por la UE** a partir de julio podrían actuar como catalizador para la actividad en Europa.
- El **pipeline** de ofertas y negociación de **proyectos muy relevantes**, especialmente en **subsea y nuclear**, **se ha acelerado** respecto al cierre de 2025 y al 1T 2026, lo que influirá en la cartera de pedidos y actividad de la Compañía.

Fortalezas

- La combinación de **cartera sólida, mix más premium** y presencia en mercados clave sigue dando soporte a la actividad.
- La **diversificación industrial y geográfica** continúa amortiguando el ciclo y reduciendo la dependencia de un solo mercado.
- La **seguridad energética** mantiene su papel como vector estructural de inversión en los segmentos donde Tubacex está mejor posicionado.
- La **disciplina operativa** y el foco en **generación de caja** siguen siendo palancas centrales de gestión.

Prioridades

- Recuperar la plena normalidad operativa en **Abu Dabi** y asegurar la fluidez logística.
- **Defender márgenes** y seleccionar proyectos con mejor perfil de retorno.
- Reforzar la **conversión en caja** y la reducción del circulante.

ENTORNO EXIGENTE EN EL CORTO PLAZO, CON CAPACIDAD DE MEJORA A MEDIO PLAZO Y FORTALEZAS ESTRUCTURALES INTACTAS



ANEXO

TUBACEX
GROUP

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

(Mill. €)	1S 2025	1S 2026	% var.	2T 2025	2T 2026	% var.
Ventas	361,4	323,6	-10,5%	179,1	169,5	-5,4%
Variación de existencias	27,2	(4,5)	n.s.	9,8	(18,1)	-148,0%
Otros ingresos	26,7	23,3	-12,8%	13,1	11,6	-11,4%
Costes de aprovisionamientos	(160,4)	(116,9)	-27,1%	(76,6)	(50,5)	-34,1%
Gasto de personal	(94,6)	(88,2)	-6,7%	(47,8)	(46,0)	-3,7%
Otros gastos de explotación	(99,4)	(99,4)	0,0%	(47,6)	(48,5)	2,0%
EBITDA	61,0	37,9	-37,9%	30,0	17,9	-40,4%
Margen EBITDA	16,9%	11,7%		16,8%	10,6%	
Amortización	(23,6)	(25,0)	6,0%	(11,7)	(12,4)	6,4%
EBIT	37,4	12,9	-65,6%	18,4	5,5	-70,1%
Margen EBIT	10,3%	4,0%		10,3%	3,2%	
Resultado financiero y DTC	(17,1)	(12,2)	-28,4%	(9,2)	(6,6)	-28,5%
Beneficios antes de impuestos	20,3	0,6	-96,8%	9,1	(1,1)	n.s.
Margen de beneficio antes de impuestos	5,6%	0,2%		5,1%	neg.	
Impuesto de Sociedades	(3,2)	(0,6)	-80,7%	(1,6)	0,4	neg.
Intereses minoritarios	(1,5)	0,6	n.s.	0,1	0,1	-18,3%
Beneficio Atribuible Sociedad Dominante	15,6	0,7	-95,8%	7,7	(0,6)	n.s.
Margen Neto	4,3%	0,2%		4,3%	neg.	

n.s.: no significativo

DETALLE DE **BALANCE CONSOLIDADO**

(Mill.€)	31/12/25	30/06/26	%var.
Activos intangibles	114,7	112,4	-2,0%
Activos materiales	321,1	329,4	2,6%
Inmovilizado financiero	117,0	99,2	-15,2%
Activos no corrientes	552,8	541,0	-2,1%
Existencias	396,1	404,6	2,1%
Clientes	73,8	95,3	29,2%
Otros deudores	32,4	28,3	-12,7%
Otro activo circulante	2,5	4,6	85,8%
Instrumentos financieros derivados	2,7	1,5	-44,2%
Caja y equivalentes	156,8	120,9	-22,9%
Activos Corrientes	664,2	655,2	-1,4%
TOTAL ACTIVO	1.217,0	1.196,2	-1,7%

(Mill.€)	31/12/25	30/06/26	%var.
Patrimonio Neto Sociedad Dominante	292,3	291,5	-0,3%
Intereses Minoritarios	101,8	105,9	4,1%
Patrimonio Neto	394,1	397,5	0,9%
Deuda financiera largo plazo	175,8	182,5	3,8%
Instrumentos financieros derivados	0,2	0,1	-27,6%
Provisiones y otros	103,8	81,9	-21,1%
Pasivos no corrientes	279,8	264,6	-5,4%
Deuda financiera corto plazo	325,8	301,5	-7,5%
Instrumentos financieros derivados	2,3	4,8	106,6%
Acreedores comerciales	146,1	150,9	3,3%
Otros pasivos corrientes	69,0	76,9	11,4%
Pasivos corrientes	543,2	534,1	-1,7%
TOTAL PASIVO	1.217,0	1.196,2	-1,7%

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.



TUBACEX
GROUP