



2015

Informe Anual Annual Report

2015

Informe Anual Annual Report

CONTENTS

ÍNDICE

Letters to Shareholders	Cartas a los Accionistas	7
1. Corporate Information	Información Corporativa	13
2. 2015 Highlights	Acontecimientos de 2015	23
3. Performance for the Year	Evolución del Ejercicio	33
4. Strategy 2013-2017	Estrategia 2013-2017	57
5. TUBACEX shares in 2015	La Acción de TUBACEX 2015	67
6. Corporate Responsibility Report 2015	Informe de Responsabilidad Corporativa 2015	73
7. Annual Accounts	Cuentas Anuales	101
8. Business Directory	Directorio de Empresas	107

LETTERS TO SHAREHOLDERS

CARTAS A LOS ACCIONISTAS

Álvaro Videgain

CHAIRMAN · PRESIDENTE

“Not only we maintain our commitment to shareholder returns, but also have the resources to continue the project of growth.”

“No solo mantenemos nuestro compromiso de retribución al accionista, sino que también contamos con recursos para continuar el proyecto del crecimiento.”

Dear Shareholder,

It is once more an honor for me to address you as Chairman of the TUBACEX Board of Directors to share some of the most relevant aspects that have occurred in 2015, an undoubtedly complex year worldwide, with a sharp fall in the raw materials markets, a negative evolution of oil prices and the recession in China which has tested the strength of companies in our sector and which we have faced with a huge capacity for adaptation, a great deal of effort and a solid Strategic Plan.

Contrary to what can be expected in times of uncertainty, we have continued our investment program. This has enabled us to grow as a company, extend our portfolio of products and services, and promote our strategy of becoming a global supplier of tubular solutions, which has positioned TUBACEX as the world leader in the manufacture of seamless stainless steel tubes. We embarked upon this path some years ago now and it was an ambitious but necessary bid to take the leap towards the company we have become and seek to continue fostering.

We have taken the necessary steps, backed by a team of professionals that has known how to adapt to the circumstances to boost the project that enables us to enjoy an advantageous position today. However, these achievements would not have been possible without your support, which has backed our business project and Strategic Plan, participating in the TUBACEX of tomorrow.

This tomorrow is ever closer, because we are facing this year better prepared thanks to the huge effort in the field of innovation, the commitment to competitiveness, management excellence and our growth and product diversification strategy.

Estimado accionista,

Nuevamente es un gran honor dirigirme a usted como Presidente del Consejo de Administración de TUBACEX para compartir los aspectos más destacados que se han producido en el ejercicio 2015; un año muy complejo a nivel mundial, con una fuerte caída de los mercados de materias primas; evolución negativa del precio del petróleo y la recesión en China, que ha puesto a prueba la fortaleza de las compañías de nuestro sector y que hemos afrontado con gran capacidad de adaptación, mucho esfuerzo y un sólido plan estratégico.

Y es que, contrariamente a lo que se puede esperar en épocas de incertidumbre, hemos continuado con nuestro programa de inversiones, lo que nos ha permitido crecer como compañía, ampliar nuestro portfolio de productos y servicios, así como impulsar nuestra estrategia para transformarnos en un proveedor global de soluciones tubulares, que han situado a TUBACEX como el primer fabricante del mundo de tubo de acero inoxidable sin soldadura. Un camino que iniciamos decididamente hace algunos años ya y que supuso una apuesta ambiciosa pero muy necesaria para dar el salto hacia la compañía en la que nos hemos convertido y que queremos seguir impulsando.

Hemos ido dando los pasos necesarios con el apoyo de un equipo de profesionales que ha sabido adaptarse a las circunstancias para impulsar el proyecto que hoy nos permite estar en una situación muy ventajosa. Pero estos logros tampoco hubieran sido posibles sin su apoyo, que ha respaldado nuestro proyecto de empresa y el plan estratégico, siendo partícipe del TUBACEX del mañana.

Un mañana que está cada vez más cerca, porque gracias al gran esfuerzo en el área de innovación, la apuesta por la competitividad, la excelencia en la gestión y a nuestra estrategia tanto de crecimiento como de diversificación de producto, podemos afrontar este año mejor preparados.

We are not only prepared in terms of management, but also financially. In the past three years, TUBACEX has generated 150 million euros in cashflow before acquisitions and has developed a financial model that enables us to meet debt maturities in the forthcoming years. Thanks to this, not only we fulfill our shareholder retribution commitment, but we also have the resources to continue the growth project.

This growth has been closely linked to the development of our local communities and throughout 2015 we have advanced in laying the bases of our foundation, the TUBACEX Foundation, which began its constitution at the beginning of 2016.

Finally, our outlook for 2016 is to continue improving but with the necessary dose of realism in such an uncertain world full of risks. We expect a difficult year but with great opportunities to bring to fruition some of the large orders that we were working on in 2015. We trust that our commitment will help us to face the adversities and we will not let up in our efforts to continue being a worldwide benchmark in the field of tubular solutions.

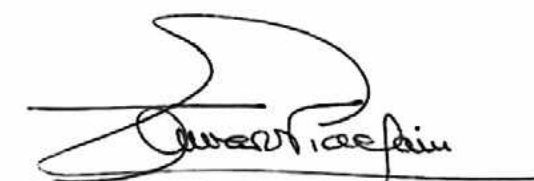
I would like to sign off by yet again acknowledging the trust placed in us and in our business project, which is also yours.

Y no solo estamos preparados a nivel de gestión, sino también a nivel financiero. En los últimos tres ejercicios TUBACEX ha generado 150 millones de euros de caja libre antes de adquisiciones y ha desarrollado un modelo financiero que nos permite hacer frente a los pagos de deuda en los próximos años. Gracias a ello, no solo mantenemos nuestro compromiso de retribución al accionista, sino que también contamos con recursos para continuar el proyecto del crecimiento.

Un crecimiento que siempre ha estado muy vinculado al desarrollo de nuestras comunidades locales, y que a lo largo del 2015 hemos afianzado perfilando las bases de nuestra fundación; la Fundación TUBACEX, que inició su constitución a principios del 2016.

Por último, nuestras previsiones para el 2016 son seguir mejorando pero con la dosis necesaria de realismo en un mundo tan incierto y lleno de riesgos. Esperamos un año difícil pero con grandes oportunidades para materializar algunos de los grandes pedidos a los que nos hemos ido aproximando durante el 2015. Confiamos en que nuestro compromiso nos ayude a afrontar las adversidades y no cesar en nuestro empeño de seguir siendo un referente mundial en el ámbito de las soluciones tubulares.

Me gustaría despedirme agradeciendo una vez más la confianza depositada en nosotros y en nuestro, también suyo, proyecto empresarial.



Jesús Esmorís

CEO · CONSEJERO DELEGADO

“These results reflect the capacity of TUBACEX to anticipate and manage crisis situations.”

“Se trata de unos resultados que reflejan la capacidad de TUBACEX para anticipar y gestionar situaciones de crisis.”

Dear Shareholder,

I am addressing you yet again to review the financial results and the key aspects of 2015, a year in which we have managed and partially mitigated such a negative market environment.

In our last annual report, we foresaw a complicated 2015, full of uncertainty, and the quarter on quarter results confirmed this. The sharp drop in the price of raw materials and oil led to a heavy fall in demand in the sector of between 30% and 50%. In such an unfavorable context, the sales figure has fallen less sharply, dropping only 2.4% to 533.4 million euros, with a net profit of 8.4 million. The EBITDA stood at 48.9 million euros, with a sales margin of 9.2%, which is 23.7% less than 2014.

These results, in the context of the situation suffered by the energy, iron and steel and raw materials sectors, reflect the capacity of TUBACEX to anticipate and manage crisis situations, as well as the validity of our strategic plan and management model.

We have faced 2015 as a key year to gain momentum, committed to investments that ensure the company's sustainability in the medium and long term and recognition and positioning in the short term. Thanks to the integration of IBF and Prakash Steelage, we have become the supplier of stainless steel tubular products with the largest portfolio on the market.

At a business level, we are committed to higher added value segments with greater exposure to Premium segments, in line with our strategic objectives, as well as reducing our dependence on oil-related sectors thanks to greater diversification.

Estimado accionista,

Un año más me dirijo a usted para repasar los resultados financieros y los aspectos más relevantes del ejercicio 2015; un ejercicio en el que hemos gestionado y mitigado parcialmente el entorno tan negativo de mercado.

En nuestro pasado informe anual preveíamos un 2015 complicado y lleno de incertidumbre y los resultados, trimestre a trimestre, así lo han confirmado. El gran descenso del precio de las materias primas y del petróleo ha provocado una fuerte caída de la demanda del sector de entre el 30% y el 50%. En un contexto tan desfavorable la cifra de ventas ha mostrado un descenso menos acentuado, con una caída de solo el 2,4% hasta alcanzar los 533,4 millones de euros, con un beneficio neto de 8,4 millones de euros. Por su parte, EBITDA se ha situado en 48,9 millones de euros, con un margen sobre ventas del 9,2%, lo que representa un 23,7% menos que en el ejercicio 2014.

Se trata de unos resultados que, enmarcados en la situación que han atravesado los sectores energéticos, siderúrgicos y de materias primas, reflejan la capacidad de TUBACEX para anticipar y gestionar situaciones de crisis, así como la validez de nuestro plan estratégico y modelo de gestión.

Hemos enfrentado el 2015 como un año clave para tomar impulso, apostando por inversiones que aseguran la sostenibilidad de la compañía en el medio y largo plazo y el reconocimiento y posicionamiento en el corto. Y es que gracias a la integración de IBF y Prakash Steelage nos hemos convertido en el proveedor de productos tubulares de acero inoxidable con el portfolio más amplio del mercado.

A nivel de negocio hemos apostado por segmentos de mayor valor añadido con mayor exposición en segmentos Premium, en línea con nuestros objetivos estratégicos; así como reducido nuestra dependencia hacia sectores ligados al petróleo gracias a una mayor diversificación.

On the other hand, we have reinforced our strategy of becoming a supplier of tubular solutions, increasing awareness of the product and market features, and gaining greater command of the technological processes.

This clear bid for innovation as an essential pillar in the present and particularly in the future of TUBACEX was supported by the European Investment Bank in 2015, with the loan agreement for 65 million signed at the end of the year to promote the activities developed by TUBACEX in this field.

It is a qualitative leap in the conception of our sector, offering higher added value solutions and services.

This is a key moment, backed by a team of professionals without whose effort, involvement and dedication, we would not be able to face this challenge that we trust can be developed in a more favorable market environment as of the second half of 2016.

Por otro lado, hemos reforzado nuestra estrategia de convertirnos en un proveedor de soluciones tubulares potenciando el conocimiento de las prestaciones del producto y del mercado, y un mayor dominio de los procesos tecnológicos.

Una apuesta clara por la Innovación como pilar fundamental en el presente y especialmente futuro de TUBACEX, y que en 2015 ha encontrado el apoyo del Banco Europeo de Inversiones, con el acuerdo de préstamo de 65 millones firmado a final de año para impulsar las actividades desarrolladas por TUBACEX en este ámbito.

Se trata de dar un salto cualitativo en la concepción de nuestro sector ofreciendo soluciones y servicios de mayor valor añadido.

Un momento clave respaldado por un equipo de profesionales sin cuyo esfuerzo, involucración y dedicación no podríamos afrontar este reto que confiamos pueda desarrollarse en un entorno de mercado más favorable a partir del segundo semestre del 2016.

1

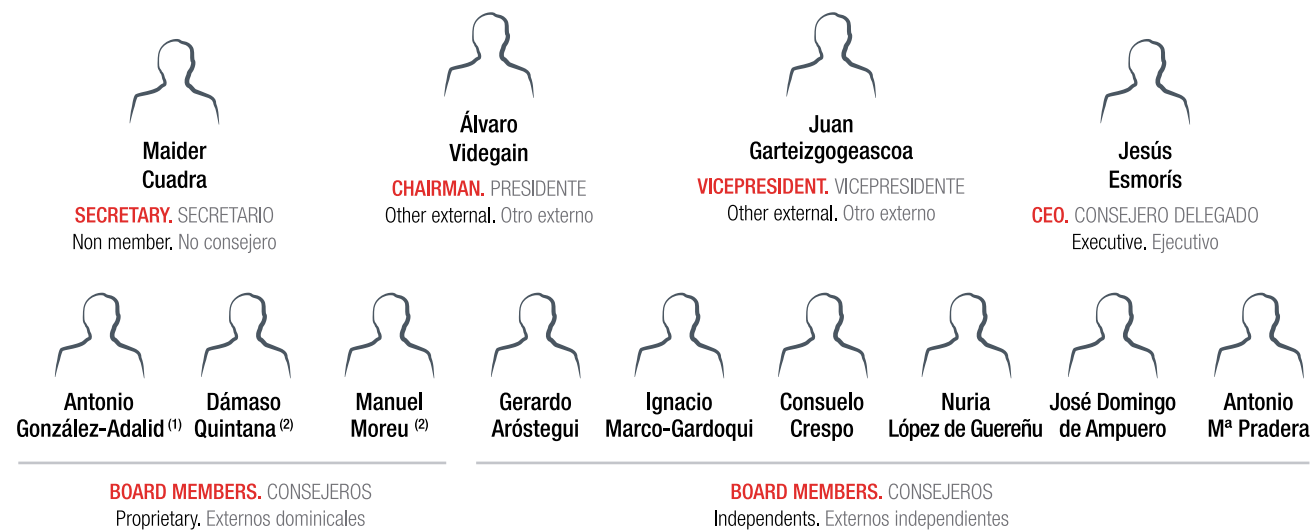
CORPORATE INFORMATION **INFORMACIÓN CORPORATIVA**

- 1.1 Governing bodies
Órganos de Gobierno
- 1.2 Key figures
Principales Cifras del Ejercicio
- 1.3 Mission, Vision & Values
Misión, Visión y Valores
- 1.4 Global Presence
Presencia Internacional

1.1 Governing Bodies

ÓRGANOS DE GOBIERNO

Board of Directors. Consejo de Administración



(1) In representation of Cartera Industrial REA S.A. En representación de Cartera Industrial REA S.A.
(2) In representation of José María Aristrain de la Cruz. En representación de José María Aristrain de la Cruz.

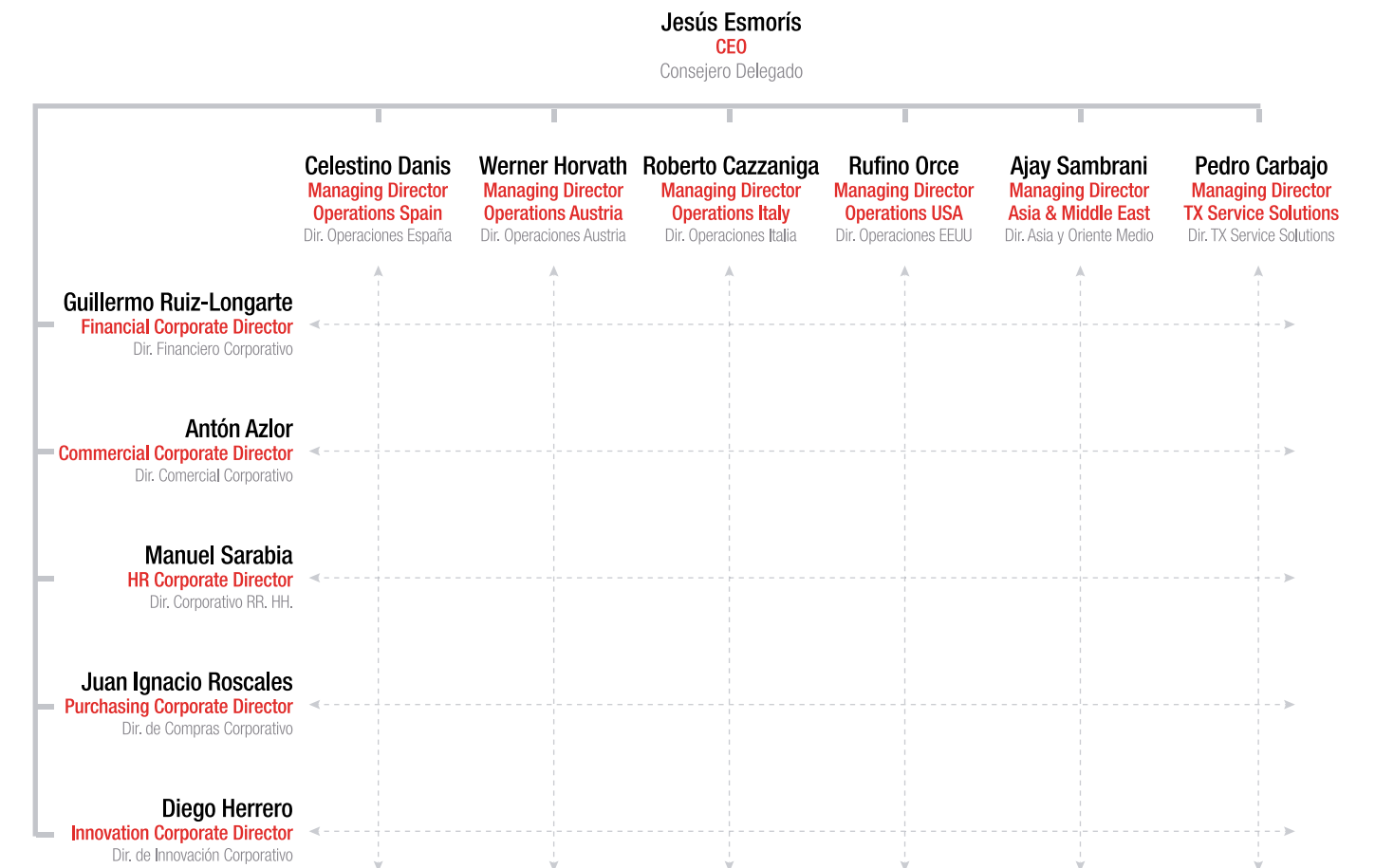
Membership of committees of the Board of Directors
Composición de las comisiones del Consejo de Administración

Audit & Compliance
Auditoría y Cumplimiento
Ignacio Marco-Gardoqui
Nuria López de Guereñu
Dámaso Quintana
Juan Garteizgogeoasoa

Appointments & Remunerations
Nombramientos y Retribuciones
Antonio M^a Pradera
Consuelo Crespo
José Domingo de Ampuero
Gerardo Aróstegui

Strategy & Investments
Estrategia e Inversiones
Álvaro Videgain
Jesús Esmorís
Antonio González-Adalid
Dámaso Quintana
Manuel Moreu

Executive Team. Comité de Dirección



Up, from left to right (De pie, de izda. a dcha.): José Domingo de Ampuero, Dámaso Quintana, Juan Garteizgogeoasoa, Gerardo Aróstegui, Antonio González-Adalid, Maider Cuadra, Manuel Moreu. Down, from left to right (Sentados, de izda. a dcha.): Antonio M^a Pradera, Nuria López de Guereñu, Álvaro Videgain, Jesús Esmorís, Consuelo Crespo, Ignacio Marco-Gardoqui.

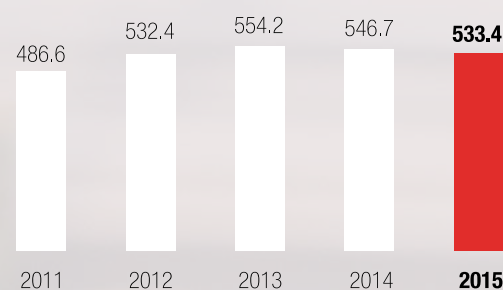


From left to right (De izquierda a derecha): Rufino Orce, Ajay Sambrani, Celestino Danis, Pedro Carbajo, Manuel Sarabia, Roberto Cazzaniga, Diego Herrero, Jesús Esmorís, Antón Azlor, Werner Horvath, Guillermo Ruiz-Longarte, Juan Ignacio Roscales.

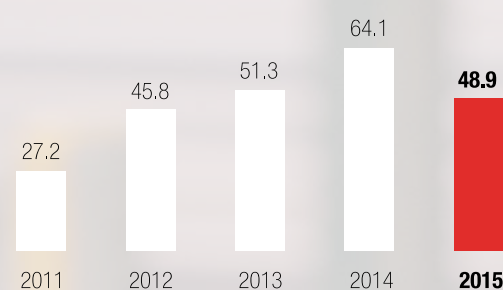
1.2 Key Figures

PRINCIPALES CIFRAS DEL EJERCICIO

Sales. Ventas



Ebitda. Ebitda



Employees. Empleados



Key figures. Principales cifras

		2011	2012	2013	2014	2015*
Sales	Ventas	486.6	532.4	554.2	546.7	533.4
Adjusted sales ¹	Ventas ajustadas ¹	463.0	532.4	575.4	612.0	554.1
Gross operating profit (EBITDA)	Rdo. bruto de explotación	27.2	45.8	51.3	64.1	48.9
EBITDA/Sales (%)	EBITDA/Ventas (%)	5.6	8.6	9.3	11.7	9.2
Operating profit (EBIT)	Beneficio operativo	6.5	26.6	31.5	43.7	15.6
Net profit	Beneficio neto	3.7	11.9	15.0	23.8	8.4
Equity ²	Patrimonio neto ²	239.2	251.5	259.9	282.2	288.6
Net financial debt	Deuda financiera neta	237.1	262.3	194.6	151.5	220.5
Working capital	Circulante neto operativo	275.8	294.3	217.6	202.4	210.1
Market capitalization	Capitalización bursátil	248.0	264.0	384.3	412.2	232.7
Trading volume ³	Volumen de contratación ³	80.0	42.1	108.1	162.1	170.6
Average number of employees	Nº medio de empleados	1,723	1,852	1,947	1,927	2,295
Employees in Spain	Empleados en España	973	1,047	1,110	1,083	1,009
Employees abroad	Empleados en el exterior	750	805	837	844	1,286

Figures in millions of euros. Cifras en millones de euros.

* Change in consolidation scope in relation to 2014. Cambio de perímetro de consolidación con respecto a 2014.

(1) Sales assuming stable nickel price at the same level as in 2012. Cifra de ventas asumiendo el precio del níquel estable a niveles de 2012.

(2) Attributed to holders of equity instruments in the parent Company. Atribuido a tenedores de instrumentos de patrimonio neto de la sociedad dominante.

(3) Million shares traded. Millones de acciones negociadas.

1.3 Mission, Vision & Values

MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

TUBACEX
GROUP

MISSION

- Market: We are an innovative, multi-national industrial group reference for seamless stainless steel tubes in the global market.
- Customer: We seek customer satisfaction through a portfolio of products and services that are constantly being developed.
- We are a reliable company that fulfills its obligations with internal and external clients.
- Profit: We grow in a profitable and sustainable way.
- It is our commitment to effectively manage the return on all of our investments and to reward shareholders.
- Continuous improvement: We seek excellence, through rigorous process management and the systematic application of continuous improvement.
- Occupational health and safety: We are committed to constantly foster a safe and pleasant workplace, while demonstrating respect for the environment.
- People: We contribute to the development of society and our suppliers, developing our professionals and people, working as a team and constantly measuring our results.

MISIÓN

- Mercado: Somos un grupo industrial multinacional innovador, de referencia en el mercado global de los tubos inoxidables sin soldadura.
- Cliente: Buscamos la satisfacción del cliente, mediante un portfolio de productos y servicios en constante desarrollo.
- Somos una empresa fiable, que cumple sus compromisos con los clientes externos e internos.
- Beneficio: Crecemos de forma rentable y sostenida.
- Nos comprometemos a gestionar eficazmente el retorno de todas nuestras inversiones, así como a retribuir adecuadamente al Accionista.
- Mejora continua: Gestionamos con rigor nuestros procesos y aplicamos de forma sistemática la mejora continua buscando la Excelencia.
- Seguridad y Salud laboral: Nos comprometemos a promover de forma permanente un entorno de trabajo seguro y agradable, siempre respetando el medio ambiente.
- Personas: Queremos desarrollarnos como profesionales y personas, trabajando en equipo y midiendo permanentemente nuestros resultados.

VISION

We aspire to be a global supplier and a benchmark in innovative **tubular solutions** in advanced materials, offering service and management excellence, fulfilling and exceeding customer expectations, whilst profitably sustainable and focused on people development.

VISIÓN

Aspiramos a ser un proveedor global y de referencia en **soluciones tubulares** innovadoras en materiales avanzados, excelente en gestión y servicio, que cumple y supera las expectativas de nuestros clientes, rentablemente sostenible y enfocado al desarrollo de las personas.

VALUES

- Leadership
- Focus on Achievement
- Customer Satisfaction
- Continuous Improvement
- Creativity and Innovation
- Teamwork
- Creation of Value and Profitability
- Diversity and Dignity in the Workplace
- Corporate Ethics

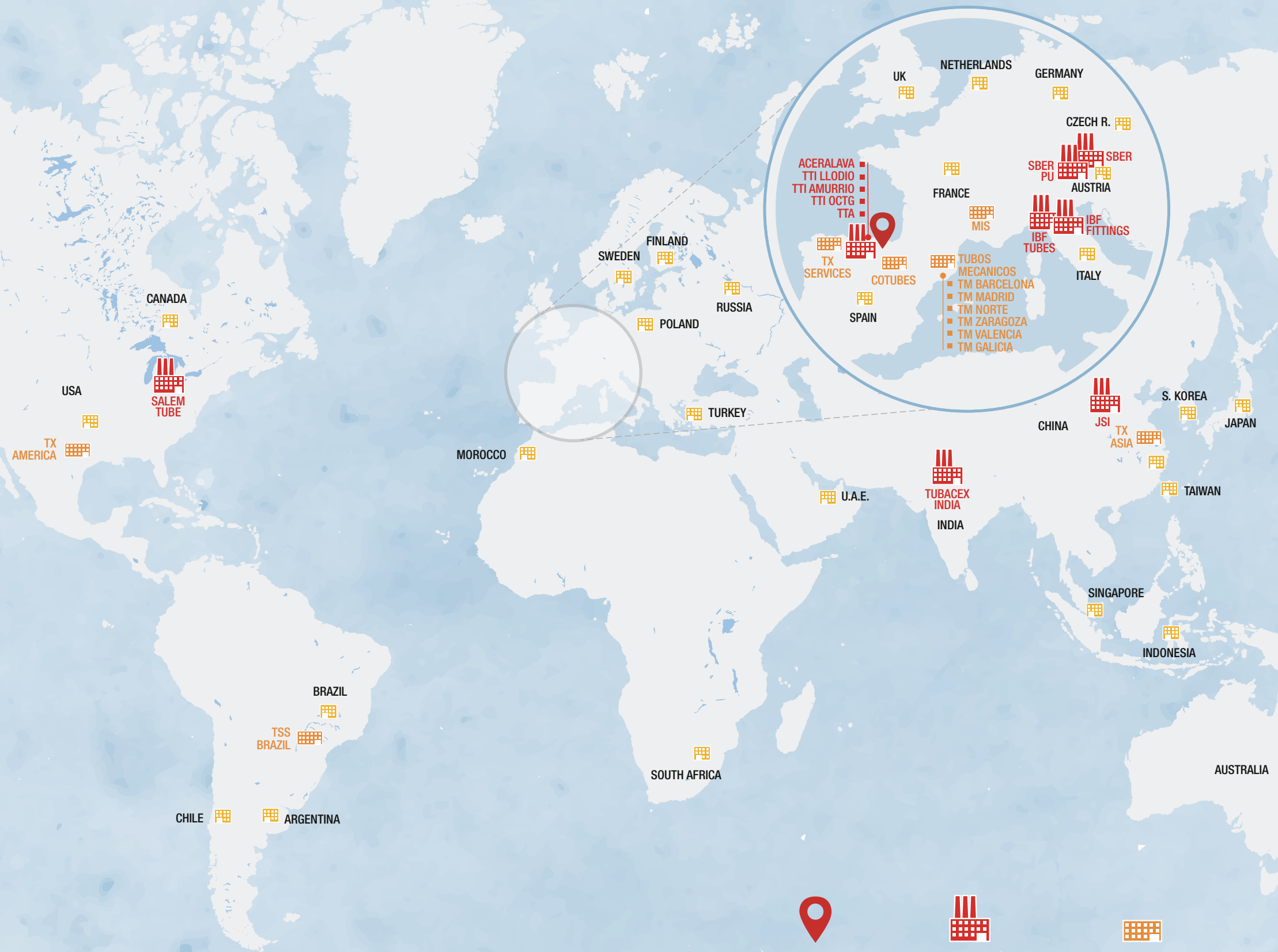
VALORES

- Liderazgo
- Logro
- Satisfacción del Cliente
- Mejora Continua
- Creatividad e Innovación
- Trabajo en Equipo
- Creación de Valor y Rentabilidad
- Diversidad y Dignidad en el Trabajo
- Ética Empresarial

1.4 Global Presence

PRESENCIA INTERNACIONAL

TUBACEX GROUP



Headquarter (Llodio)
Sede central (Llodio)



12 Production sites
Plantas productivas



12 Service centers
Centros de servicio



28 Sales offices
Oficinas comerciales

2

2015 HIGHLIGHTS **ACONTECIMIENTOS DE 2015**

- 2.1 Highlights
Acontecimientos
- 2.2 Some projects of TUBACEX in 2015
Algunos proyectos de TUBACEX en 2015

2.1 Highlights

ACONTECIMIENTOS

01.2015

INTEGRATION OF IBF

In January TUBACEX completed the integration of IBF into the TUBACEX Group, who acquired 65% of its shares. The operation enabled TUBACEX to complement its product range, advance in the value chain, increase its presence in the oil and gas and power generation sectors and increase its presence in the Asian market, among other aspects. With the acquisition of IBF, TUBACEX has become the only seamless stainless steel tube manufacturer capable of offering the full range of dimensions, as well as entering, with a leading position, into the pipe accessories market.

INTEGRACIÓN DE IBF

En enero se hizo efectiva la integración de IBF en TUBACEX, que adquirió el 65% de sus acciones. La operación permite a TUBACEX complementar su gama de productos, avanzar en la cadena de valor, aumentar su presencia en los sectores del petróleo y gas y de la energía e incrementar su presencia en el mercado asiático, entre otros aspectos. Con la adquisición de IBF, TUBACEX se convierte en el único fabricante de tubos de acero inoxidable sin soldadura capaz de ofrecer la gama completa de dimensiones, al tiempo que entra como fabricante en el mercado de accesorios de tubería con una posición de liderazgo.

INTERIM DIVIDEND

On 20 January, TUBACEX paid out an interim dividend for the 2014 results to the value of 0.0231 Euros per share.

DIVIDENDO A CUENTA

Con fecha 20 de enero TUBACEX abonó un dividendo a cuenta de los resultados de 2014 por importe de 0,0231 euros por acción.

02.2015



ACQUISITION OF PRAKASH STEELAGE

On 13 February, TUBACEX announced the signing of a binding agreement for the acquisition of 67.5% of the seamless stainless steel tube division of the Indian company, Prakash Steelage. This division is located close to Mumbai, has 250 employees and a turnover of 25 million Euros.

With this operation, TUBACEX will strengthen its position in the fastest growing markets, with particular emphasis on Asia, and will regain market share in some specific standard products.

ADQUISICIÓN DE PRAKASH STEELAGE

El 13 de febrero TUBACEX anunció la firma de un acuerdo vinculante para la adquisición del 67,5% de la división de tubo de acero inoxidable sin soldadura de la empresa india Prakash Steelage. Dicha división, ubicada cerca de Mumbai, cuenta con 250 trabajadores y una facturación de 25 millones de euros.

La integración de Prakash Steelage en el Grupo a través de TUBACEX India, permite reforzar la posición de TUBACEX en el mercado asiático y recuperar su cuota de mercado en determinados productos estándar.

03.2015

OPENING OF TUBACEX SERVICES

The TUBACEX Group opened its TUBACEX Services production plant in Cantabria in March. This plant has a state-of-the-art *shot peening* facility which is intended to increase the resistance of tubes for boilers at new power generation plants with supercritical technology, a market segment in which the Group has grown significantly in recent years and which reached a sales record in 2015.

INAUGURACIÓN DE TUBACEX SERVICES

El Grupo TUBACEX inauguró en marzo su planta productiva TUBACEX Services en Cantabria. Esta planta cuenta con una instalación de *shotpeening* de última generación destinada a mejorar la resistencia de los tubos para calderas en nuevas centrales de generación de energía de tecnología supercrítica, un segmento de mercado en el que el Grupo está creciendo de manera muy importante en los últimos años y que en 2015 ha logrado cifras record de ventas.



04.2015



TUBACEX BEAT LAUNCHING

The quarterly corporate magazine TUBACEX Beat was launched in April 2015. This newsletter was created as a new way to share news from TUBACEX Group and is available on the corporate web site.

LANZAMIENTO DE TUBACEX BEAT

En abril de 2015 tuvo lugar el lanzamiento de TUBACEX Beat, una revista corporativa con periodicidad trimestral. Esta revista nace como una nueva forma de compartir la actualidad del Grupo TUBACEX y está disponible en la página web corporativa.

05.2015

RENEWAL OF THE
PROMISSORY NOTES PROGRAM

TUBACEX renewed the promissory notes emission program at the Alternative Fixed-Income Market (MARF), which started in May 2014 and that allows the company to raise financing reaching a total amount of 75 million Euros.

With this initiative, TUBACEX aims to diversify its sources of funding beyond those of traditional banking, seeking the optimization of financial costs. During the year TUBACEX has launched three emissions of promissory notes.

RENOVACIÓN DEL
PROGRAMA DE PAGARÉS

TUBACEX renovó el programa de emisión de pagarés en el MARF que comenzó en mayo de 2014 y con el que puede captar financiación hasta un saldo máximo de 75 millones de euros.

Con esta iniciativa TUBACEX busca diversificar sus fuentes de financiación, más allá de las de las bancarias tradicionales, buscando la optimización de los costes financieros. A lo largo del año se han realizado tres emisiones de pagarés.

07.2015

UPDATING OF THE
STRATEGIC PLAN

As the 2015 Q2 results were posted, TUBACEX held an Analyst Day in Madrid where progress made in relation to the Strategic Plan presented in 2013 was detailed and the launching of the third phase of this plan oriented to consolidation was announced.

ACTUALIZACIÓN DEL
PLAN ESTRATÉGICO

Coincidiendo con la presentación de resultados del segundo trimestre del año, TUBACEX celebró un Analyst Day en Madrid donde se explicó el grado de avance del Plan Estratégico presentado en 2013 y se anunció la entrada en la tercera fase del mismo orientada a la consolidación.

Q3.2015

COMMERCIAL RESTRUCTURING
OF TUBACEX ASIA

Through the third quarter the sales reinforcement of TUBACEX in Asia was completed through the recruitment of a first-class salesforce. With the new organization in Asia and sales offices in Dubai, Mumbai, Shanghai and Singapore, TUBACEX will gain market share in this region which is becoming one of the fastest growing and most important markets for the Group.

REESTRUCTURACIÓN COMERCIAL
DE TUBACEX ASIA

A lo largo del tercer trimestre se culminó el reforzamiento comercial de TUBACEX en Asia, mediante la incorporación de comerciales de primera línea. Con esta nueva organización en Asia y con las oficinas comerciales de Dubai, Mumbai, Shangai y Singapur, TUBACEX ganará cuota de mercado en esta región, la cual se está configurando como uno de los mercados de mayor crecimiento y más importantes para el Grupo.

11.2015

STAINLESS STEEL WORLD CONFE-
RENCE & EXHIBITION, MAASTRICHT

For the first time in TUBACEX history, its Innovation Unit was present at technical conferences of the Stainless Steel Word Conference at Maastricht and presented three speeches based on research work conducted in recent years.

FERIA STAINLESS STEEL WORLD
CONFERENCE & EXHIBITION DE
MAASTRICHT

Por primera vez en la historia de TUBACEX, su unidad de Innovación acudió a las conferencias técnicas de la Feria Stainless Steel World Conference de Maastricht, donde presentó tres ponencias basadas en los trabajos de investigación realizados en los últimos años.

05.2015

RENEWAL OF THE
PROMISSORY NOTES PROGRAM

TUBACEX renewed the promissory notes emission program at the Alternative Fixed-Income Market (MARF), which started in May 2014 and that allows the company to raise financing reaching a total amount of 75 million Euros.

With this initiative, TUBACEX aims to diversify its sources of funding beyond those of traditional banking, seeking the optimization of financial costs. During the year TUBACEX has launched three emissions of promissory notes.

RENOVACIÓN DEL
PROGRAMA DE PAGARÉS

TUBACEX renovó el programa de emisión de pagarés en el MARF que comenzó en mayo de 2014 y con el que puede captar financiación hasta un saldo máximo de 75 millones de euros.

Con esta iniciativa TUBACEX busca diversificar sus fuentes de financiación, más allá de las de las bancarias tradicionales, buscando la optimización de los costes financieros. A lo largo del año se han realizado tres emisiones de pagarés.

SHAREHOLDERS'
GENERAL MEETING

TUBACEX held its Shareholders' Annual General Meeting on 27th May, in which the annual accounts, Management Report and Corporate Governance Report corresponding to the 2014 financial year were approved. The Meeting ratified the interim dividend that was paid in January 2015 and approved a supplementary dividend. Furthermore, the AGM ratified the appointment of Manuel Moreu as new board member in representation of shareholder Corporación Aristrain who will therefore act as proprietary director and approved the re-appointment of Juan Antonio Garteizgogeoasoa, Antonio González-Adalid and Consuelo Crespo. The AGM also appointed three new independent directors: Nuria López de Guereñu, Antonio Pradera and José Domingo de Ampuero.

JUNTA GENERAL
DE ACCIONISTAS

TUBACEX celebró el 27 de mayo su Junta General Ordinaria de Accionistas en la que se aprobaron las cuentas anuales, el Informe de Gestión y el de Gobierno Corporativo, correspondientes al ejercicio de 2014. La Junta ratificó el dividendo a cuenta abonado en enero y acordó el reparto de un dividendo complementario. Por otra parte, la Junta también ratificó el nombramiento como nuevo consejero de Manuel Moreu, en representación del accionista Corporación Aristrain, y que por tanto tendrá carácter de consejero dominical y aprobó la reelección de Juan Antonio Garteizgogeoasoa, de Antonio González-Adalid y Consuelo Crespo. Además, la Junta también nombró tres nuevos consejeros independientes, Nuria López de Guereñu, Antonio Pradera y José Domingo de Ampuero.

07.2015

SUPPLEMENTARY DIVIDEND

TUBACEX paid in July a supplementary dividend. The Company had already paid an interim dividend in January 2015, whereby the total dividend payment for 2014 was 0.0585 Euros per share, representing a pay-out of 40%.

DIVIDENDO COMPLEMENTARIO

TUBACEX repartió en el mes de julio un dividendo complementario que se une al dividendo a cuenta abonado en enero. El dividendo total con cargo al ejercicio de 2014 ascendió a 0,0585 euros por acción, lo que supuso un pay-out del 40% sobre el beneficio obtenido ese año.

12.2015

CONFERENCE FERTILIZER
ASSOCIATION OF INDIA

Last December, during the FAI (Fertilizer Association of India) 2015 conference, TUBACEX made a presentation on TXC35 for the Urea segment and it was well received by the audience. This is TUBACEX's first big footprint in India in the Fertilizers segment.

CONFERENCIA FERTILIZER
ASSOCIATION OF INDIA

En diciembre TUBACEX asistió a la conferencia organizada por FAI (Fertilizer Association of India) donde presentó el grado de acero TXC35 para el segmento de Urea. Esta presentación fue muy bien acogida por el público y supone el primer gran paso de TUBACEX en el sector de Fertilizantes en India.



12.2015

START UP OF
TUBACEX FOUNDATION

TUBACEX Group started up the establishment of its own Foundation to channel all efforts to promote social development in the fields where we are present. TUBACEX Foundation will boost projects in three major fields of activity: Training, Social Transformation and Development Cooperation.

CREACIÓN DE
LA FUNDACIÓN TUBACEX

El Grupo TUBACEX ha puesto en marcha la constitución de su propia Fundación para canalizar todos sus esfuerzos en el desarrollo social de las áreas donde tiene presencia. La Fundación TUBACEX impulsará proyectos dentro de tres grandes áreas de actuación: Formación, Transformación social y Cooperación al desarrollo.

SIGNING A LOAN AGREEMENT FOR
65 MILLION EUROS WITH THE EIB

TUBACEX Group and the European Investment Bank (EIB) signed a loan agreement for 65 million euros to promote the company's R&D&I activities. This loan represents an important support to the Group's commitment to the development of tubular solutions that provide added value for customers. More specifically, it will drive the company's innovation strategy from a triple perspective: new product research and development activities; development of its corporate R&D center; and advanced manufacturing and new technologies.

ACUERDO DE PRÉSTAMO CON EL
BEI POR 65 MILLONES DE EUROS

El Grupo TUBACEX y el Banco Europeo de Inversiones (BEI) firmaron un contrato de préstamo de 65 millones de euros para impulsar las actividades de I+D+i que desarrolla la compañía. Este préstamo representa un importante respaldo al compromiso del Grupo con el desarrollo de soluciones tubulares que aporten valor añadido a sus clientes. En concreto, impulsará la estrategia de innovación de la compañía desde una triple perspectiva: actividades de investigación y desarrollo de nuevos productos; desarrollo de su centro de I+D corporativo; y fabricación avanzada y nuevas tecnologías.



2.2 Some projects of TUBACEX in 2015

ALGUNOS PROYECTOS DE TUBACEX EN 2015

OIL & GAS

FPSO	▲
9310 STONES SUBSEA PUMPING SYSTEM	USA
End user. Usuario final: SHELL	
OCTG	■
DOLPHIN PROJECT	QATAR
End user. Usuario final: TOTAL	
PLATFORM	⬡
JOHAN SVERDRUP	NORWAY, NORTH SEA
End user. Usuario final: STATOIL	
SUBSEA	●
EAST HUB BLOCK 15/06	ANGOLA
End user. Usuario final: ENI	
UMBILICALS	◆
BLIND FAITH II	USA
End user. Usuario final: CHEVRON	



DOWNSTREAM

FURNACE TUBES	▲
RAPID PROJECT	MALAYSIA
End user. Usuario final: PETRONAS	
BEAUMONT PROJECT	USA
End user. Usuario final: EXXON	
PIPING & FITTINGS	■
TALARA PROJECT	PERU
Engineering/Fabricator. Ingeniería/Fabricante: TÉCNICAS REUNIDAS	
JAZAN PROJECT	SAUDI ARABIA
End user. Usuario final: SAUDI ARAMCO	
RABAB HARWELL PROJECT	OMAN
End user. Usuario final: PETROFAC	

POWERGEN

BOILER TUBES	▲
FANGJIAZHANG PROJECT	CHINA
End user. Usuario final: CHINA GUODIAN CORPORATION	
BOILER TUBES + PIPING & FITTINGS	■
NORTH KARAMPURA	INDIA
End user. Usuario final: NTPC	

FERTILIZER

CONDENSER	▲
STAMICARBON DESIGN CARBAMATE CONDENSER	CROATIA
Fabricator. Fabricante: STAMICARBON	
TGF	TURKMENISTAN
Fabricator. Fabricante: SAIPEM	

3

PERFORMANCE FOR THE YEAR **EVOLUCIÓN DEL EJERCICIO**

- 3.1 Market environment
Entorno de mercado
- 3.2 Results for the year
Resultados del ejercicio
- 3.3 Commercial evolution
Evolución comercial
- 3.4 Capital expenditure
Inversiones

3.1 Market environment

ENTORNO DE MERCADO

In 2015, TUBACEX developed its activity in an unfavorable market environment, characterized by the macroeconomic uncertainty, the volatility of the markets in general and the continued fall in the price of raw materials, among other factors.

La actividad de TUBACEX en 2015 se ha desarrollado en un entorno de mercado muy desfavorable, caracterizado por la incertidumbre macroeconómica, la volatilidad de los mercados en general y la tendencia continua de descenso de precio de las materias primas, entre otros factores.

ECONOMIC GROWTH

The world economy experienced certain improvement in 2015 from the macroeconomic point of view, with global growth of 3.1%. However, this positive trend has been affected by three underlying effects: the gradual deceleration in the growth of the emerging economies, particularly China; (ii) the fall in energy prices and other raw materials; and (iii) the gradual toughening of the monetary policy in the USA at a time when the central banks of other important economies are still increasing monetary stimuli.

CRECIMIENTO ECONÓMICO

La economía mundial ha vivido en 2015 una cierta mejoría desde el punto de vista macroeconómico, con un crecimiento global del 3,1%. Si bien, esta tendencia positiva se ha visto afectada por tres efectos fundamentales: la desaceleración gradual del crecimiento de las economías emergentes, especialmente de China; (ii) el descenso de precios de la energía y otras materias primas; y (iii) el endurecimiento paulatino de la política monetaria de EE.UU. en un momento en el que los bancos centrales de otras importantes economías continúan aumentando los estímulos monetarios.

Economic growth ⁽¹⁾

Crecimiento económico

* IMF. World Economic Outlook. January 2016.
FMI. Perspectivas de la Economía mundial.
Enero 2016.

		2014	2015	4Q 2015 / 4º T 2015
United States	Estados Unidos	1.8%	3.1%	3.0%
Euro Area	Zona Euro	0.9%	1.5%	1.5%
Germany	Alemania	1.6%	1.5%	1.5%
France	Francia	0.2%	1.1%	1.3%
Spain	España	1.4%	3.2%	3.4%
Japan	Japón	0.0%	0.6%	1.5%
China	China	7.3%	6.9%	6.8%
India	India	7.3%	7.3%	7.3%
Brazil	Brasil	0.1%	-3.8%	-5.6%
Russia	Rusia	0.6%	-3.7%	-4.1%

FALL OF THE EURO

On the foreign exchange market, the exchange rate of the Euro against the dollar maintained a decreasing trend throughout the year as a result of the expansive European monetary policy compared with the toughening of the monetary policy in the United States.

At the close of the year, the single currency had depreciated by 10% against the dollar and its average annual exchange rate stood at 1.11 dollars compared with 1.33 dollars in 2014.

CAÍDA DEL EURO

En el mercado de divisas, el tipo de cambio del euro frente al dólar ha mantenido una tendencia decreciente a lo largo de todo el año como consecuencia de la política monetaria europea expansiva frente al endurecimiento de la misma en Estados Unidos.

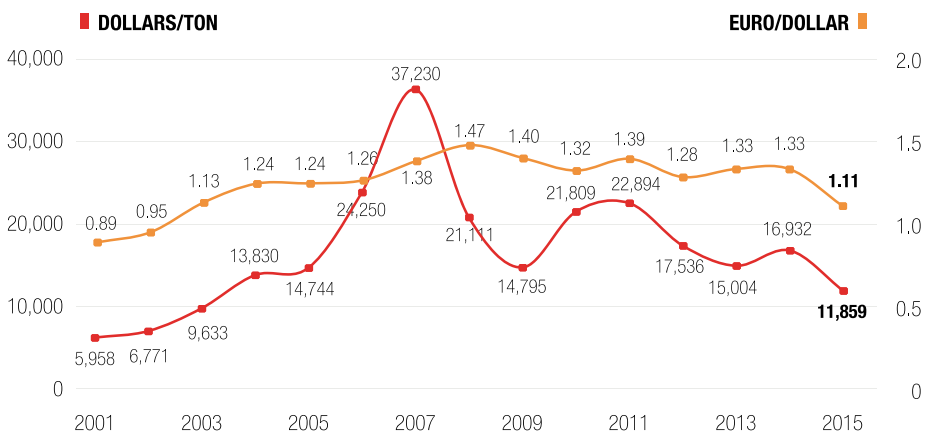
A cierre del ejercicio la moneda única se había depreciado un 10% frente al dólar y su tipo de cambio anual medio se situaba en 1,11 dólares frente a los 1,33 dólares del ejercicio 2014.

The Euro has been devalued against the dollar.

El euro se devalúa frente al dólar.

Evolution of nickel prices and dollar exchange rates

Evolución de las cotizaciones del níquel y del dólar



FALL IN THE PRICE OF RAW MATERIALS

The raw materials used by the Group in the production of stainless steel that is then turned into tubes, namely nickel, molybdenum and stainless steel scrap, have suffered a continuous fall in prices throughout the year.

The average price of nickel in 2015 was 11,859 dollars/ton, down 30.0% on the average price in 2014, which stood at 16,932 dollars/ton. As far as molybdenum is concerned, the average price also registered a fall of 39.5%, dropping from an average of 28,238 dollars/ton in 2014 to 17,080 dollars/ton in 2015.

As for stainless steel scrap, the average price fell by 12.5%. It stood at 1,190 euros/ton compared with an average of 1,360 euros/ton in 2014.

CAÍDA DE PRECIOS EN LAS MATERIAS PRIMAS

Las materias primas que utiliza el Grupo en la elaboración del acero inoxidable que posteriormente convierte en tubos -básicamente níquel, molibdeno y chatarra de inoxidable- han sufrido en términos generales una continua caída de precios durante el año.

El precio medio del níquel ha sido en 2015 de 11.859 dólares por tonelada, un 30,0% por debajo del precio medio de 2014 que fue de 16.932 dólares por tonelada. Por lo que se refiere al molibdeno, el precio medio ha registrado una caída del 39,5% al pasar de 28.238 dólares por tonelada de media de 2014 a 17.080 dólares por tonelada en 2015.

En cuanto a la chatarra de inoxidable, el precio medio ha caído un 12,5%. Situándose en 1.190 euros por tonelada frente a los 1.360 euros por tonelada de media en 2014.

Evolution of average prices of the main raw materials

Evolución de los precios medios de las principales materias primas

		2012	2013	2014	2015	%2015-2014
Nickel ¹	Níquel ¹	17,536	15,004	16,932	11,859	-30,0%
Molybdenum ¹	Molibdeno ¹	31,206	25,823	28,238	17,080	-39,5%
Stainless steel scrap ²	Chatarra de inoxidable ²	1,500	1,250	1,360	1,190	-12,5%

(1) Dollars/ton. Dólares/tm. (2) Euros/ton. Euros/tm.

FALL IN OIL PRICES

The oil price has maintained the negative tendency which began halfway through 2014, leading it to lose 50% of its value in that year.

Although the fall has been constant throughout the year, two different phases can be identified. During the first nine months of the year, the fall was gradual, whereby the price of the Brent barrel closed September at 48.4 dollars, an accumulated fall of 15.6% up to that date. However, the negative tendency worsened in the final three months of the year, closing the year at 37.3 dollars/barrel, 35% lower than the price at the close of 2014.

CAÍDA DEL PRECIO DEL PETRÓLEO

El precio del petróleo ha mantenido la tendencia negativa iniciada a mediados de 2014, que le llevó a perder el 50% de su valor ese año.

Aunque la caída ha sido constante a lo largo del ejercicio, se pueden distinguir dos fases diferenciadas. Durante los primeros nueve meses del año, la caída ha sido paulatina, cerrando el Brent el mes de septiembre en 48,4 dólares el barril, un descenso acumulado del 15,6% hasta esa fecha. Sin embargo, la tendencia negativa se ha agudizado en los últimos tres meses del ejercicio cerrando el ejercicio en un precio de 37,3 dólares el barril, un 35% por debajo del precio de cierre de 2014.

Evolution of the price of the crude oil barrel (Brent)

Evolución del precio del barril de petroleo Brent



Weakness in the price of raw materials.

Debilidad en los precios de las materias primas.



Oil prices fell by 35% throughout the year.

El precio del petróleo ha caído un 35% a lo largo del año.

3.2 Results for the year

RESULTADOS DEL EJERCICIO

The 2015 financial year evolved in an extremely unfavorable market environment. The overall fall in the price of raw materials and particularly another fall in the price of oil, which together with the 50% crash in oil prices in 2014, have had an extremely negative impact on TUBACEX business. This market environment has led to a sharp fall in the Group's turnover and increased competition in prices.

However, the major progress made over the past two years, particularly regarding operational efficiency enhancements, along with our technical and sales positioning in high value-added products have provided the Group with greater capacity to manage adverse situations and increased resilience in crisis situations.

SALES

The sales figure amounted to 533.4 million. The significant fall in volume, offset by the incorporation of IBF and Prakash, enables us to maintain a sales figure which is in line with that of 2014; a figure which would otherwise have dropped by 20%.

However, given the huge impact of the negative evolution of raw materials in the sales figure, it is interesting to look at the historic evolution of the sales figure, assuming a stable nickel price. In this case, sales for 2015 would have increased by 4% with respect to the starting point of the Strategic Plan 2013-2017.

El ejercicio de 2015 se ha desarrollado en un entorno de mercado extremadamente desfavorable. La caída generalizada en los precios de las materias primas y especialmente la nueva caída del precio del petróleo, que se une al desplome del 50% que ya sufrió en su precio en 2014, han influido muy negativamente en el negocio de TUBACEX. Este entorno de mercado ha provocado una gran caída del volumen facturado por el Grupo y una creciente competencia en precios.

Sin embargo, los grandes avances realizados en los dos últimos años, especialmente los relativos a las mejoras en eficiencia operacional junto con el posicionamiento técnico y comercial en productos de alto valor añadido, han dotado al Grupo de una mayor capacidad para gestionar situaciones adversas y de una mayor resistencia antes situaciones de crisis.

VENTAS

La cifra de ventas se ha situado en 533,4 millones de euros. La significativa caída de volúmenes, compensada por la incorporación tanto de IBF como de Prakash, permite mantener una cifra de ventas en línea con la de 2014, pero que habría caído cerca del 20% sin estas integraciones.

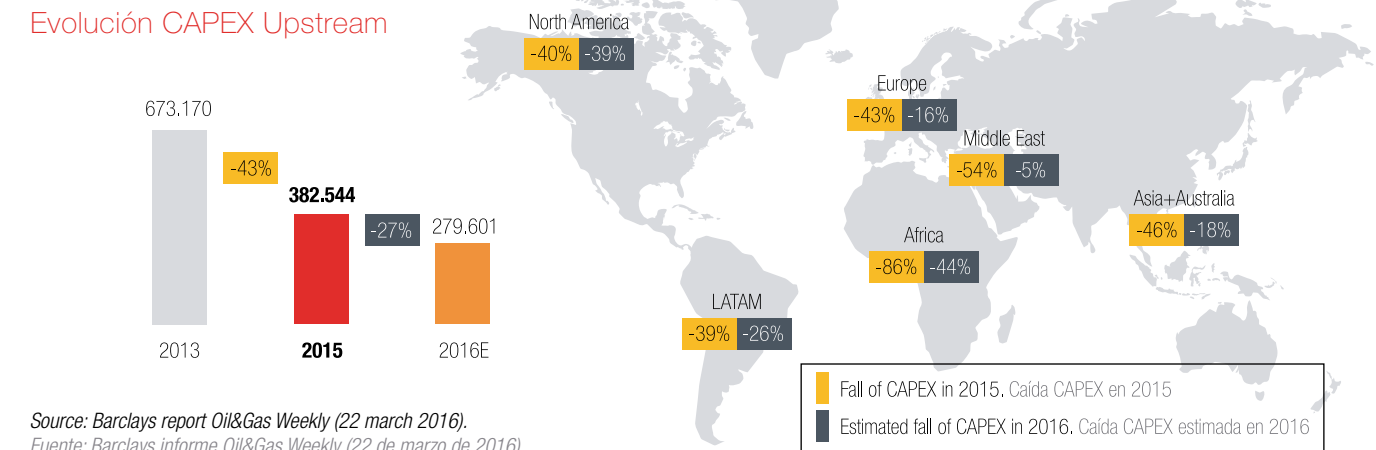
Sin embargo, dado el gran efecto de la negativa evolución de las materias primas en la cifra de ventas, es interesante observar la evolución histórica de la cifra de ventas si se asumiese el precio de níquel estable. En este caso, a pesar de la significativa caída de volúmenes, las ventas de 2015 habrían aumentado un 4% desde el inicio del Plan Estratégico 2013-2017.

As for demand segments, the Oil & Gas Exploration and Production segment reduced its weight in the total sales, as a result of the cutbacks in the investment plans of the oil companies.

Por lo que se refiere a los segmentos de demanda, el segmento de exploración y producción de petróleo y gas ha bajado su participación en el volumen de ventas, como consecuencia del recorte de los planes de inversión de las compañías petroleras.

Upstream CAPEX Evolution

Evolución CAPEX Upstream



At the same time, the Powergen sector increased its weight following a record year in sales of supercritical boiler tubes. The integration of IBF Spa in Italy, a specialist in large diameter parts in the Premium segment, has allowed us to offer integrated tubular solutions to the customers of this sector. This fact together with the development of the new shot-peening line at the Group facilities in Cantabria (Spain), has made a major contribution to this record.

Al mismo tiempo, el sector generación eléctrica ha aumentado su peso tras un año récord de venta de tubos para calderas de centrales de tecnología Supercrítica. La integración de IBF Spa en Italia, especialista en piezas de grandes diámetros en segmento Premium, ha permitido ofrecer a los clientes de este sector soluciones tubulares integrales. Este hecho, unido al desarrollo de la nueva línea de "shotpeening" que el Grupo tiene en sus instalaciones de Cantabria, ha contribuido de manera importante a este récord.

By geographical area, the gradual increase in the weight of sales in Asia can be highlighted, whereby this market has the highest growth potential worldwide.

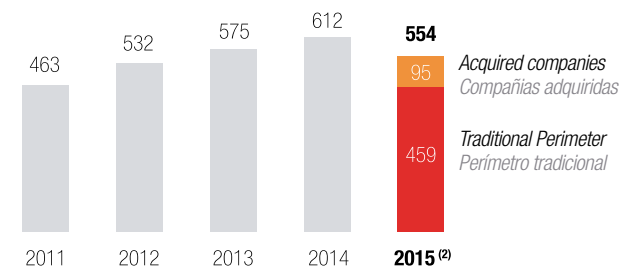
Por áreas geográficas, destaca incremento gradual del peso de las ventas en Asia, mercado que se está configurando como el de mayor potencial de crecimiento a nivel mundial.

Sales reached 533.4 million, with an EBITDA margin of 9.2%.

Las ventas han alcanzado los 533,4 millones de euros con un margen EBITDA del 9,2%.

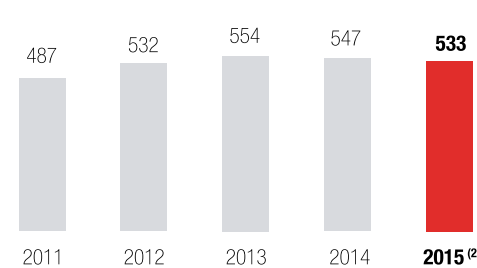
Adjusted sales evolution ⁽¹⁾

Evolución de las ventas a níquel comparable ⁽¹⁾



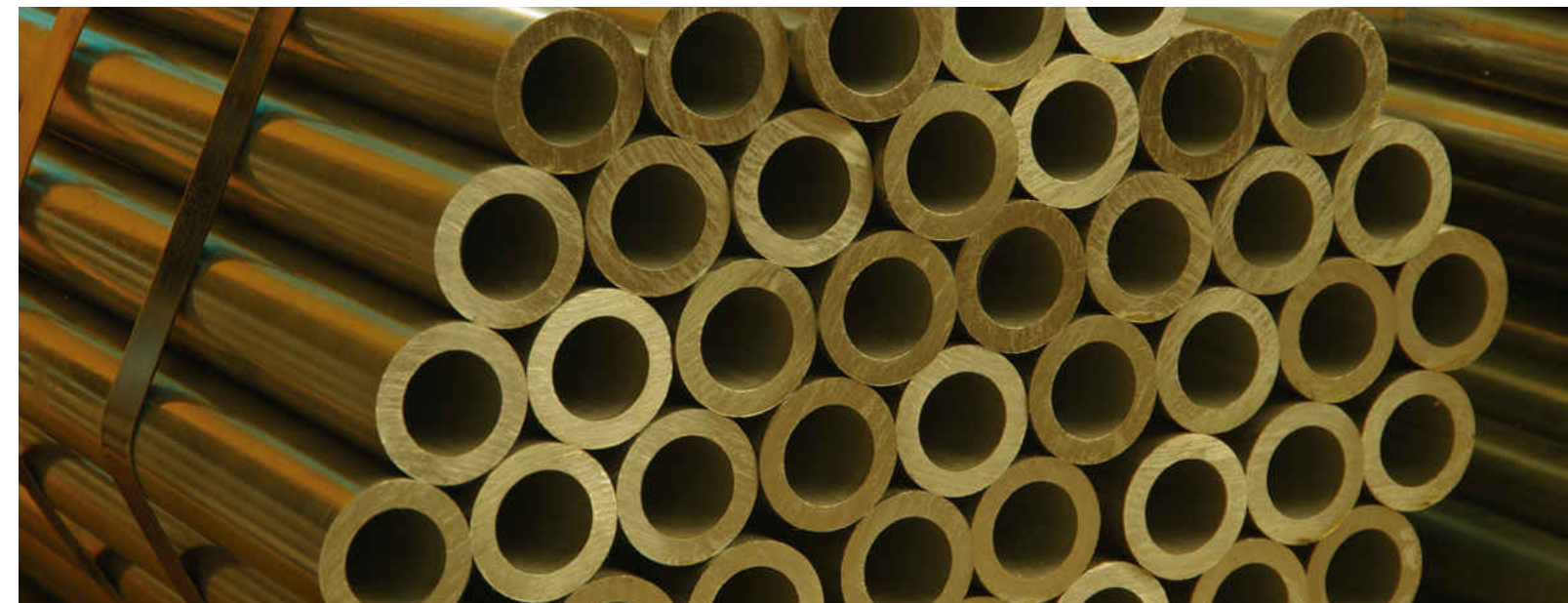
Sales evolution

Evolución de las ventas



CONSOLIDATED. FIGURES IN MILLIONS OF EUROS · CONSOLIDADO. CIFRAS EN MILLONES DE EUROS

1) Assuming stable nickel price. Asumiendo precio del níquel estable.
2) New consolidated perimeter. Nuevo perímetro de consolidación.



RESULTS

TUBACEX boasts differential factors thanks to which it has been able to manage and partially mitigate the unfavorable environment throughout the year. The increasing weight of added value products, cost reduction plan, transformation of the technical-sales structure, increased productivity and efficiency along with the acquisition of two new profitable and complementary companies, have helped TUBACEX to present positive results despite the extremely adverse environment and given the situation of the sector.

The gross operating profit (EBITDA) amounted to 48.9 million with a sales margin of 9.2%, which is particularly noteworthy taking into account the current situation in the energy, iron and steel industry and raw materials sectors in general.

The operating profit (EBIT) reached 15.6 million, with a sales margin of 2.9%, and the net profit reached 8.4 million.

It is necessary to highlight that the fall in raw materials and the extraordinary effect derived from this fall has had a negative impact on the Group's results of 20 million. Furthermore, it is also worth mentioning that even in such an unfavorable market as the present one, TUBACEX has been able to generate a cash flow of over 150 million before acquisitions over the past three years, whereby this figure increases to 300 million if we consider the gross cash flow of operations.

RESULTADOS

TUBACEX posee factores diferenciales gracias a los cuales ha podido gestionar y mitigar parcialmente el entorno desfavorable del ejercicio. El peso cada vez mayor de los productos de valor añadido, el plan de reducción de costes, la transformación de la estructura técnico - comercial, el aumento de la productividad y la eficiencia, junto con la adquisición de dos nuevas compañías complementarias y rentables, han permitido que aún en un entorno muy adverso, TUBACEX haya obtenido unos resultados positivos dada la situación del sector.

El resultado bruto de explotación (EBITDA) se ha situado en 48,9 millones de euros con un margen sobre ventas del 9,2%, margen que es especialmente destacable teniendo en cuenta la situación actual de los sectores energético, siderúrgico y de materias primas en general.

El resultado operativo (EBIT) ha alcanzado los 15,6 millones de euros, con un margen sobre ventas del 2,9%, y el beneficio neto ha ascendido a 8,4 millones de euros.

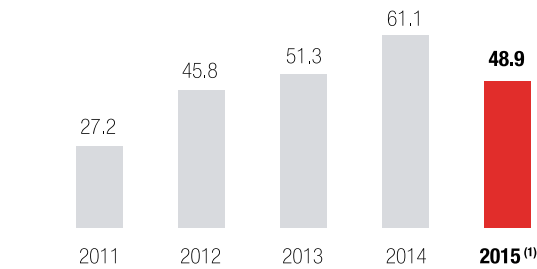
Es necesario destacar que la caída de las materias primas y el efecto extraordinario derivado de dicha caída ha afectado negativamente en 20 millones de euros a los resultados del Grupo. Además, también es digno de mención que aún en un entorno tan desfavorable como el actual, TUBACEX ha sido capaz de generar más de 150 millones de euros de caja antes de adquisiciones en los últimos tres años, cifra que aumenta hasta los 300 millones de euros si tenemos en cuenta el flujo de caja bruto de operaciones.

Financial strength enables debt maturity to be assured for the forthcoming 3-4 years.

Fortaleza financiera que permite asegurar los vencimientos de deuda de los próximos 3-4 años.

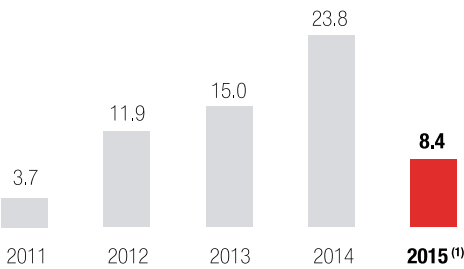
Gross operating profit (EBITDA) evolution

Evolución del resultado bruto de explotación (EBITDA)



Net profit evolution

Evolución del beneficio neto



CONSOLIDATED. FIGURES IN MILLIONS OF EUROS · CONSOLIDADO. CIFRAS EN MILLONES DE EUROS

1) New consolidated perimeter. Nuevo perímetro de consolidación.



BALANCE SHEET AND FINANCIAL SITUATION

The net financial debt closed the year at 220.5 million, a figure which is still below that prior to launching the current Strategic Plan in 2013. The net financial debt over EBITDA ratio at the end of the year was 4.5x, over the target of 3x. However, it must be pointed out that this is a transitory situation as a result of the payments made during the year to acquire two new companies and coinciding with a decrease in results as consequence of the weak market situation.

The net cash flow prior to acquisitions stood at 37 million, accumulating a cash flow generation prior to acquisitions in excess of 150 million over the past three years.

This important cash flow generation gives TUBACEX a solid financial situation, which together with the financial strategy followed in recent years, focused on cost optimization and diversification of financing sources, means that the company is able to face the debt maturity for the forthcoming 3-4 years, even in the worst case scenario.

The net operating working capital closed the financial year at 210.1 million compared with 202.4 million in 2014, as a result of the increase in the consolidation perimeter. The figure represents 39.4% of sales over the past twelve months and it will be reduced as the TUBACEX Production System techniques are introduced in the new Group companies.

BALANCE Y SITUACIÓN FINANCIERA

La deuda financiera neta ha cerrado el ejercicio en 220,5 millones de euros, cifra que sigue manteniéndose inferior a la del comienzo del actual Plan Estratégico en 2013. El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se sitúa al cierre del año en 4,5x, por encima del objetivo de 3x. Pero es necesario destacar que se trata de una situación transitoria, consecuencia de los desembolsos realizados en el año para adquirir las dos nuevas compañías y que han coincidido con un año de caída de resultados como consecuencia de la débil situación del mercado.

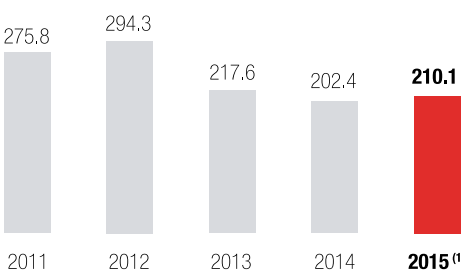
El flujo de caja neto antes de adquisiciones se sitúa en 37 millones de euros, acumulando una generación de caja pre-adquisiciones superior a los 150 millones de euros en los últimos tres años.

Esta importante generación de caja otorga a TUBACEX una posición financiera muy sólida que unida a la estrategia financiera seguida en los últimos años orientada hacia la optimización del coste y diversificación de las fuentes de financiación, permiten que la compañía esté capacitada para hacer frente a los vencimientos de deuda de los próximos 3-4 años incluso en el peor de los escenarios.

El circulante neto operativo ha finalizado el ejercicio en 210,1 millones de euros frente a 202,4 millones de euros de 2014 como consecuencia del aumento del perímetro de consolidación. La cifra representa el 39,4% de las ventas de los últimos doce meses y se irá reduciendo a medida que se implementen las técnicas del TUBACEX Production System en las nuevas compañías del Grupo.

Working Capital

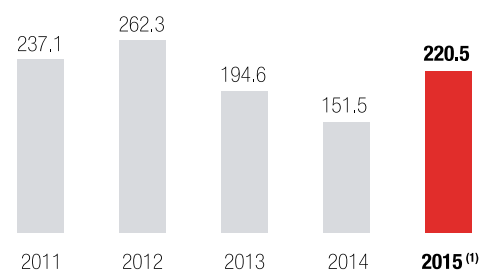
Circulante neto operativo



CONSOLIDATED. FIGURES IN MILLIONS OF EUROS · CONSOLIDADO. CIFRAS EN MILLONES DE EUROS

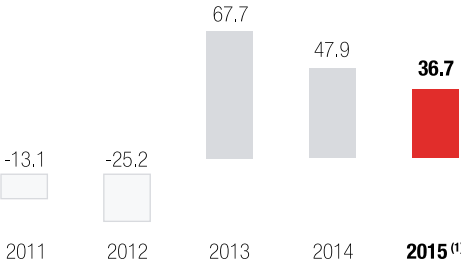
Net financial debt evolution

Evolución de la deuda financiera neta



Cash Flow Generation before acquisitions

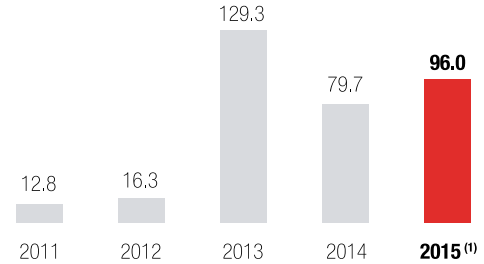
Generación de caja antes de adquisiciones



CONSOLIDATED. FIGURES IN MILLIONS OF EUROS · CONSOLIDADO. CIFRAS EN MILLONES DE EUROS

Gross Operating Cash Flow ⁽²⁾

FCF bruto de operaciones ⁽²⁾



1) New consolidated perimeter. Nuevo perímetro de consolidación.
2) Calculated as EBITDA +/- changes in working capital. Calculado como EBITDA +/- variación del capital circulante.

More than 150 million cash flow generated prior to acquisitions over the past three years.

Más de 150 millones de euros de caja generados antes de adquisiciones en los tres últimos años.

3.3 Commercial evolution

EVOLUCIÓN COMERCIAL

Throughout 2015, TUBACEX has experienced a positive business evolution towards quality and service. In spite of the difficult market situation, the Group has maintained a significant level of investment in all of its business units, with the **implementation of industrial plans aimed at improving competitiveness** at its production centers.

These plans are added to the **company's commitment to operational excellence with the implementation of the TxPS** (TUBACEX Production System), its own management model with visible results and whose success lies in the participation of the people that form part of the process each day.

Thanks to TxPS, *gradual improvements* to aspects such as health and safety or client service have been achieved, with a favorable evolution in terms of quality and delivery times; *radical improvements* with a priority focus on those priority areas; as well as *maintenance management* based on the preventive approach.

On the other hand, the boost to the **innovation area** must be highlighted, with major investments devoted to the development of new grades, new technologies and new patents. Knowledge of the market and process performance and command of the production processes have been vital in the development of an R&D strategy focused on service.

Durante el 2015 el Grupo TUBACEX ha experimentado una positiva evolución del negocio hacia la calidad y el servicio. A pesar de la difícil situación de mercado el Grupo ha mantenido un nivel de inversión destacable en todas sus unidades de negocio, con la puesta en **marcha de planes industriales orientados a mejorar la competitividad** de sus centros de producción.

Estos planes se suman a la **apuesta de la compañía por la excelencia operacional con la implantación del TxPS** (TUBACEX Production System), un modelo propio de gestión con resultados visibles y cuyo éxito ha estado basado en la participación de las personas que cada día forman parte del proceso.

Gracias al TxPS se han alcanzado *mejoras graduales* en aspectos como la seguridad y salud o el servicio al cliente, con una evolución muy positiva tanto en calidad como en tiempos de entregas; *mejoras radicales* con un foco prioritario en aquellas áreas prioritarias; así como la *gestión del mantenimiento* basada en el enfoque preventivo.

Por otro lado, cabe destacar el impulso en el **área de innovación**, con inversiones destacadas orientadas al desarrollo de nuevos grados, nuevas tecnologías y nuevas patentes. El conocimiento del mercado y el comportamiento del proceso y el dominio de los procesos productivos han sido claves en el desarrollo de una estrategia de I+D enfocada al servicio.

Major Customers. Principales Clientes

END USER
Cliente final



ENGINEERING CONTRACTOR
Contratista de Ingeniería



PRODUCTS AND SERVICES

As for the most notable sectors in 2015, the TUBACEX Group has evolved towards key strategic products. In spite of the fall in the market for oil exploration and production, the Group has experienced growth in other sectors, fostering its diversification strategy.

With respect to the main segments, it is worth highlighting:

Seamless Stainless Steel Tube

The seamless stainless steel tube segment, the product that is the Group's core business, was characterized by a sharp fall in sales volume.

The TUBACEX Group has limited the impact of the fall in the oil exploration and production sector, fostering its diversification strategy towards other sectors.

- Tubes intended for the petrochemical and refining industry have performed significantly better in terms of demand despite also showing a downward trend in the second half of the year.
- Performance of the power generation sector deserves special mention, as its evolution has been of constant growth, with a high backlog at the end of the year which will be turned into sales in 2016.
- Quantitatively less relevant sectors, such as the chemical sector, fertilizers or water extraction and treatment (with important orders in the Middle East) underwent clear growth in 2015, with high profitability levels.

PRODUCTOS Y SERVICIOS

En cuanto a los segmentos más destacados durante el 2015, el Grupo TUBACEX ha evolucionado hacia productos estratégicos clave. A pesar de la caída del mercado de la exploración y producción de petróleo, el Grupo ha experimentado un crecimiento en otros sectores impulsando su estrategia de diversificación.

Con respecto a los principales segmentos cabe destacar:

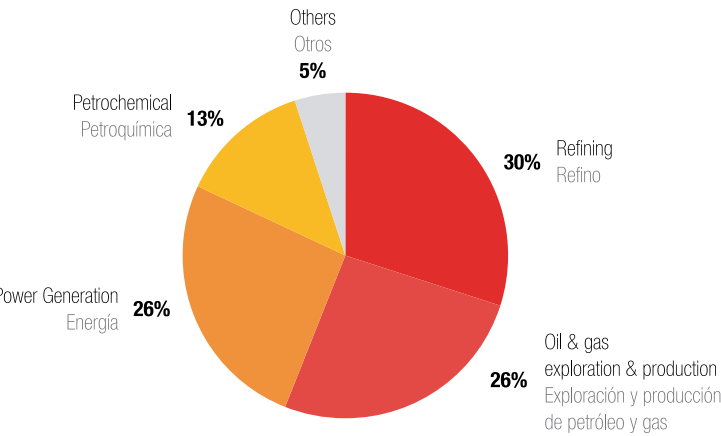
Tubo de acero inoxidable sin soldadura

En el segmento de tubos de acero inoxidable sin soldadura, producto que conforma la actividad principal del Grupo, se ha caracterizado por la pronunciada caída en volúmenes de venta.

El Grupo TUBACEX ha limitado el impacto de la caída en el sector de la exploración y producción de petróleo impulsando su estrategia de diversificación hacia otros sectores.

- Los tubos destinados a refinerías e industrias petroquímicas se han comportado sustancialmente mejor en términos de demanda, aunque también con una tendencia decreciente en la última mitad del año.
- Mención especial merece el comportamiento de la generación eléctrica donde la evolución ha sido de crecimiento constante, con una cartera elevada al final del ejercicio que se plasmará también en las ventas del 2016.
- Sectores cuantitativamente menos relevantes como el sector químico, los fertilizantes o la extracción y tratamiento de aguas (con relevantes pedidos en Oriente Medio) han experimentado un claro crecimiento en 2015, con unos niveles de rentabilidad elevados.

Sales breakdown by sector in 2015
Sectores de demanda de tubos para proyectos 2015



On the other hand, TUBACEX is committed to **strategic high added value products**, with a significant increase in its sales portfolio. The main aspects to highlight last year were:

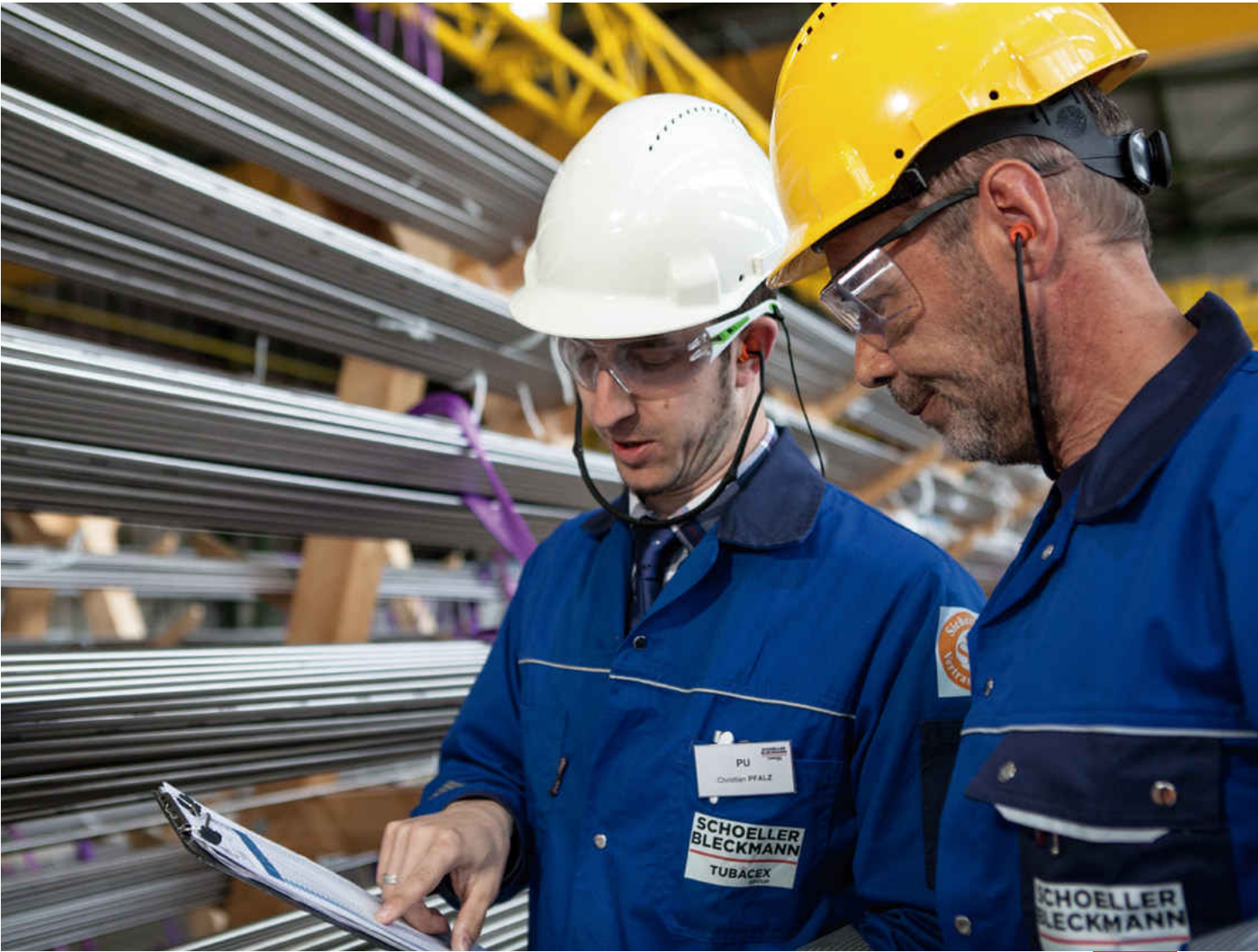
- A drop in sales of **OCTG tubes** in 2015, following years of strong growth as a result of the evolution of oil prices. However, the following positive milestones must be highlighted:
- Our recognition by Total, one of the leading operators in this market, obtained in 2014, continued to reap its rewards, highlighting the supply of an important order for this company in the Middle East.
- API Q1 recognition, which acknowledges TUBACEX capability in this demanding market, will lead to further certifications.

Looking ahead to 2016, a significant improvement is foreseen thanks to the efforts to obtain orders throughout 2015. This product represents one of the company's major commitments, whereby it has a state of the art automated production line.

Por otro lado, TUBACEX ha apostado por los **productos estratégicos de mayor valor añadido**, con un aumento notable en su cartera de venta. Los principales aspectos a destacar durante el pasado ejercicio fueron:

- **El tubo OCTG** ha experimentado una disminución de las ventas en 2015, tras años de fuerte crecimiento. Sin embargo, cabe destacar como hitos positivos:
- La homologación con Total, uno de los principales operadores en este mercado, conseguida en 2014, ha seguido dando sus frutos destacando el suministro de un importante pedido para esta compañía en Oriente Medio.
- La obtención de la homologación API Q1 que reconoce las capacidades de TUBACEX en este exigente mercado y que facilitará la consecución de nuevas homologaciones.

De cara a 2016, se prevé una mejora sustancial gracias al esfuerzo realizado durante 2015 para la consecución de nuevos pedidos. Este producto representa una de las apuestas de la compañía, que cuenta con una línea de última generación de fabricación automatizada.



- Order intake for the **offshore market** also experienced a fall with respect to 2014. However, TUBACEX continues to extend its range of products, which includes tubes for oil platforms to tubes for the manufacture of umbilicals and other equipment for underwater handling and extraction of hydrocarbons.
- It is also worth mentioning the evolution of the market for **super-critical boilers for new power generation stations**. 2015 was a record year in this field. Advanced steels, such as TX304HB and TX310HCbN (used in Shot Peening to increase the Resistance of these grades under severe oxidation conditions) are proving to be the best solution for the demanding market of this type of applications with equipment operating at temperatures in excess of 600°C.
- Tubes in **heat resistant alloys for refinery and petrochemical** applications remained one of the segments in which TUBACEX enjoys a leadership position. In 2015, sales for LNG (condensers and regasification plants) were particularly noteworthy.
- Other high value-added demand sectors in which the TUBACEX Group enjoys increasing demand are **high nickel alloys**, with the incorporation of new grades in the product portfolio, tubes for the **nuclear industry** and **tubes for highly specialized applications in the aeronautics and precision sectors**.
- Diversifying effort in the **fertilizer market**, which began in 2014, has started to bear fruit with extremely profitable order intakes. The positive evolution of **sales to the water extraction and treatment sector** can also be highlighted.

- La entrada de pedidos para el **mercado Subsea** también ha experimentado un decrecimiento con respecto a 2014; a pesar de lo cual TUBACEX continúa ampliando su gama de productos que va desde el tubo para plataformas petrolíferas hasta los tubos para la fabricación de umbilicales y otros equipos de gestión y explotación de la extracción de hidrocarburos bajo la superficie del mar.
- También merece la pena mencionar la evolución del mercado de **calderas para nuevas centrales de generación de energía de tecnología Súper-crítica**. 2015 ha sido un año record en este ámbito. Aceros avanzados como el TX304HB y TX310HCbN (con el uso de Shot Peening para mejorar la resistencia de esos grados bajo severas condiciones de oxidación) están demostrando ser la mejor solución para el exigente mercado de este tipo de aplicaciones con equipos trabajando a temperaturas superiores a los 600°C.
- Los tubos para aplicaciones de **refino y petroquímicas en aleaciones resistentes al calor** se han mantenido como uno de los segmentos donde TUBACEX mantiene una posición de liderazgo. En 2015 han destacado en particular las ventas para LNG (condensadores y regasificadoras).
- Otros sectores de demanda de alto valor añadido donde el Grupo TUBACEX mantiene una evolución ascendente en la demanda son las **altas aleaciones de níquel**, con la incorporación de nuevos grados en nuestra cartera de productos, los tubos para la **industria nuclear** y los **tubos para aplicaciones muy especializadas en las industrias aeronáutica y de precisión**.
- El esfuerzo diversificador iniciado durante 2014 en el mercado de **fertilizantes** ha comenzado a dar sus frutos con la entrada de varios pedidos de alta rentabilidad. También destaca la buena evolución en las **ventas para el sector de extracción y tratamiento de aguas**.

Stainless Steel Billets and Round Bars

The market segments in which ACERÁLAVA operates performed in line with the rest of the group's segments and the company has also been affected in the supply of raw materials to tube manufacturing companies.

More specifically, during the year, 15% of the total sales of ACERÁLAVA were to companies outside the Group (with a 10% increase in this percentage with respect to 2014).

Throughout 2015, the trend of concentrating on high value added products and special grades which began in previous years continued.

Inoxidable en palanquilla y redondo

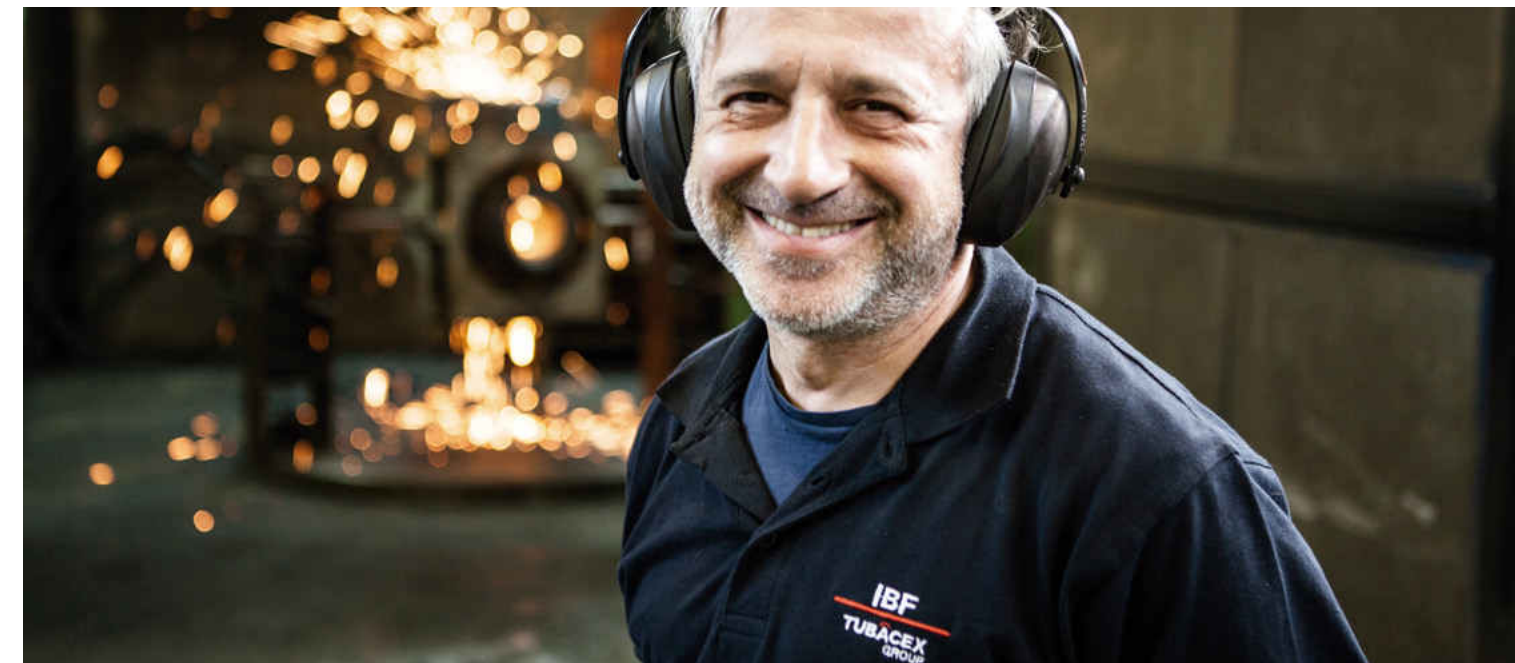
Los segmentos de mercado en los que opera ACERÁLAVA se han comportado en línea con el resto de los segmentos del grupo, y la compañía se ha visto asimismo afectada en el suministro de materia prima para las empresas del grupo fabricantes de tubo.

En concreto durante el ejercicio un 15% de las ventas totales de ACERÁLAVA se han realizado a empresas ajenas al Grupo (con un incremento del 10% en ese porcentaje respecto a 2014).

Durante el 2015 se ha impulsada la tendencia iniciada años anteriores de concentración en aquellos tipos de producto de mayor valor añadido y grados especiales.

Elbows and Curved Sections

In 2015, the volume of sales of TTA -Tubacex Taylor Accesorios- fell by 10% with respect to 2014. It is a product that is closely related to the petrochemical industry, specifically to the manufacture of refinery furnaces, and supports the leadership of the TUBACEX Group in the manufacture of tubes for these applications. The incorporation of IBF represents strong growth in this segment, which the Group hopes to maximize in the future.



Commitment to Service

In addition to the aforementioned segments, the TUBACEX Group has implemented **Tubacex Service Solutions**, a unit aimed at improving the service that the Group offers its customers through supplementary services and a global network of warehouses.

As regards supplementary services, it is worth highlighting the shot peening line at the TUBACEX Services plant, in order to improve the characteristics of certain tubes for the manufacture of supercritical boilers for power generation, and is one of the reasons behind the strong growth of the segment in the TUBACEX portfolio in 2015.

As for the warehouse network, the Group has its own warehouses in different markets (the most important ones being those located in Spain, the United States and France), strengthening the channel targeting large distributors and replacement markets.

Codos y Curvas

El volumen de ventas de TTA -Tubacex Taylor Accesorios- en 2015 ha decrecido un 10% con respecto a 2014. Se trata de un producto muy vinculado a la industria Petroquímica, en particular a la fabricación de hornos de refinería y que soporta el liderazgo que el Grupo TUBACEX tiene en la fabricación de tubos para estas aplicaciones. La incorporación de IBF supone un fuerte crecimiento en este segmento, que el Grupo espera potenciar en el futuro.

Apuesta por el servicio

Adicionalmente a los segmentos anteriores, el Grupo TUBACEX ha puesto en marcha **Tubacex Service Solutions**; una unidad orientada a mejorar el servicio que el Grupo ofrece a sus clientes, a través de servicios complementarios y una red de almacenes a nivel global.

Con respecto a los servicios complementarios, cabe destacar la línea de shotpeening en las instalaciones de TUBACEX Services, con el objetivo de mejorar las características de ciertos tubos destinados a la fabricación de calderas supercríticas para la generación eléctrica, y que es uno de los motivos del fuerte crecimiento que este segmento del portfolio de TUBACEX ha experimentado en 2015.

Con respecto a la red de almacenes, el grupo cuenta con almacenes propios en distintos mercados (destacando por su importancia los situados en España, Estados Unidos y Francia con los que refuerza el canal orientado a los grandes distribuidores y a los mercados de reposición.

COMMERCIAL STRUCTURE

The TUBACEX Group considers strengthening its commercial presence in key areas in which high growth in demand for tubes is expected over the forthcoming years is a priority. 2015 saw a commercial restructuring, strengthening the sales team particularly in key countries.

In this respect, in 2015 new offices were opened in India (Mumbai) and South East Asia (Singapore), and the remaining offices operating in Asia were strengthened, as the region with the highest growth potential worldwide and one of the main axes for the development of the Group's commercial strategy. In parallel to this expansion in Asia, the group has carried out commercial streamlining in Europe with the closure of small offices in Eastern Europe and the centralization of sales in Austria.

With these new openings, TUBACEX has a sales network with 12 sales offices that are complemented by an extensive network of agents, with extensive direct commercial presence in 45 countries.

ESTRUCTURA COMERCIAL

El Grupo TUBACEX contempla como aspecto prioritario el fortalecimiento de su presencia comercial en zonas clave, donde se esperan los mayores crecimientos de la demanda de tubos en los próximos años. Durante el 2015, se ha llevado a cabo una reorganización comercial con un reforzamiento del equipo de ventas, especialmente en países clave.

En ese sentido, en el 2015 se produjo la apertura de nuevas oficinas en la India (Mumbai) y el sudeste asiático (Singapur), así como la potenciación de las restantes oficinas actualmente operativas en Asia, región con el mayor potencial de crecimiento a nivel mundial y uno de los principales ejes de desarrollo de la estrategia comercial del Grupo. En paralelo a esta expansión en Asia, el grupo ha ejecutado una racionalización comercial en Europa con el cierre de las pequeñas oficinas en Europa del Este y la centralización de sus ventas desde Austria.

Con estas nuevas aperturas, TUBACEX dispone de una red comercial con 12 delegaciones propias que, complementada por una amplia red de agentes, cubre una amplia presencia comercial directa en 45 países.

GEOGRAPHICAL AREAS

As far as the evolution of the large **geographical areas** is concerned, different situations must be mentioned.

- The **European market**, which is the main market for the TUBACEX Group, was characterized by a fall in orders throughout the year. However, it is worth pointing out the good performance of the tube market for furnaces, as European manufacturers of this type of equipment maintain a good competitive position in the world markets, and the good situation of the precision tube market in which demand was constant throughout the year.
- The **American market**. Oil extraction is in a weak position with a fall in the volume of wells in operation. The TUBACEX Group received important orders in areas such as the Gulf of Mexico.
- The **Asian markets** were characterized by good performance throughout the year, focusing mainly on the generation sector. In these markets, given the strong competition from low cost producers, the group's gradual evolution from the standard product towards high value-added products is particularly relevant. The TUBACEX Group has significantly strengthened its structure in Asia with the aforementioned incorporation of 68% of the Prakash Steelage seamless stainless steel tube division (renamed Tubacex India), a company that is a key tool for growth in terms of products and geographical areas where the Group's competitive position had deteriorated.

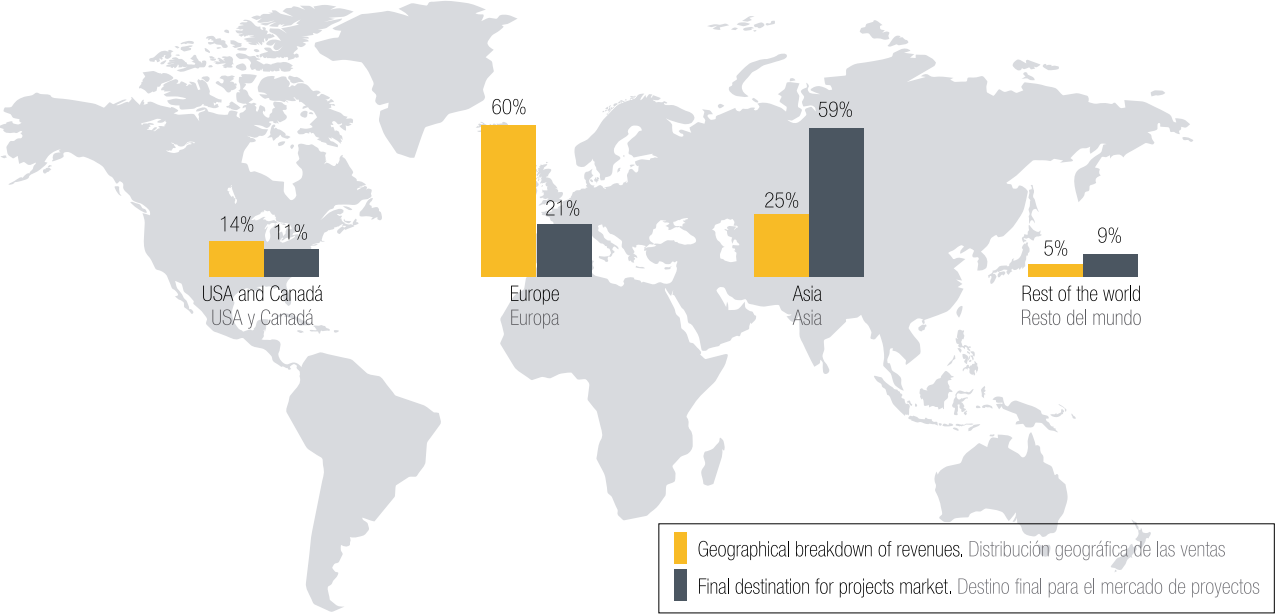
ÁREAS GEOGRÁFICAS

En lo que respecta a la evolución de las grandes áreas geográficas cabe hablar de distintas situaciones:

- El **mercado europeo**, principal mercado del Grupo TUBACEX, se ha caracterizado por un nivel decreciente de pedidos a lo largo del año. A pesar de ello, cabe destacar la positiva evolución del mercado de tubo para hornos, ya que los fabricantes europeos de estos equipos mantienen una buena situación competitiva en los mercados mundiales y la buena situación del mercado de tubo de precisión en el que la demanda ha sido constante a lo largo de todo el ejercicio.
- El **mercado americano**. La extracción de petróleo se encuentra muy debilitada con una evolución decreciente en el volumen de pozos en explotación. El Grupo TUBACEX ha logrado importantes pedidos en áreas como el golfo de México.
- Los **mercados asiáticos** se han caracterizado por un buen desarrollo a lo largo de todo el ejercicio, si bien muy enfocado en el sector de generación. En estos mercados, dada la fuerte competencia de productores de bajo coste, es donde cobra relevancia la progresiva evolución del grupo desde el producto estándar, hacia productos de alto valor añadido. El Grupo TUBACEX ha reforzado fuertemente su estructura en Asia, con la ya mencionada incorporación del 68% de la división de tubo de acero inoxidable sin soldadura Prakash Steelage (renombrada Tubacex India), empresa que se constituye una herramienta clave para crecer en productos y zonas geográficas donde la posición competitiva del Grupo se había deteriorado.

Geographical breakdown of revenues

Distribución geográfica de las ventas



3.4 Capital expenditure

INVERSIONES

TUBACEX invested 27.3 million Euros in technical facilities and equipment in 2015. The most significant investments during the year were a continuation of those commenced in previous years, which seek to reinforce the strategic development of production capacity in those segments requiring a higher level of expertise and added value within the oil, gas and power generation sectors.

From 2010 to 2015, the company has invested close to 200 million Euros, mainly in strategic development, product development and processes improvement. It is important to highlight that a large percentage of this investment has been made in the midst of the global economic crisis, which shows the company's financial capacity.

This ongoing investment policy is enabling the company to continue to undertake strategic investments (high value-added and technologically advanced products), and to continue with the productive improvements in processes and the maintenance and renewal of its facilities, all of which is focused on the improvement of costs, productivity and quality, contributing towards operational excellence, one of the pillars of the Strategic Plan 2013-2017.

TUBACEX ha invertido 27,3 millones de euros en instalaciones técnicas y maquinaria durante 2015. Las inversiones más importantes del ejercicio son continuidad de las iniciadas en años anteriores y están destinadas a reforzar el desarrollo estratégico de capacidades de producción en los segmentos de mayor nivel de especialización y alto valor añadido dentro de los sectores de petróleo, gas y energía.

Entre 2010 y 2015 la compañía ha invertido casi 200 millones de euros principalmente en desarrollos estratégicos de producto, así como en la mejora de procesos. Hay que destacar que buena parte de esta inversión se ha efectuado en plena crisis económica internacional, lo que muestra la capacidad financiera de la compañía.

Esta política de inversiones sostenida en el tiempo está posibilitando, por una parte, acometer inversiones estratégicas (productos de mayor valor añadido y tecnológico), así como continuar con la mejora productiva en procesos y el mantenimiento y renovación de los equipos, como un elemento más para la consecución de la mejora en costes, productividad y calidad, contribuyendo a la excelencia operacional, uno de los pilares del Plan Estratégico 2013-2017.

The former consists of the redesign of the ODA converter tank which will increase the volume per tonnes of casting whilst reducing the associated consumption. The acquisition of a forging press will enable the forging capacity to be increased, which is necessary for greater value-added products, which is where the Group's strategy is headed.

At TTI, two investments were also made, enabling the operating efficiency of the factories to be increased, reducing the manufacturing lead time and the working capital. On one hand, a raw material preparation cell has been created for manufacturing from round bars. The increasing exposure to high added value products has made it necessary to increase the cutting, drilling, machining and rinsing capacity prior to extrusion. This investment has brought about a significant reduction in the lead time and the working capital as well as a significant improvement in the final quality of the product. On the other hand, the extrusion mill has been integrated with the straightening and cutting lines, reducing the lead time and the working capital and allowing for the traceability of each tube.

As far as process improvements are concerned, all of the Group companies continue to invest in the implementation of the lean methodology in all of their production processes, achieving interesting return on investment ratios. In this respect, important investments have been made at the plants in Austria, Italy, the United States, etc.

La primera de ellas consiste en el rediseño de la cuba de los convertidores AOD que permitirá un incremento de volumen por toneladas de colada así como una reducción de los consumos asociados. Por su parte, la adquisición de una prensa de forja permitirá incrementar la capacidad de forja necesaria para los productos de mayor valor añadido hacia los que se orienta la estrategia del Grupo.

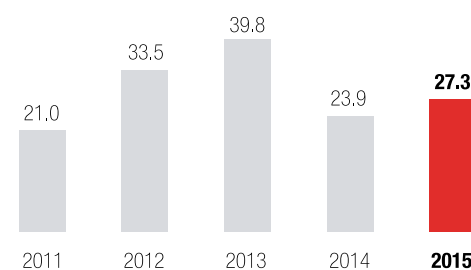
En TTI también se han llevado a cabo dos inversiones que han permitido mejorar la eficiencia operativa de las fábricas reduciendo el lead time de fabricación y el capital circulante. Por una parte, se ha creado la cédula de preparación de materia prima para la fabricación desde redondo. La cada vez mayor exposición a productos de más valor añadido, ha hecho necesario el incremento de la capacidad de corte, taladrado, mecanizado y lavado de los múltiplos previos a la extrusión. Esta inversión ha conllevado una reducción significativa del lead time y del capital circulante así como una mejora sustancial de la calidad final del producto. Por otra parte, se ha integrado la prensa de extrusión con las líneas de enderezado y corte reduciendo así tanto el lead time como el capital circulante y permitiendo la trazabilidad tubo a tubo.

Por lo que se refiere a las mejoras de procesos, todas las compañías del Grupo siguen invirtiendo en aplicar la metodología lean en todos sus procesos de fabricación consiguiendo ratios de retorno de la inversión muy interesantes. En este sentido, se han acometido importantes inversiones en las instalaciones de Austria, Italia, EE.UU., etc.

Capital Expenditure Evolution

Evolución de las inversiones

CONSOLIDATED. FIGURES IN MILLIONS OF EUROS
CONSOLIDADO. CIFRAS EN MILLONES DE EUROS



HIGHER ADDED VALUE PRODUCTS AND INCREASED COMPETITIVENESS

The most significant investments throughout the year are those deriving from the Group's positioning strategy in higher added value products and which are necessary to ensure the quality demanded in this type of products and to improve the effectiveness of these product lines.

In this respect, two investment schemes in Acerálava can be highlighted: optimization of the ODA geometry and the extension of the forging capacity.

PRODUCTOS DE MAYOR VALOR Y MEJORA DE COMPETITIVIDAD

Las inversiones más importantes del período se corresponden con las derivadas de la estrategia del Grupo de posicionamiento en los productos de mayor valor añadido y que son necesarias para garantizar la calidad exigida en este tipo de productos y mejorar la eficiencia de dichas líneas de producto.

En este sentido destacan dos inversiones acometidas en Acerálava: la optimización de la geometría del AOD y la ampliación de la capacidad de la forja.



TUBACEX SERVICES

In 2014, a special shotpeening facility started up at the Tubacex Services plant in Cantabria, which is a special technology for surface treatment and aims to increase the resistance of materials subject to high temperatures. In 2015, to fulfill the increasing demand for supercritical boilers, the company has invested in a second Shotpeening machine, which will be installed in 2016.

Similarly, other investments have been made at this plant throughout 2015, aimed at extending the range of services offered to customers, whereby those related to the installation of cutting and beveling lines, a machining line and a surface treatment line can be highlighted.

TUBACEX SERVICES

Durante 2014 se puso en marcha en la planta de Tubacex Services en Cantabria una instalación que cuenta con una tecnología especial de tratamiento de superficie cuyo objetivo es incrementar la resistencia de los materiales sometidos a altas temperaturas. En 2015, para hacer frente a la cada vez mayor demanda de calderas supercríticas, se ha acometido la inversión para la segunda máquina de Shotpeening cuya instalación tendrá lugar en 2016.

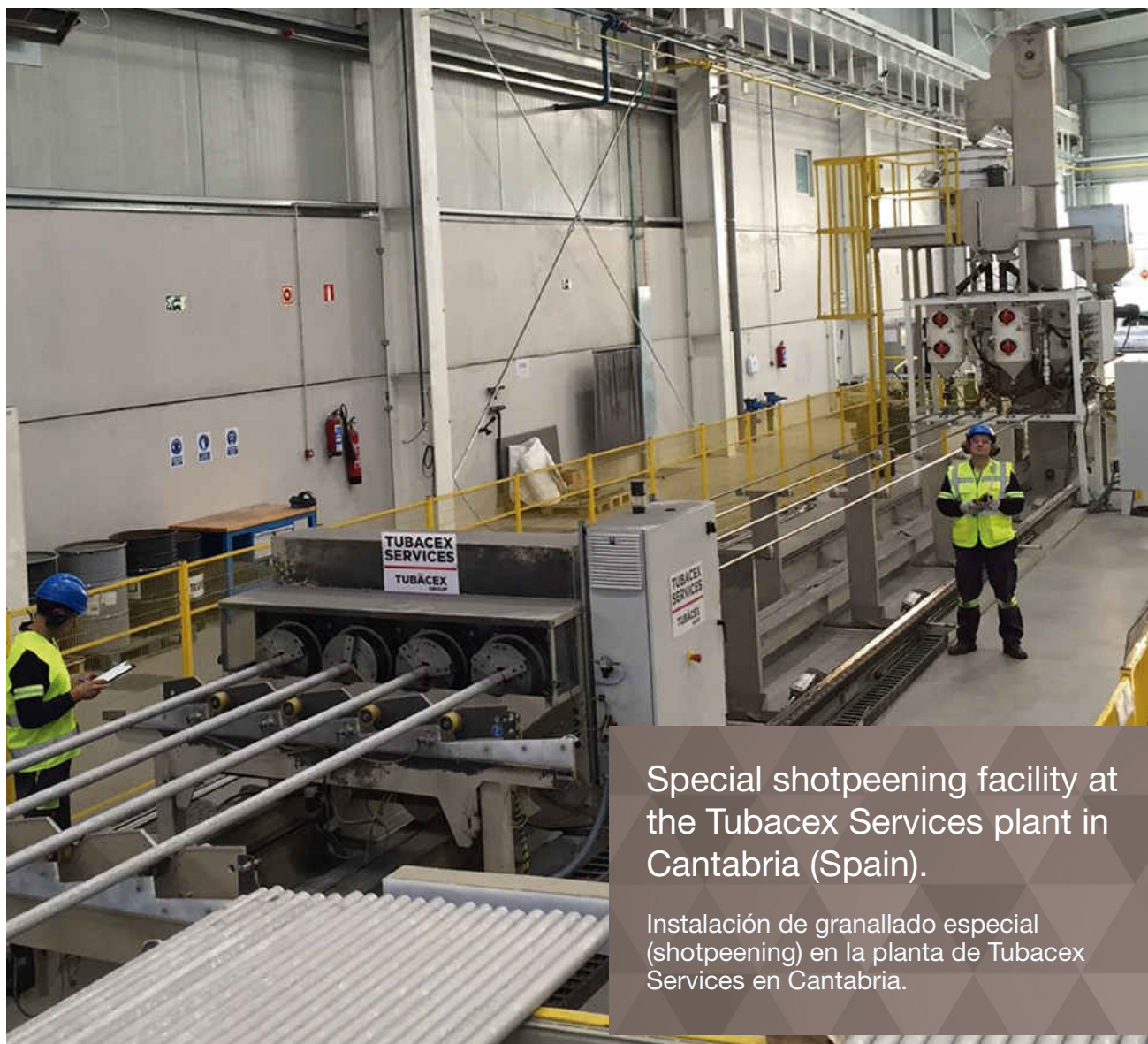
De la misma manera, en esta misma planta se han llevado a cabo durante 2015 otras inversiones orientadas a ampliar la gama de servicios ofrecida a los clientes y entre las que destacan las realizadas para la instalación de líneas de corte y biselados, una línea de mecanizados y una línea de tratamientos superficiales.

LABORATORY IN ZAMUDIO

A milestone in 2014 was the opening of a new laboratory specifically devoted to R&D, which is located on the Zamudio Scientific and Technology Park (Bizkaia). This new laboratory will accelerate the development of the R&D unit, in skills such as metallurgical and metallographic knowledge, which is key for the development of new processes and materials. The creation of the new laboratory will act as a base for the future growth of the R&D capacities of the TUBACEX Group, enabling closer collaboration with customers in the development of new solutions for the energy sector.

LABORATORIO DE ZAMUDIO

Un hito destacable de 2014 ha sido la apertura de un nuevo laboratorio dedicado específicamente a I+D y ubicado en el Parque Científico y Tecnológico de Zamudio (Bizkaia). Este nuevo laboratorio acelerará el desarrollo de la unidad de I+D de TUBACEX, en competencias como conocimiento metalúrgico y metalográfico, clave para el desarrollo de nuevos procesos y materiales. La creación del nuevo laboratorio servirá como base para el futuro crecimiento de las capacidades de I+D del Grupo TUBACEX, permitiendo una colaboración cada vez más estrecha con clientes en el desarrollo de nuevas soluciones para la industria energética.



Special shotpeening facility at the Tubacex Services plant in Cantabria (Spain).

Instalación de granallado especial (shotpeening) en la planta de Tubacex Services en Cantabria.



New R&D laboratory located on the Zamudio Scientific and Technology Park (Bizkaia).

Nuevo laboratorio de I+D situado en el Parque Científico y Tecnológico de Zamudio (Bizkaia).

OTHER CAPITAL EXPENDITURE

The remaining investments are aimed at diverse improvements linked to the efficiency of the key facilities in the manufacturing process of the different plants, maintenance and replacement of industrial equipment, quality improvement, increasing the added value of products, environmental friendliness and occupational safety.

OTRAS INVERSIONES

El resto de las inversiones están destinadas a diversas mejoras relacionadas con la eficiencia de las instalaciones clave en el proceso de fabricación de las distintas plantas, el mantenimiento y reposición de equipos industriales, la mejora de la calidad, el incremento del valor añadido de los productos, el respeto al medio ambiente y la seguridad laboral.

4

STRATEGY 2013-2017

ESTRATEGIA 2013-2017

- 4.1 Strategic Plan
Plan Estratégico
- 4.2 Innovation Strategy
Estrategia de innovación

4.1 Strategic Plan

PLAN ESTRATÉGICO

Phase II of the Strategic Plan: Growth

Fase II del Plan Estratégico: Eje de Crecimiento

The TUBACEX Group embarked upon a four-year Strategic Plan in 2013, which will enable it to fulfill its four strategic objectives: become a global supplier of tubular solutions, be the company for which people want to work, reduce market volatility and double the company's value within five years.

El Grupo TUBACEX inició en 2013 un plan estratégico a cuatro años que le permitiera alcanzar sus cuatro objetivos estratégicos: convertirse en un proveedor global de soluciones tubulares, ser la compañía donde los profesionales quieren trabajar, reducir la volatilidad del mercado y duplicar el valor de la compañía en cinco años.



Following an initial phase (2013-2014) of the Strategic Plan focused on cash generation and financial strengthening, the TUBACEX Group began its second phase (2015-2016) aimed at growth. This second phase was brought forward to halfway through 2014 thanks to the rapid implementation of the rest of the initiatives corresponding to the first two years of the plan, with an important boost to the four axes that make up the Strategic Plan throughout 2015.

Tras una primera fase (2013-2014) del plan estratégico centrada en la generación de caja y fortalecimiento financiero, el Grupo TUBACEX impulsó en 2015 su segunda fase (2015-2016) orientada al crecimiento. Esta segunda fase se adelantó a mediados de 2014 gracias al buen ritmo de implantación del resto de iniciativas correspondientes a los dos primeros años del plan, con un impulso destacado a lo largo del 2015 en los cuatro ejes que conforman el plan estratégico.

The past year has been marked by a greater **diversification in terms of supply, progress in strategic products, increased productivity, better resource management and increased organic and inorganic growth**. In short, it was a year predominated by management that has been able to mitigate the negative effects of the fall in demand.

El último ejercicio ha estado marcado por una mayor **diversificación de la oferta, avance en productos estratégicos, mejoras de productividad, mejor gestión de los recursos y un mayor crecimiento** tanto orgánico como inorgánico. En definitiva, un año predominado por una gestión que ha logrado paliar los efectos negativos de la caída de la demanda.

MAJOR MILESTONES

As for the major milestones in 2015, it is worth highlighting the boost to **inorganic growth** with the integration of IBF and the acquisition of 68% of the seamless stainless steel tube division of the Indian company, Prakash Steelage.

HITOS PRINCIPALES

Con respecto a los hitos más destacados del 2015 cabe destacar el impulso del crecimiento inorgánico con la integración de dos compañías, tras la compra del 65% de IBF (Italia) y el 67,5% de la división de tubo de acero inoxidable sin soldadura de Prakash Steelage (India), renombrada TUBACEX India.



These acquisitions, together with efforts in the field of Innovation to offer new product ranges, new grades, new technologies or new patents position TUBACEX as the supplier of tubular products with the largest portfolio in the market.

Estas adquisiciones, sumadas a los esfuerzos destinados en el área de Innovación para ofrecer nuevas gamas de producto, nuevos grados, nuevas tecnologías o nuevas patentes, permiten posicionar a TUBACEX como el proveedor de soluciones tubulares con el portfolio más amplio del mercado.

The largest portfolio of tubular solutions in stainless steel and high-nickel alloys.

El portfolio más amplio de soluciones tubulares de acero inoxidable y altas aleaciones de níquel.

On the other hand, the **commercial organization** has been reinforced with the aim of bringing the services offered by TUBACEX closer to its customers, increasing knowledge and the purchasing experience. This new organization has undergone an exponential improvement in Asia with a new team in the key markets.

Por otro lado, se ha reforzado la **organización comercial** con el objetivo de acercar los servicios que ofrece TUBACEX a sus clientes, mejorando el conocimiento y experiencia de compra. Esta nueva organización ha experimentado una mejora exponencial en Asia, con un nuevo equipo en los mercados clave.

4.2 Innovation Strategy

ESTRATEGIA DE INNOVACIÓN

The promotion of the R&D area throughout 2015 has enabled the TUBACEX Group to move forward in its strategy to become a tubular solutions supplier. This transformation process has meant a change in perspective, defining solutions from the customer point of view, combining products with a varied range of services and complementing them with external services, where appropriate. In short, a global and real vision of the market needs.

This wide range of services offered by the TUBACEX Group includes those related to the generation of the product concept and design, whereby both phases are developed in close collaboration with customers. The process includes the intermediary stages of material production and distribution to round off with the necessary assistance in the destination, in terms of installation and maintenance.

El impulso del área de I+D durante 2015 ha permitido avanzar en la estrategia del Grupo TUBACEX de convertirse en el proveedor de referencia en el ámbito de las soluciones tubulares. Este proceso transformador ha supuesto un cambio de perspectiva definiendo las soluciones desde la postura de los clientes, combinando los productos con una oferta variada de servicios pudiendo complementarse con servicios externos en caso necesario. En definitiva una visión global y real de las necesidades del mercado.

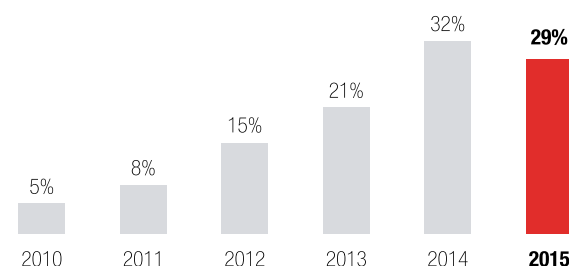
Dentro de la amplia gama de servicios que ofrece el Grupo TUBACEX se incluyen aquellos relacionados con la generación del concepto y el diseño del producto, ambas fases desarrolladas en estrecha colaboración con los clientes. El proceso incluye las etapas intermedias de producción y distribución del material para finalizar con toda la asistencia necesaria en el destino: tanto a nivel de instalación como de mantenimiento.



2015 has been a year in which the sale of **new products** has been consolidated (29% of the sale of manufactured tubes, in line with 2014) and the **extension of the dimensional range**, an a new **complementary offer** thanks to the acquisition of IBF and Prakash Steelage.

SALES OF NEW PRODUCTS OVER SALES OF MANUFACTURED TUBES

Ventas de nuevos productos respecto a ventas de tubo fabricado

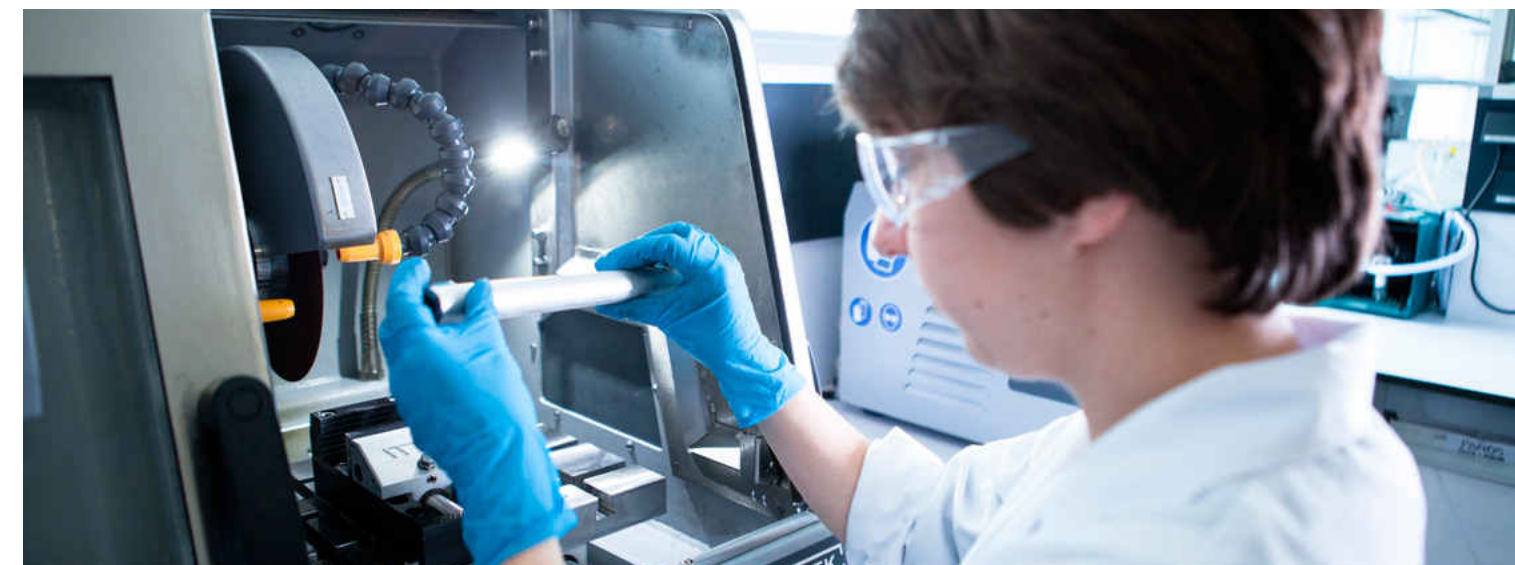


The development of specific technological, industrial and product plans for these companies have been integrated into the overall TUBACEX innovation plan.

This plan considered investment in R&D activities and the industrialization of new products in line with those carried out in 2014 and consolidating the company's bid for growth.

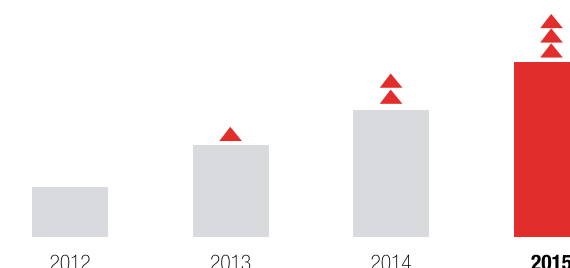
El desarrollo de planes tecnológicos, industriales y de producto específicos para estas compañías han sido integrados, a su vez, en el plan de innovación integral de TUBACEX.

Dicho plan contempló unas inversiones en actividades de I+D e industrialización de nuevos productos en línea con las realizadas en 2014 y consolidando la apuesta por el crecimiento de la compañía.



TOTAL R&D EXPENDITURE, INDUSTRIALIZATION OF NEW PRODUCTS AND TECHNOLOGICAL INNOVATION

Gasto total de I+D, Industrialización de nuevos productos, e innovación tecnológica



This bid is not only shared, but also backed by the European Investment Bank (EIB) through a 65M loan to finance the Innovation and Technological Development Plan defined for 2015-2019.

It is the first loan received by TUBACEX from the EIB and represents important support to the Group's commitment to the development of tubular solutions that provide an added value for customers. More specifically, this agreement will drive the company's innovation strategy from a triple perspective:

- The development of additional R&D capacities (investment in testing equipment and growth in terms of people and knowledge).
- Expenditure in the development of new products.
- Investment in technological innovation for the manufacture of new products and increased competitiveness.

The funded activities will be carried out over the period 2015-2019 and will have an impact on the group's activity at a global level, with important investments in Austria, Italy and Spain. This support accelerates the TUBACEX Group's bid for innovation over the forthcoming years.

Se trata de una apuesta que es no solo compartida, sino también se ha visto respaldada por el Banco Europeo de Inversiones (BEI) a través de un préstamo de 65 M para la financiación del plan de Innovación y desarrollo tecnológico definido para el período 2015-2019.

Se trata del primer préstamo que TUBACEX recibe del BEI y representa un importante respaldo al compromiso del Grupo con el desarrollo de soluciones tubulares que aporten un valor añadido a sus clientes. Concretamente, este acuerdo impulsa la estrategia de innovación de la compañía desde una triple perspectiva:

- El desarrollo de capacidades adicionales de I+D (inversión en equipos de ensayo y crecimiento en personas y conocimiento).
- El gasto en desarrollo de nuevos productos.
- La inversión en innovación tecnológica, necesaria para la fabricación de nuevos productos, así como la mejora competitiva.

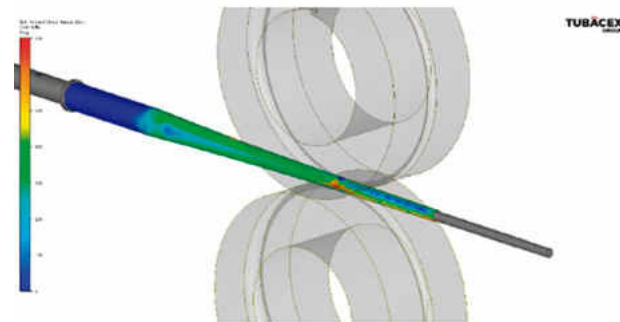
Las actividades financiadas se desarrollarán en el periodo 2015-2019 y tendrán un impacto en la actividad del grupo a nivel global, con inversiones destacadas en Austria, Italia y España. Este apoyo acelera la apuesta por la innovación del Grupo TUBACEX en los próximos años.

New facilities

NUEVAS CAPACIDADES

NEW LABORATORY IN ITALY

As part of the technical capacity development strategy at the TUBACEX Group, the IBF testing laboratory has been modernized and extended, which will enable product development set out in the innovation plan to be accelerated over the forthcoming years.

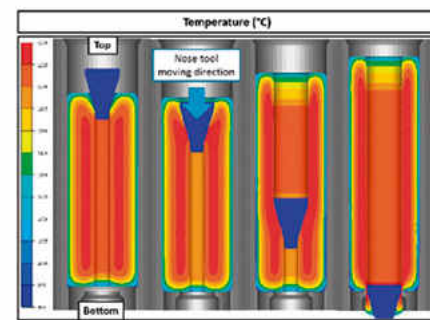


PROCESS SIMULATION

TUBACEX is making an important investment in the development of its own simulation facilities to ensure that the product properties are more homogeneous and adapted to the real user needs, whereby it is also a competitive advantage in terms of reducing the total development time.

NUEVO LABORATORIO EN ITALIA

Dentro de la estrategia de desarrollo de capacidades técnicas en el Grupo TUBACEX, se ha modernizado y ampliado el laboratorio de ensayos en IBF, lo que permitirá acelerar el desarrollo de producto previsto en el plan de innovación para los próximos años.



SIMULACIÓN DE PROCESOS

TUBACEX está realizando una inversión significativa en el desarrollo de capacidades propias de simulación para garantizar que las propiedades del producto sean lo más homogéneas y ajustadas a las necesidades reales de utilización, suponiendo además una ventaja competitiva en cuanto a reducción de tiempo total de desarrollo.

Collaborations with technology centers, universities and other companies

COLABORACIONES CON CENTROS TECNOLÓGICOS, UNIVERSIDADES Y OTRAS EMPRESAS

- Technology Centers: Joint research activities with the CEIT (IK4), CIDETEC (IK4) and Tecnalia technology centers.
- Universities: Cantabria University and Mondragon Polytechnic University.
- Business:
 - As part of the alliance with the French group, Vallourec, 2015 saw the end of the R&D collaboration in the field of power generation, whereby the collaboration remains active in terms of products for oil and gas extraction (OCTG).
 - Collaboration with Outokumpu in the industrialization and launch of Grade 253MA tubes for high temperature applications.
- Centros tecnológicos: Actividades de investigación conjuntas con los centros tecnológicos CEIT (IK4), CIDETEC (IK4), y Tecnalia.
- Universidades: Universidad de Cantabria y Universidad Politécnica de Mondragón.
- Empresariales:
 - Dentro de la alianza con el grupo francés Vallourec, en 2015 se ha terminado la colaboración en I+D en el campo de Generación de energía, manteniéndose una colaboración activa en productos para extracción de petróleo y gas (OCTG).
 - Colaboración con la empresa Outokumpu, en la industrialización y lanzamiento de tubos en el grado 253MA, para aplicaciones de alta temperatura.



Main projects

PRINCIPALES PROYECTOS

POWER GENERATION AND HIGH TEMPERATURE PROCESSES

The development of the range of products used in ultra supercritical boilers ended in 2015 with the introduction of the Shotpeening technology. Important Chinese and Japanese certifications can be added to this. In the high temperature field, 253MA Grade tubes have been developed in conjunction with Outokumpu for use in cyclic phenomena.

TUBACOAT

2015 saw important progress in the ceramic coating tube segment, placing several products in the pre-commercial phase.

GENERACIÓN DE ENERGÍA Y PROCESOS A ALTA TEMPERATURA

El desarrollo de la gama de productos utilizados en calderas ultra-supercríticas culminó en 2015 con la introducción en el mercado de la tecnología de Shotpeening. A esto se suman la obtención de importantes homologaciones, tanto chinas como japonesas. En el campo de la alta temperatura, se han desarrollado, en colaboración con Outokumpu, tubos en el grado 253MA, para aplicaciones donde existen fenómenos cíclicos.

TUBACOAT

Durante 2015 se han producido avances significativos en el segmento de tubos con revestimiento cerámico que sitúan a varios productos en una fase pre-comercial.

OIL&GAS

Major milestones include the extension of the dimensional range, mainly in large diameters and the fulfillment of the PSL2 requirements, which are stricter than the previous ones. As for umbilical offshore tubes, R&D efforts have focused on the extension of the dimensional range, the thorough characterization of the product and increasing the steel quality.

FERTILIZERS

In 2015, TUBACEX began a product development plan for the production of fertilizers, which will be fostered over the forthcoming years.

OIL&GAS

Como hitos principales destacan la ampliación de la gama dimensional, principalmente en diámetros grandes, y el cumplimiento de requisitos PSL2, más exigentes que los obtenidos anteriormente. Con respecto a los tubos para umbilicales, las labores de I+D realizadas han estado orientadas a la extensión de la gama dimensional, la caracterización exhaustiva del producto, y la mejora de la calidad del acero.

FERTILIZANTES

TUBACEX ha iniciado durante el 2015 un plan de desarrollo de producto para la producción de fertilizantes, que se verá potenciado en años sucesivos.



5

TUBACEX SHARES IN 2015

LA ACCIÓN DE TUBACEX EN 2015

5 TUBACEX shares in 2015

LA ACCIÓN DE TUBACEX EN 2015

TUBACEX share capital stands at 59.84 million Euros, divided into 132,978,782 shares, each having a nominal value of 0.45 Euros. All of the company's share capital is traded on the continuous market of the Spanish Stock Exchange. TUBACEX is part of the Madrid Stock Market General Index and of the IBEX SMALL CAP Index, which is made up of the 30 most important companies after the IBEX MEDIUM CAP.

TUBACEX cuenta con un capital social de 59,84 millones de euros repartidos en 132.978.782 acciones de 0,45 euros de valor nominal cada una. La totalidad del capital de la compañía cotiza en el mercado continuo de la Bolsa española. TUBACEX forma parte del Índice General de la Bolsa de Madrid y está integrado en el índice IBEX SMALL CAP, formado por las 30 compañías más importantes después del IBEX MEDIUM CAP.

The trading price has been affected by the fall in the price of oil and nickel

La cotización ha estado afectada por la caída de precios del petróleo y del níquel

Like other companies in the sector, the TUBACEX trading price has been hit hard by the fall in oil and nickel prices in 2015. During this financial year, the listed value of TUBACEX shares underwent an adjustment of 43.5%, in line with the adjustment experienced by the oil price, which fell 35.0% during the year, and the price of nickel (-42.1%). The company's market capitalization at 31st December 2015 reached 232.7 million Euros.

La cotización de TUBACEX, al igual que la del resto de compañías del sector, se ha visto penalizada durante el año 2015 por la caída del precio del petróleo y el brusco descenso del precio del níquel. Durante el ejercicio, el valor de las acciones de TUBACEX en Bolsa ha sufrido una corrección del 43,5%, en línea con la corrección sufrida por el precio del petróleo que ha caído un 35,0% en el año y el precio del níquel (-42,1%). La capitalización bursátil de la Sociedad al 31 de diciembre de 2015 asciende a 232,7 millones de euros.

The highest trading price for TUBACEX shares during the year was 3.26 euros per share, which was on 15th April. The lowest trading price, on the other hand, was 1.53 Euros per share which was on 14th December.

La cotización máxima de las acciones de TUBACEX durante el ejercicio ha sido de 3,26 euros por acción y se produjo el 15 de abril. La cotización más baja, por el contrario, fue de 1,53 euros por acción el día 14 de diciembre.

The highest trading levels since 2008

Los niveles de contratación son los más elevados desde 2008

Throughout 2015, TUBACEX has maintained the increased liquidity tendency of recent years, having traded a total of 170.55 million TUBACEX shares, with an effective trading of 444.65 million Euros. The volume of shares traded is the highest since 2008 and is up 5% on that traded in 2014, with a rotation of 128% of the total number of the company's shares.

Durante el año 2015 TUBACEX ha mantenido la tendencia de mejora de liquidez de los últimos años, habiéndose negociado un total de 170,55 millones de títulos de TUBACEX con una contratación efectiva de 444,65 millones de euros. El volumen de títulos negociados es el más alto desde 2008 y supone un aumento del 5% respecto al volumen negociado en 2014 y una rotación del 128% del total de acciones de la compañía.

TREASURY STOCK

There have been no movements in the company's treasury stock.

As of December 31st 2015, the number of TUBACEX shares held by Group companies was 3,142,975, a figure that represents 2.36% of the capital. The average purchase share price is 2.39 Euros.

AUTOCARTERA

Durante el ejercicio no se han producido movimientos en la autocartera de la compañía.

A 31 de diciembre de 2015 el número de acciones de TUBACEX en poder de sociedades del Grupo es de 3.142.975, cifra que representa el 2,36% del capital. El precio medio de compra de estas acciones es de 2,39 euros.

DIVIDEND

A total dividend of 0.0732 Euros gross per share was paid against the results of 2014, by means of an interim dividend in January and an additional supplementary one in July, thus distributing 40% of the profits for the financial year.

As regards the results for 2015, 40% of profits will also be distributed among the shareholders. Following the preparation of the financial statements, the Board of Directors has proposed the payment of a dividend of 0.0259 Euros gross per share.

DIVIDENDO

Con cargo a los resultados de 2014 se ha repartido a lo largo de 2015 un dividendo total de 0,0732 euros brutos por acción, mediante un pago a cuenta en enero y otro complementario en julio, hasta alcanzar un reparto del 40% de los beneficios de ese ejercicio.

Por lo que respecta al resultado de 2015, también se procederá a distribuir a los accionistas el 40% de los beneficios. Tras la formulación de las cuentas anuales el Consejo de Administración ha propuesto a la Junta de Accionistas el pago de un dividendo de 0,0259 euros brutos por acción.

TUBACEX EVOLUTION ON THE STOCK MARKET

		2013	2014	2015
Share capital (million €)	Capital social (mill. €)	59.84	59.84	59.84
Nominal value of shares (€)	Nominal de las acciones (€)	0.45	0.45	0.45
Number of shares (million)	Títulos admitidos a cotización (mill.)	132.98	132.98	132.98
Share price	Precio de la acción			
Maximum	Máximo	3.21	4.33	3.26
Minimum	Mínimo	2.00	2.75	1.53
Last	Último	2.89	3.10	1.75
Annual evolution (%)	Evolución anual (%)	45.6%	7.3%	-43.5%
Trading frequency (%)	Frecuencia de negociación (%)	100%	100%	100%
Trading volume	Volumen de contratación			
Millions of shares	Millones de títulos	108.06	162.05	170.55
Million €	Millones de euros	271.87	539.67	444.65
Rotation (times share capital)	Rotación (veces el capital)	0.81	1.22	1.28
Market capitalization (million €)	Capitalización bursátil (mill.€)	384.41	412.23	232.71



MARKET CAPITALIZATION IN 2015
Capitalización bursátil en 2015



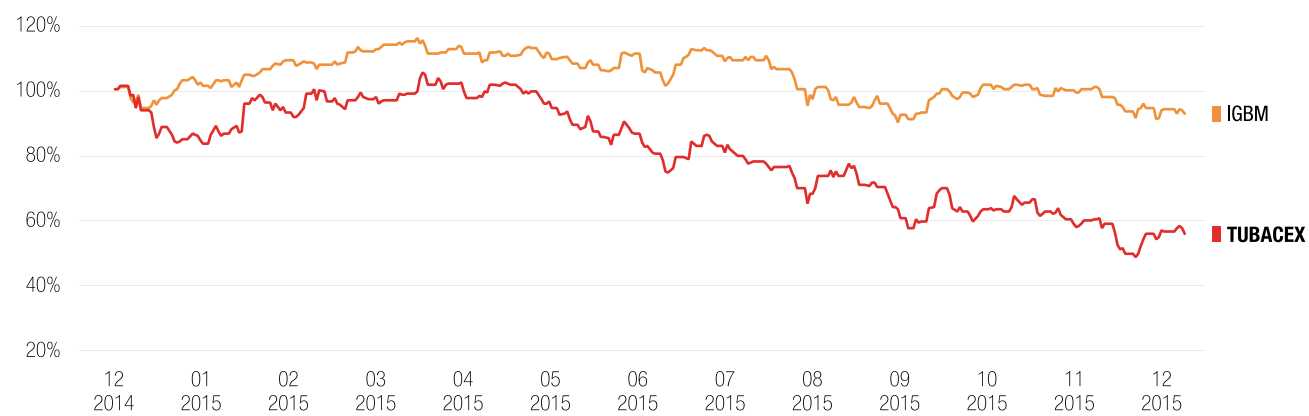
FIGURES IN MILLIONS OF EUROS · CIFRAS EN MILLONES DE EUROS

SHARE PRICE EVOLUTION IN 2015
Evolución del precio de la acción en 2015

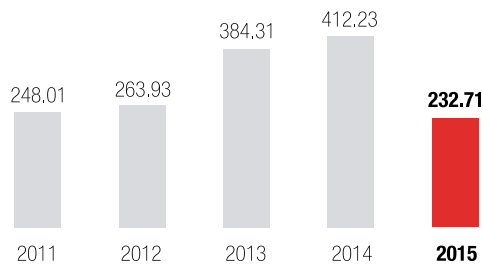


FIGURES IN EUROS · CIFRAS EN EUROS

TUBACEX COMPARED WITH THE IGBM
TUBACEX comparada con el IGBM

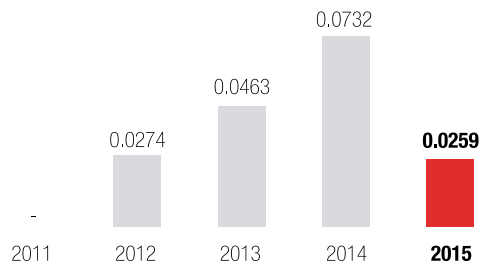


MARKET CAPITALIZATION EVOLUTION
Evolución de la capitalización bursátil



FIGURES IN MILLIONS OF EUROS · CIFRAS EN MILLONES DE EUROS

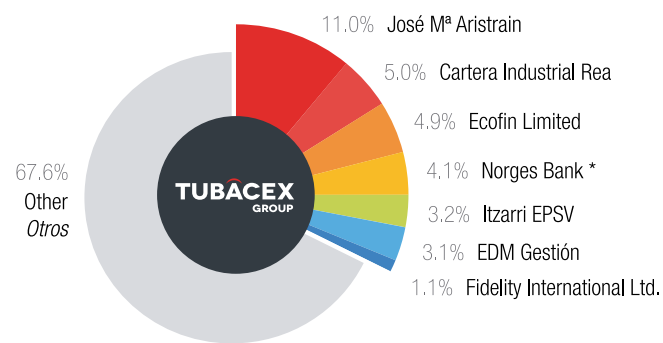
DIVIDEND PER SHARE EVOLUTION ¹
Evolución del dividendo bruto por acción ¹



FIGURES IN EUROS · CIFRAS EN EUROS

1) Charged to results of that financial year. Con cargo a los resultados generados ese año

TUBACEX SHAREHOLDING (12-31-2015)
Accionariado de TUBACEX (31-12-2015)

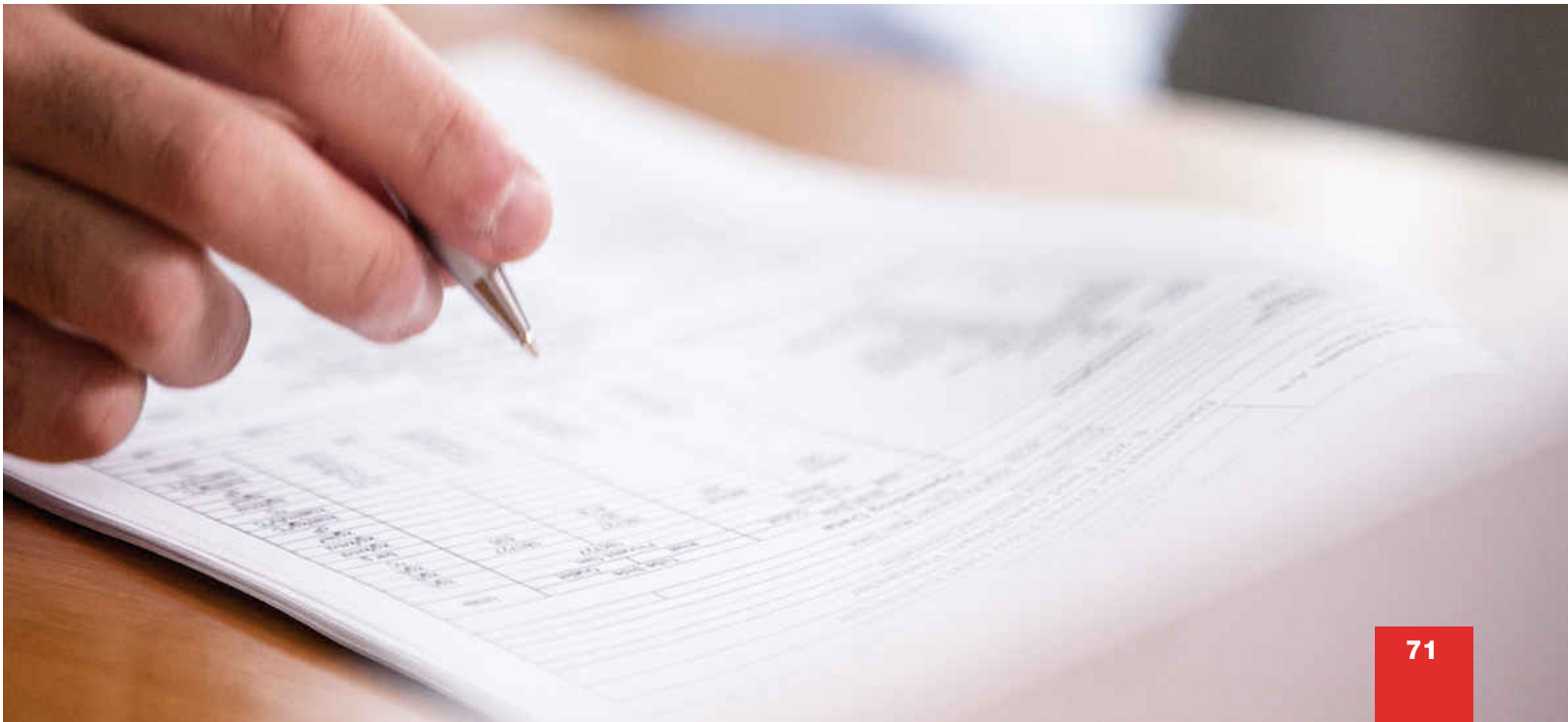


* Stake divided into a direct stake of 2.475% and financial instruments amounting to 1.587%
Source: CNMV (Spanish Securities Exchange Commission)

* Participación dividida en una participación directa del 2,475% e instrumentos financieros equivalentes al 1,587%
Fuente: CNMV

TUBACEX IN THE STOCK MARKET
TUBACEX en Bolsa

Share Capital (mill. €)	Capital social (mill. €)	59.84
Number of shares	Nº de acciones	132,978,782
Closing share price (€)	Cotización de cierre (€)	1.75
Annual depreciation	Depreciación anual	-43.50%
No. of shares traded (million)	Nº de acciones negociadas (mill.)	170.55
Trading in Euros (million)	Negociación en euros (mill.)	444.65
Market Cap. (million €)	Capitalización bursátil (mill.€)	232.71
Total dividend (gross €/share)	Dividendo total (€ brutos / acción)	0.0259



6

CORPORATE RESPONSIBILITY REPORT 2015

INFORME DE RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA 2015

- 6.1 Commitment to corporate social responsibility
Compromiso con la responsabilidad social corporativa
- 6.2 Corporate governance
Gobierno corporativo
- 6.3 Risk management
Gestión de riesgos
- 6.4 Management model
Modelo de gestión
- 6.5 Internal social dimension
Dimensión social interna
- 6.6 External social dimension
Dimensión social externa
- 6.7 Environmental dimension
Dimensión ambiental

6.1 Commitment to CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

COMPROMISO CON LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

The TUBACEX vision is related to fulfilling the expectations of its stakeholders, and its values include aspects that are closely related to Corporate Social Responsibility, such as customer satisfaction, innovation, teamwork, value creation, diversity and dignity in the workplace and business ethics.

For these reasons and due to the interest of the governing bodies to ensure the responsible conduct of the company and those forming part of it, the Board of Directors approved the Corporate Social Responsibility Policy in 2014, which sets out the company's basic action principles and commitments in this field within the framework of its business strategy.

These commitments have been defined on the basis that CSR in the company is understood to be a source of competitiveness and that all actions must be integrated in the company's culture and management and cover economic, social, environmental and corporate governance aspects. These commitments pervade all of the strategic actions and are extended to all of the Group's units.

To define the bases of this CSR Policy, the company carried out a diagnosis in 2014 following which a series of recommendations and good practices in this field were identified to continue moving forward. In 2015, various of these recommendations were implemented and now CSR involves all areas of the company and has the commitment of the highest levels of management.

In line with the commitments assumed by TUBACEX, the company has been a signatory of the Global Compact since 2004, a UN initiative that seeks to promote the creation

La visión de TUBACEX está relacionada con la satisfacción de las expectativas de sus grupos de interés, y entre sus valores se encuentran aspectos estrechamente relacionados con la Responsabilidad Social Corporativa como la satisfacción del cliente, la innovación, el trabajo en equipo, la creación de valor, la diversidad y la dignidad en el trabajo y la ética empresarial.

Por estos motivos y por el interés por parte de los órganos de gobierno de garantizar un comportamiento responsable de la compañía y las personas que forman parte de ella, en 2014 el Consejo de Administración aprobó su Política de Responsabilidad Social Corporativa que establecía los principios básicos de actuación y los compromisos de la compañía en la materia, en el marco de su estrategia empresarial.

Estos compromisos se definieron sobre la base de que la RSC en la compañía es entendida como fuente de competitividad, que todas sus actuaciones han de estar integradas en la cultura y en la gestión de la compañía, y que abarca aspectos económicos, sociales, ambientales y de gobierno corporativo. Estos compromisos impregnan todas las actuaciones estratégicas y se extienden a todas las unidades del grupo.

Para definir las bases de esta Política de RSC, la compañía realizó un diagnóstico en 2014 tras el cual se identificaron una serie de recomendaciones y buenas prácticas en la materia para seguir avanzando. Durante 2015 varias de estas recomendaciones se han puesto en práctica y actualmente la RSC implica de forma estable a todas las áreas de la compañía, contando con el compromiso de los más altos niveles de gestión.

En línea con los compromisos asumidos por TUBACEX, desde 2004 la compañía es firmante del Pacto Mundial, iniciativa de la ONU que tiene por objeto promover la creación de una ciudadanía

of a global corporate citizenship that enables business interests and processes to be reconciled with the values and requirements of civil society. Through the agreement, members embrace and foster 10 universal principles and report annually on their progress. Once more, the company has issued its annual Progress Report 2015, confirming its commitment to the principles proclaimed by the Global Compact and the progress made in each of them.

corporativa global que permita la conciliación de intereses y procesos de la actividad empresarial con los valores y demandas de la sociedad civil. A través de la firma del Pacto, los socios se adhieren y promulgan 10 principios universales y reportan anualmente su avance en el compromiso de los mismos. Nuevamente en 2015 la sociedad ha remitido su Informe de Progreso anual confirmando su compromiso con los principios proclamados por el Pacto y los avances conseguidos en cada uno de ellos.

PRINCIPLES OF THE GLOBAL COMPACT



LOS PRINCIPIOS DEL PACTO MUNDIAL

1. Support and respect human rights.
2. Commitment to not being complicit in human rights abuses.
3. Uphold the freedom of association and the right to collective bargaining.
4. Elimination of all forms of forced and compulsory labor.
5. Effective abolition of child labor.
6. Elimination of discrimination in respect of employment and occupation.
7. Application of a precautionary approach and respect for environmental challenges.
8. Adoption of initiatives to promote greater environmental responsibility.
9. Development and diffusion of environmentally friendly technologies.
10. Work actively against corruption.

1. Apoyo y respeto a los derechos humanos.
2. Compromiso de no verse involucrado en abusos de los derechos humanos.
3. Respeto a la libertad de asociación y al derecho a la negociación colectiva.
4. Eliminación de todas las formas de trabajo forzoso y obligatorio.
5. Abolición efectiva del trabajo infantil.
6. Eliminación de la discriminación respecto del empleo y de la ocupación.
7. Aplicación de un criterio de precaución y respeto en los problemas ambientales.
8. Adopción de iniciativas para promover la responsabilidad ambiental.
9. Desarrollo y difusión de tecnologías inocuas para el medio ambiente.
10. Lucha activa contra la corrupción.



6.2 Corporate Governance

GOBIERNO CORPORATIVO

TUBACEX has always stood out as a leading company in terms of Corporate Governance. As early as 1994, it approved an "Internal Stock Market Code of Conduct" and has been incorporating the recommendations set out in the Cadbury and Viennot Reports to the way its Board operates since 1995. The majority composition of independent directors with professionals of renowned prestige from all fields of economic life can be highlighted. Likewise, it was pioneering in establishing the annual evaluation of the governing body in 1999 and in setting an age limit to be appointed a member of the Board of Directors. It stands out for fulfilling practically all of the recommendations set out in the Unified Good Governance Code and maintains its commitment to adopt all those practices that help to increase transparency and trust in its management model. It is currently adapting to and assuming the 2015 modifications to the Good Governance Code for Listed Companies.

Governing structure

ESTRUCTURA DE GOBIERNO

The Board of Directors is the highest governing body of TUBACEX, dependent on the Shareholders' General Meeting, to which it is accountable as the company's supreme body. Ordinary management is channeled through the Management Committee, led by the Group's CEO. Likewise, the Board of Directors has set up three specialized committees with specific responsibilities and powers. These committees are made up of different members of the Board of Directors, so that each and every one of the board members forms part of one of the committees in accordance with their knowledge and professional experience. 2015 saw new incorporations to the Board of Directors and the reorganization of the composition of the different Committees.

TUBACEX se ha distinguido siempre por ser una compañía pionera en materia de Gobierno Corporativo. Desde que en 1994 aprobara un "Reglamento Interno de Conducta en los Mercados de Valores" a partir de 1995 ha venido incorporando al funcionamiento de su Consejo de Administración, las recomendaciones derivadas de los informes Cadbury y Viennot. Destaca en este sentido la composición mayoritaria de consejeros independientes con profesionales de reconocido prestigio de todos los ámbitos de la vida económica. Igualmente fue pionero al establecer anualmente la evaluación del órgano de gobierno en 1999 así como al establecer un límite de edad para ser nombrado miembro del Consejo de Administración. Con todo ello, se ha distinguido por cumplir estrictamente la práctica totalidad de recomendaciones del Código Unificado de Buen Gobierno y mantiene el compromiso de hacer propias todas aquellas prácticas que contribuyan a incrementar la transparencia y confianza en su modelo de gestión. Actualmente se encuentra adaptando y asumiendo las modificaciones que el Código de Buen Gobierno de Sociedades cotizadas ha sufrido en 2015.

El Consejo de Administración es el máximo órgano de gobierno de TUBACEX, dependiente de la Junta General de Accionistas, a quien debe rendir cuentas como órgano soberano de la compañía. Canaliza la gestión ordinaria a través del Comité de Dirección, liderado por el primer ejecutivo del Grupo. Igualmente el Consejo de Administración ha constituido en su seno tres comisiones especializadas con responsabilidades y atribuciones específicas. Dichas comisiones están compuestas por diferentes miembros del Consejo de Administración, de manera que todos y cada uno de los consejeros forman parte a su vez de alguna de las comisiones en función de sus conocimientos y bagaje profesional. En 2015 se han producido nuevas incorporaciones al Consejo de Administración y una reorganización de la composición de las diferentes Comisiones.

Shareholders' general meeting

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

The functioning of the Meeting, the company's supreme body, is regulated by the Regulations of the Shareholders Annual General Meeting, last modified in May 2015. Its non-transferable powers include the determination of the number of members of the Board of Directors, the appointment of directors, approval of the annual accounts and the appointment of the accounts auditor, as well as others conferred by recent regulatory amendments.

In 2015, the Ordinary General Meeting was held on 27 May with a total participation of 41.56% of the share capital. The issues addressed were:

- Examination and approval of the individual and consolidated annual accounts and their respective management reports.
- Approval of the proposed distribution of profit for 2014.
- Appointment of members of the Board of Directors.
- Updating of the Articles of Association and General Meeting Regulation for their adaptation to Law 31/2014.
- Notification of modifications to the Board of Directors Regulation.

El funcionamiento de la Junta, máximo órgano soberano de la compañía, está regulado por el Reglamento de la Junta General de Accionistas, modificado por última vez en mayo de 2015. Entre sus competencias indelegables destacan además de las habituales como son la determinación del número de miembros del Consejo de Administración, el nombramiento de consejeros, la aprobación de las cuentas anuales y el nombramiento del auditor de cuentas, otras atribuidas por la reciente modificación legislativa.

En 2015 la Junta General Ordinaria se ha celebrado el 27 de mayo con una concurrencia total del 41,56% del capital social. Los temas tratados fueron:

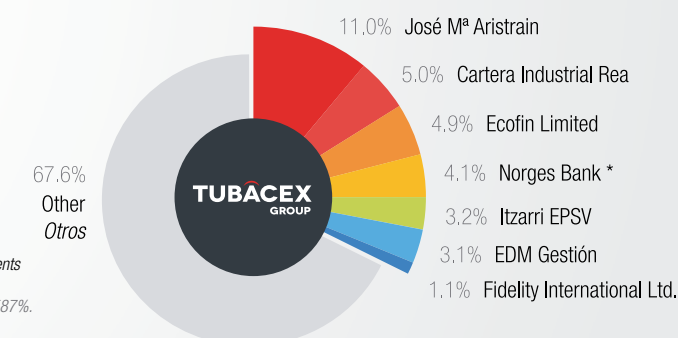
- Examen y aprobación de las cuentas anuales individuales y consolidadas y de sus respectivos informes de gestión.
- Aprobación de la propuesta de aplicación del resultado del ejercicio 2014.
- Nombramiento de miembros del Consejo de Administración.
- Actualización de Estatutos Sociales y Reglamento de Junta General para su adecuación a la Ley 31/2014.
- Notificación de modificaciones en el Reglamento del Consejo de Administración.

TUBACEX SHAREHOLDING (12-31-2015)

Accionariado de TUBACEX (31-12-2015)

* Stake divided into a direct stake of 2.475% and financial instruments amounting to 1.587%. Participación dividida en una participación directa del 2,475% e instrumentos financieros equivalentes al 1,587%.

Source: CNMV (Spanish Securities Exchange Commission). CNMV.



Board of Directors

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

The functioning of this governing body is regulated by the Regulations of the Shareholders Annual General Meeting, last modified in May 2015. Without detriment to the powers attributed exclusively to the Shareholders' General Meeting, the Board of Directors is the company's highest governing body. It is responsible for general supervision and its action criteria should be based on maximizing the company's value, creating value for the shareholders within a framework of respect for stakeholders and integrity as the basis of all business actions.

In 2015, the Board of Directors met on 10 occasions with 98% total effective attendance of its members.

MEMBERS

At the end of 2015, the TUBACEX Board of Directors was made up of 12 board members and a non-member Secretary of the Board. The board member selection process is based on the recognition of the solvency, competence and experience of the candidates, exercising due rigor in the selection of independent board members.

The Appointments and Remunerations Committee has expressly delegated the responsibility of ensuring gender equality to the Board of Directors and TUBACEX has been adopting appropriate measures to foster the incorporation of women since 2009.

Consequently, the composition by typology at the end of 2015 was as follows:

El funcionamiento de este órgano de gobierno está regulado por el Reglamento del Consejo de Administración, modificado por última vez en mayo de 2015. Sin perjuicio de las competencias atribuidas exclusivamente a la Junta General de Accionistas, el Consejo de Administración es el máximo órgano de gobierno de la compañía. Sobre él recae la función general de supervisión y su criterio de actuación debe basarse en la maximización del valor de la empresa creando valor para los accionistas, en un marco de actuación de respecto de los grupos de interés y con la integridad como base de toda actuación empresarial.

Durante 2015 el Consejo de Administración se ha reunido en 10 ocasiones con un 98% de asistencia total efectiva de sus miembros.

COMPOSICIÓN

A cierre de 2015 el Consejo de Administración de TUBACEX estaba compuesto por 12 consejeros y un Secretario no miembro del Consejo. El proceso de selección de consejeros se basa en el reconocimiento de la solvencia, competencia y experiencia de los candidatos, extremando el rigor en la selección de consejeros independientes.

La Comisión de Nombramientos y Retribuciones tiene expresamente delegada la competencia de velar por la igualdad de género y desde 2009 TUBACEX viene adoptando las medidas oportunas para fomentar la incorporación progresiva de mujeres al Consejo de Administración.

Como resultado de todo ello, la composición por tipologías a cierre del ejercicio 2015 quedó como se detalla:

Board of Directors. Consejo de Administración	
1 Executive Director	1 Consejero ejecutivo
6 Independent Directors	6 Consejeros independientes
3 Proprietary Directors	3 Consejeros dominicales
2 External Directors	2 Consejeros otro externos
Audit & Compliance. Auditoría y Cumplimiento	
2 Independent Directors	2 Consejeros independientes
1 Proprietary Director	1 Consejero dominical
1 External Director	1 Consejero otro externo
Appointments & Remunerations. Nombramientos y Retribuciones	
4 Independent Directors	4 Consejeros independientes
Strategy & Investments. Estrategia e Inversiones	
1 Executive Director	1 Consejero ejecutivo
3 Proprietary Directors	3 Consejeros dominicales
1 External Director	1 Consejero externo

FUNCTIONS

The Board of Directors has the general function of overseeing the company, assuming specific functions, such as the approval of the general strategies, the appointment, remuneration and removal from office of senior management, control of the management activity and the evaluation of the executives, identification of the main risks and approval of the Corporate Governance and Corporate Social Responsibility policies, among others.

REMUNERATION

The Board of Directors is the body responsible for the definition of the remuneration of the board members in accordance with the provisions set out in the Articles of Association and the proposals made by the Appointments and Remunerations Committee.

The remuneration policy for the administrators is established in accordance with market demands, dedication of the board members to the company and the responsibility entailed.

At the Annual General Meeting in May 2013, the shareholders modified the remuneration of the Board of Directors in order to remunerate the responsibility of the administrators, eliminating the variable remuneration and establishing fixed fees for serving on the Board and its committees.

In the case of external independent directors, the Board and the Appointments and Remunerations Committee will ensure that remuneration does not represent an obstacle to their independence under any circumstances.

EVALUATION OF THE BOARD

Since 1999, the Board has been carrying out annual evaluations of the Chairman and since 2002, it has been self-evaluating its task as a responsible body, that of its committees and that of the CEO. The control session corresponding to 2015 will be carried out in the first quarter of 2016.

Based on the conclusions drawn and the areas for improvement identified, an action plan is established with specific initiatives to be developed throughout the following year.

FUNCIONES

El Consejo de Administración tiene asignada la función general de supervisión de la compañía, asumiendo en concreto funciones como la aprobación de las estrategias generales, el nombramiento, retribución y destitución de los altos directivos, el control de la actividad de gestión y la evaluación de los directivos, la identificación de los principales riesgos y la aprobación de las políticas de Gobierno Corporativo y Responsabilidad Social Corporativa, entre otras.

REMUNERACIÓN

El Consejo de Administración es el órgano encargado de la definición de la retribución de los consejeros de acuerdo a lo establecido en los Estatutos Sociales y a las propuestas de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones.

La política retributiva de los administradores se establece en función de las exigencias del mercado, la dedicación a la compañía de los consejeros y la responsabilidad aparejada.

La Junta General de Accionistas en su reunión de mayo de 2013 modificó el sistema retributivo del consejo en aras a retribuir la responsabilidad de los administradores, eliminando la retribución variable y estableciendo honorarios fijos por pertenencia al Consejo y sus comisiones.

En el caso de los consejeros externos independientes, el Consejo y la Comisión de Nombramientos y Retribuciones se asegurarán en todo caso de que la retribución no constituya un obstáculo para su independencia.

EVALUACIÓN DEL CONSEJO

Desde el año 1999 el Consejo ha venido realizando evaluaciones anuales del Presidente y desde el 2002 autoevaluando su labor como órgano colegiado, la de sus comisiones así como la del Consejero Delegado. La sesión de control correspondiente al ejercicio 2015 se realizó el primer trimestre del 2016.

A partir de las conclusiones y las áreas de mejora detectadas se establece un plan de acción con iniciativas concretas a desarrollar durante el ejercicio siguiente.

Board of Directors' Delegate Committees

COMISIONES DELEGADAS DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Audit and Compliance Committee

Created in 1996, it is responsible for:

- Proposing the appointment of external accounts auditors to the Board of Directors and supervising their activity.
- Directing and supervising the internal auditing and risk management activity.
- Knowing the financial information process and internal control systems.
- Reviewing the accounts and supervising the fulfillment of the legal requirements and the proper application of the accounting principles.
- Reporting on related operations in advance.

In 2015, it met on seven occasions.

Appointments and Remunerations Committee

Created in 1996, it has the following objectives:

- Review the criteria considered in the determination of the composition of the Board of Directors and the appointment of candidates to board members.
- Provide the Board of Directors with reports and proposals for appointments.
- Plan the succession of the Chairman and Chief Executive Officer.
- Propose the system and amount of annual remuneration for board members, general managers and management committees to the Board of Directors.
- Periodically review the remuneration programs.
- Review and propose modifications to the remuneration policy for Board members.
- Propose the remuneration policy for the administrators.

In 2015, it met on three occasions.

Strategy and Investments Committee

Created in 1997, its main responsibilities include:

- Review the annual investment plans for approval by the Board of Directors.
- Analyze company opportunities and operations.
- Report in advance on strategic plans to be approved by the Board of Directors.

In 2015, it met on four occasions.

Comisión de Auditoría y Cumplimiento

Creada en 1996 es la encargada de:

- Proponer al Consejo de Administración el nombramiento de los auditores de cuentas externos y supervisar su actividad.
- Dirigir y supervisar la actividad de auditoría interna y gestión de riesgos.
- Conocer el proceso de información financiera y los sistemas de control interno.
- Revisar las cuentas y vigilar el cumplimiento de los requerimientos legales y la correcta aplicación de los principios de contabilidad.
- Informar previamente sobre las operaciones vinculadas.

En 2015 se reunió en siete ocasiones.

Comisión de nombramientos y retribuciones

Creada en 1996 tiene como objetivos:

- Revisar los criterios considerados en la determinación de la composición del Consejo y la selección de los candidatos a consejeros.
- Elevar al Consejo los informes y propuestas de nombramientos.
- Planificar la sucesión del presidente y primer ejecutivo.
- Proponer al Consejo el sistema y la cuantía de las retribuciones anuales de consejeros, directores generales y Comité de dirección.
- Revisar periódicamente los programas de retribución.
- Revisar y proponer modificaciones a la política de remuneración de los consejeros.
- Proponer la política de remuneración de los administradores.

En 2015 se reunió en tres ocasiones.

Comisión de Estrategia e Inversiones

Creada en 1997, entre sus principales cometidos se encuentran:

- Revisar los planes de inversiones anuales para su aprobación por el Consejo.
- Analizar las oportunidades de operaciones societarias.
- Informar previamente sobre los planes estratégicos a ser aprobados por el Consejo.

En 2015 se reunió en cuatro ocasiones.

Business Ethics (Code of Conduct)

ÉTICA EN LOS NEGOCIOS (CÓDIGO DE CONDUCTA)

In January 2014, the TUBACEX Group formalized its commitment to ethics through its Code of Conduct, approved by the Board of Directors and designed to provide an appropriate reference framework, setting out the standards of conduct and ethical behavior to which all members of the organization are bound, expressly accepting their general principles.

The Audit and Compliance Committee is responsible for ensuring that the code is followed and applied, channeling its management and updating through the Head of Compliance, whereby it is available to all collaborators through an Ethical Channel. This Channel has been created to notify the Head of Compliance of any dubious practice that need to be thoroughly analyzed.

It is worth mentioning that there have not been any reports since the ethical channel was implemented or throughout 2015.

En enero de 2014, el Grupo TUBACEX formalizó su compromiso con la ética a través de su Código de Conducta; aprobado por el Consejo de Administración y diseñado para proporcionar un marco de referencia apropiado, con los estándares de conducta y comportamiento éticos vinculantes para todos los miembros de la organización, quienes aceptan expresamente sus principios generales.

La Comisión de Auditoría y Cumplimiento es el órgano responsable de velar por el respeto y aplicación del código, canalizando la gestión y actualización a través del Responsable de Cumplimiento, a disposición de todos los colaboradores a través de un canal ético. Este canal ha sido habilitado para elevar al Responsable de Cumplimiento aquellas prácticas dudosas que requirieran un análisis pormenorizado.

Cabe destacar que desde la habilitación del canal ético y durante el ejercicio 2015 no se ha producido ninguna denuncia.



* To obtain further information on Corporate Governance at TUBACEX, consult the Corporate Governance Annual Report 2015 and other related documentation published on the corporate website (www.TUBACEX.com) and on the Spanish Securities Exchange Commission's website (www.cnmv.es).

* Para acceder a más información sobre Gobierno Corporativo en TUBACEX, consultar el Informe Anual de Gobierno Corporativo de 2015 y otra documentación relacionada publicada en la página web corporativa (www.TUBACEX.com) y en la página web de la CNMV (www.cnmv.es).

6.3 Risk Management

GESTIÓN DE RIESGOS

TUBACEX has progressively developed policies, procedures, tools and resources to face up to the risks arising from its activity, implementing preventative and detective controls. The Internal Audit is responsible for supporting the implementation of a more effective risk management and control model. Therefore, it functionally depends on the Audit and Compliance Committee and indirectly on the Board of Directors, supported by the Corporate Finance Management and the different finance divisions of the Group's units to develop its auditing plans.

The main risks that may affect the fulfillment of the business objectives in accordance with the sector of activity and field of action, although they did not arise in 2015, are the following:

CREDIT RISK

This is one of the company's most important risks as it affects the total business turnover figure. The general policy is to hedge the largest number of operations with credit insurance for which the Group has entered into a number of annual agreements in this respect. Letters of credit or sufficient collateral guarantees cover the operations not included in the aforementioned agreements.

The Group's general policy is to maintain minimum levels of exposure to credit risk. This policy has given rise to historic, exceptionally low non-payment percentages.

CURRENCY RISK

The Group is exposed to currency fluctuations. There are two effects arising from product sales transactions and raw material purchasing transactions: On the one hand, there is a risk relating to the potential variation in the profit margin generated through sales from the moment of sale to its collection and also there is another risk in the value of the products purchased in dollars, mainly raw materials. On the other hand, there is a risk related to the consolidation of results from group subsidiaries operating outside the euro zone (the closing exchange rate method applies) whose financial statements are in dollars. The greatest exposure corresponds to US dollars, although there is also exposure in pounds sterling, Canadian dollars and rupees.

The Group's general policy is not to speculate with open positions, considering both the balance position and the risk assumed in the order book, exchange insurance agreements are entered into in order to mitigate the Group's exposure, always following a conservative approach.

TUBACEX se ha ido dotando progresivamente de las políticas, procedimientos, herramientas y recursos para afrontar los riesgos asociados a su actividad poniendo en marcha controles tanto preventivos como detectivos. La función de Auditoría Interna es la responsable de apoyar y dar soporte en la implantación de un modelo más efectivo de gestión y control de riesgos. Es por ello que depende funcionalmente de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento y por tanto indirectamente del Consejo de Administración, apoyándose para desarrollar sus planes de auditoría tanto en la Dirección Financiera Corporativa como en las diferentes direcciones financieras de las unidades del Grupo.

Los principales riesgos que pueden afectar a la consecución de los objetivos de negocio en función del sector de actividad y ámbito de actuación, aunque ninguno se haya materializado en 2015, son tradicionalmente los siguientes:

RIESGO DE CRÉDITO

Es uno de los riesgos más importantes para la compañía porque afecta a la totalidad de la cifra de negocio. La política general es la cobertura del mayor número de operaciones con seguros de crédito para lo cual el Grupo tiene firmados los correspondientes contratos anuales que recogen ésta operativa. Para las operaciones no englobadas en los referidos contratos, éstas quedan cubiertas con cartas de crédito o garantías colaterales suficientes.

La política general del Grupo es mantener unos niveles mínimos de exposición al riesgo de crédito. Esta política ha derivado en porcentajes históricos de impagos excepcionalmente bajos.

RIESGO DE DIVISA

El Grupo está expuesto a las fluctuaciones de divisa. Se distinguen dos efectos derivados de las operaciones de ventas de productos y de compra de materias primas. Por una parte, existe un riesgo en la variación del margen generado en las ventas desde el momento de la venta hasta su cobro y riesgo en los valores de compra que se realizan en dólares, fundamentalmente materias primas. Por otra, riesgo en la consolidación de los resultados de las filiales fuera de la zona Euro (por la utilización del método del tipo de cambio de cierre) cuyos estados financieros están en dólares. La mayor exposición corresponde a dólares USA aunque existe asimismo exposición en libras esterlinas, dólares canadienses y rupias.

La política general del Grupo es la de no especular con posiciones abiertas, considerando tanto las posiciones de balance como el riesgo asumido en la cartera de pedidos, se contratan seguros de cambio que mitiguen la exposición del Grupo siempre bajo políticas conservadoras.

INTEREST RATE RISK

The loans and credit accounts entered into by the group are mainly indexed to the Euribor index and to a lesser extent to the USA Libor index, based on different contract and settlement periods, thus exposing the Group's financial cost to potential variations in interest rates.

The group undertakes fixed rate hedging on interest rates in order to mitigate the aforementioned exposure.

RISK OF VOLATILITY IN THE PRICE OF RAW MATERIALS

The group is exposed to variations in the price of the main raw materials used in the production of stainless steel, such as nickel, chromium, molybdenum and stainless scrap metal, whose price is indexed mainly in accordance with the cost of nickel. The most significant effect arises from the price of nickel, whose price is listed daily on the London Metal Exchange (LME) and its impact on the cost of scrap, as well as that of chromium and molybdenum.

The Group's general policy is to effectively purchase raw materials relating to both steel and tube orders at a fixed price, so that they are isolated from potential fluctuations prior to their collection.

LIQUIDITY RISK

The Group exercises prudent management of liquidity risk based on loans with long maturity periods and good financial conditions, credit lines with extensive limits, part of which are undrawn, which make credit available in the short term, factoring lines that help to anticipated payments from customers, confirming lines that facilitate the management of payments to suppliers and through diverse funding obtained by varying financial creditors between financial entities, public administration granting CDTI loans, funding from the European Investment Bank or seeking funding on the Alternative Fixed-Income Market. All of these mechanisms help the TUBACEX Group to maintain a favorable liquidity situation.

It is also worth mentioning that the information that must be disclosed in the Management Report under Law 31/2014, of 3 December, amending the Corporations Act to improve corporate governance is that the Group's average payment period is 71 days. This period exceeds the maximum payment period established by Law 11/2013, of 26 July, although this is for administrative reasons that is likely to be corrected in the short term.

RIESGO DE TIPOS DE INTERÉS

Los préstamos y cuentas de crédito contratados por el Grupo están mayoritariamente indexados al índice Euribor y en menor medida al índice Libor USA, en diferentes plazos de contratación y liquidación, lo que expone el coste financiero del Grupo a las potenciales variaciones de tipo de interés.

El Grupo realiza coberturas de riesgo de tipo de interés a tipo fijo con el objeto de mitigar la mencionada exposición.

RIESGO DE VOLATILIDAD EN EL PRECIO DE LAS MATERIAS PRIMAS

El Grupo se encuentra expuesto a las variaciones en el precio de las principales materias primas para la fabricación del acero inoxidable como son el níquel, cromo, molibdeno y la propia chatarra de inoxidable, indexada en su precio principalmente al coste del níquel. El efecto más significativo procede del precio del níquel, que cotiza diariamente en el London Metal Exchange (LME) y de su impacto en el coste de la chatarra, así como del cromo y el molibdeno.

La política general del Grupo consiste en realizar la cobertura de la materia prima correspondiente a aquellos pedidos tanto de acero como de tubo cotizados a precio fijo de forma que queden aislados de potenciales fluctuaciones previas a su cobro.

RIESGO DE LIQUIDEZ

El Grupo lleva a cabo una gestión prudente del riesgo de liquidez, fundada en préstamos con vencimientos amplios y buenas condiciones financieras, líneas de crédito con amplios límites, parte de ellos no dispuestos, que permitan disponer de crédito en el corto plazo, líneas de factorización que ayuden a anticipar los cobros de los clientes, líneas de confirming que faciliten la gestión de los pagos a proveedores y a través de una heterogeneidad de la financiación obtenida variando los acreedores financieros entre entidades financieras, administración pública concesionaria de préstamos CDTIs, financiación del Banco Europeo de Inversiones o buscando financiación en el Mercado Alternativo de Renta Fija. Todos estos mecanismos ayudan a Grupo TUBACEX a tener una buena posición de liquidez.

Además, cabe destacar que en relación a la Ley 31/2014, de 3 de diciembre, por la que se modifica la Ley de Sociedades de Capital para la mejora del gobierno corporativo, y a la información que dicha Ley obliga a incorporar en el informe de gestión, el periodo medio de pago del Grupo es de 71 días. Dicho plazo es superior al plazo máximo legal de pago fijado por la Ley 11/2013, de 26 de julio, si bien esto se produce por motivos administrativos que serán corregidos presumiblemente en el corto plazo.

6.4 Management model

MODELO DE GESTIÓN

In order to address the increasing market and customer demands in an efficient and sustainable manner, TUBACEX modified its management model towards a matrix organization based on two criteria: functions and products, coinciding with the launch of its current Strategic Plan.

This structure favors corporate alignment and improves the capacity to respond to changes in the market. Furthermore, it improves the flow of information, increasing quality in decision-making at all levels and highlighting the fulfillment of the business objectives.

A global management plan was also implemented, through which the indicators related to efficiency, quality, production, innovation, sales, etc. and the fulfillment of objectives are monitored monthly.

To ensure the success of this new organization and make the most of all its advantages, it is necessary to strengthen the business culture and improve adaptation to change through different initiatives closely related to Corporate Social Responsibility, such as internal communication or quality management. With the recent incorporations of the Italian company, IBF Spa, and the Indian company, Prakash, into the business group, the validity and flexibility of the management model has been proven.

Con el objetivo de cubrir las cada vez más exigentes demandas del mercado y de los clientes de forma eficiente y sostenible, TUBACEX, coincidiendo con el lanzamiento de su actual Plan Estratégico, modificó su modelo de gestión hacia una organización matricial en base a dos criterios: funciones y productos.

Esta estructura favorece el alineamiento corporativo y mejora la capacidad de respuesta ante los cambios del mercado. Además, mejora el flujo de información mejorando la calidad de la toma de decisiones a todos los niveles y pone el foco en el cumplimiento de objetivos de negocio.

Además, puso en marcha un plan de gestión a nivel global a través del cual hacer seguimiento mensual de indicadores relacionados con la eficiencia, la calidad, la producción, la innovación, las ventas, etc. y de cumplimiento de objetivos.

Para garantizar el éxito de esta nueva organización y aprovechar todas sus ventajas es necesario fortalecer la cultura empresarial y mejorar la adaptación al cambio a través de diferentes iniciativas muy relacionadas con la Responsabilidad Social Corporativa como la comunicación interna o la gestión de la calidad. Con las últimas incorporaciones de la compañía italiana IBF Spa y la india Prakash al grupo empresarial ha quedado demostrado la validez y flexibilidad del modelo de gestión.

Continuous Improvement - EFQM Model

MEJORA CONTINUA – MODELO EFQM

In 2015, TUBACEX continued on the path towards operational excellence which it began in 2013, framing its corporate processes in the EFQM model, which is a global non-profit foundation with over five hundred members worldwide, covering more than 55 countries and 50 industrial sectors through a unique platform for organizations to learn from each other and improve their business performance.

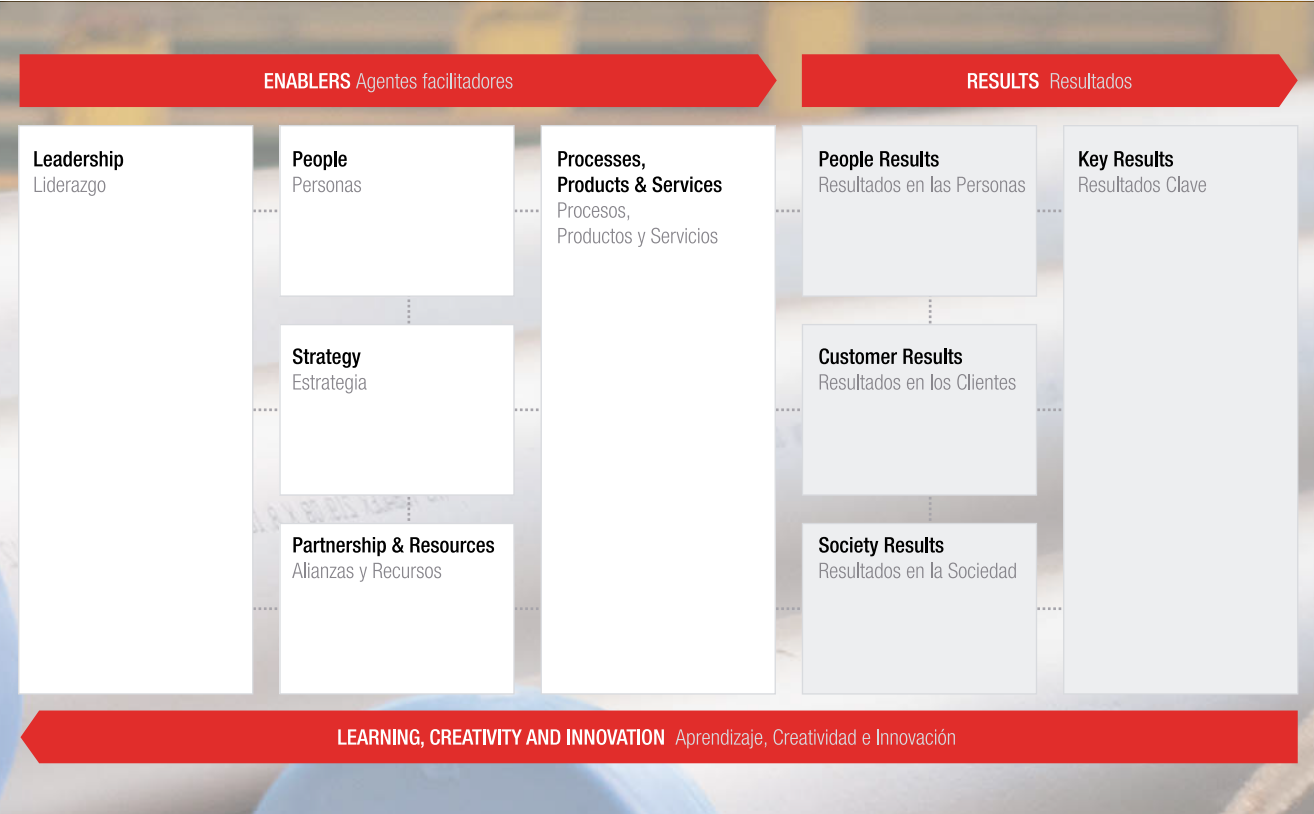
Under this model, organizations pursuing the goal of excellence through continuous improvement share a common language and action framework that facilitates the exchange of information between them; transcending sectoral and cultural barriers.

In 2015, the company carried out its second EFQM self-assessment, evaluating the nine EFQM criteria. A series of initiatives and corresponding action plans were developed, particularly in the weakest areas, based on the conclusions drawn from this assessment.

Igualmente en 2015 TUBACEX ha seguido dando paso hacia la excelencia operacional iniciada en 2013, enmarcando sus procesos corporativos en el modelo EFQM, siendo ésta una fundación global sin ánimo de lucro con más de medio millar de miembros en todo el mundo, que da cobertura a más de 55 países y 50 sectores industriales a través de una única plataforma donde las organizaciones aprenden unas de otras a mejorar su desarrollo empresarial.

Bajo este modelo las organizaciones que persiguen el objetivo de la excelencia a través de la mejora continua, comparten un mismo lenguaje y marco de actuación de manera que se facilita el intercambio de información entre ellas, independientemente de los sectores y barreras culturales.

En el ejercicio 2015 la compañía llevó a cabo su segunda autoevaluación EFQM, evaluando los nueve criterios que constituyen el modelo. Las conclusiones arrojadas impulsaron una serie de iniciativas y planes de acción correspondientes, muy especialmente en las áreas menos fortalecidas.



Innovation

INNOVACIÓN

Throughout 2015, the TUBACEX Group developed the idea of a vision that focuses more on its supply of services, enabling its positioning as a benchmark supplier of global solutions. This positioning responds to a strategy that has not only enabled TUBACEX to extend the portfolio of solutions offered to the market but also the range of services that it can provide. In this respect, it is worth highlighting a business vision focusing on customer needs that enables solutions to be developed and a clear commitment to open innovation as a tool to transform the most demanding needs into customized solutions of high technological value developed in co-creation with customers. This is possible thanks to extensive market knowledge, product features and a command of the technological processes, always developing activity within the framework of excellence, continuous improvement and the involvement of people.

El Grupo TUBACEX ha desarrollado durante 2015 la concepción de una visión más centrada en su oferta de servicios que le permitiera posicionarse como un proveedor de referencia de soluciones globales. Este posicionamiento responde a una estrategia que ha permitido no solo ampliar el portfolio de soluciones que se oferta al mercado sino además la gama de servicios que TUBACEX puede ofrecer. En ese sentido, cabe destacar una visión de negocio centrada en las necesidades del cliente que permita desarrollar soluciones y una apuesta clara por la innovación abierta, como herramienta para transformar las necesidades más exigentes en soluciones de alto valor tecnológico desarrolladas en co-creación con sus clientes. Esto es posible gracias al amplio conocimiento del mercado, de las prestaciones del producto así como el dominio de los procesos tecnológicos, y siempre desarrollando su actividad desde el marco de la excelencia, desde la mejora continua y con la involucración de las personas.

This new philosophy is only possible thanks to the joint effort in developing co-development dynamics not only with customers but also with entities that offer added value to the process. In this respect, it is worth highlighting regular collaborations with technology centers, universities and other companies. In 2015, various joint research activities were carried out with the CEIT (IK4), CIDETEC (IK4) and Tecnalia technology centers. The Group has also worked closely with entities from the academic sphere on different research projects.

In short, this is an important step in the TUBACEX evolution process towards a global supplier of tubular solutions.

Esta nueva filosofía solo es posible gracias a un esfuerzo conjunto en desarrollar dinámicas de codesarrollo no solo con los propios clientes, sino también con otras entidades que aporten valor añadido en el proceso. En este sentido, cabe destacar las colaboraciones regulares con centros tecnológicos, universidades y otras empresas. En el año 2015 concretamente se han desarrollado varias actividades de investigación conjuntas con los centros tecnológicos CEIT (IK4), CIDETEC (IK4), y Tecnalia. Asimismo, se ha colaborado estrechamente en diferentes proyectos de investigación con entidades del ámbito académico.

Se trata, en definitiva, de un paso importante en el proceso de evolución de TUBACEX hacia un proveedor global de soluciones tubulares.



6.5 Internal Social Dimension

DIMENSIÓN SOCIAL INTERNA

People Management

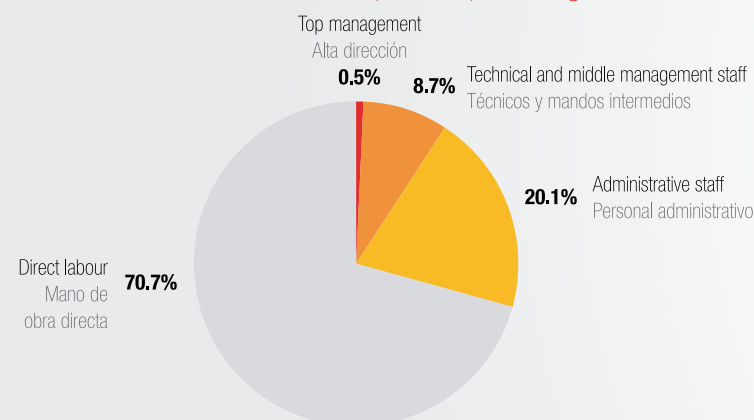
GESTIÓN DE PERSONAS

In 2015, the number of people that formed part of the TUBACEX Group amounted to 2,295, with over 50% outside Spain. This figure corresponds to the global workforce in all of its business units and areas. As part of its strategic objective to become the company for which people want to work, the TUBACEX Group fosters a safe and pleasant work environment, measures in favor of equal opportunities, a series of social benefits, trade union freedom or internal promotion, among other measures. It also fosters a work-life balance among Middle Management with a series of measures that foster flexible working hours.

En 2015 el número de personas que formaron parte del Grupo TUBACEX ascendió a 2.295, más del 50% fuera de España. Esta cifra corresponde a la cifra global de empleados en todas sus unidades de negocio y áreas. Dentro de su objetivo estratégico de convertirse en la empresa en la que las personas quieren trabajar, el Grupo TUBACEX promueve el entorno de trabajo seguro y agradable, medidas a favor de la igualdad de oportunidades, una serie de beneficios sociales, la promoción de la libertad sindical o el impulso de las promociones internas, entre otras medidas. Asimismo, impulsa la conciliación laboral en el colectivo de mandos intermedios con una serie de medidas que promuevan la flexibilidad horaria.

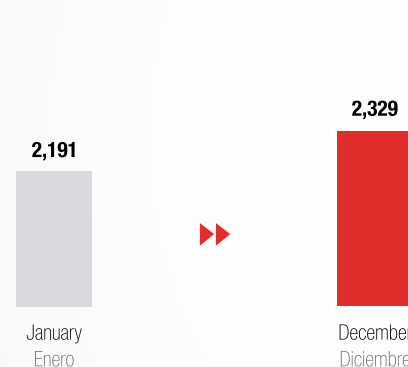
Staff distribution by categories

Distribución de la plantilla por categoría



2015 Employees

Plantilla 2015



Talent Management

GESTIÓN DEL TALENTO

Human resources are the TUBACEX Group's main asset. The fulfillment of the strategic objectives depends on their commitment, satisfaction and skills, so talent management becomes a key factor. More specifically, the development of key competences, promotion of the corporate culture, internal communication, the preventive culture and organizational synergies are the areas that have been identified by the company.

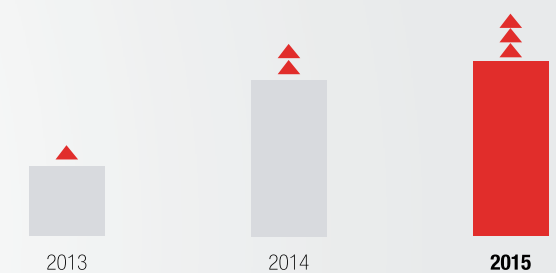
El equipo humano constituye el principal activo del Grupo TUBACEX. De su compromiso, satisfacción y capacitación dependen la consecución de los objetivos estratégicos, con lo que la gestión del talento se convierte en un aspecto determinante. Concretamente, el desarrollo de competencias clave, la promoción de la cultura corporativa, el impulso de la comunicación interna, la cultura preventiva y el fomento de sinergias organizacionales son las áreas de trabajo identificadas por la compañía.

- Deployment of the professional development programs implemented for a group of executives and managers at the different Business Units.

- Despliegue de los Programas de desarrollo profesional implantados para un colectivo de directivos y managers en las diferentes Unidades de Negocio.

Professional Development Program (PDP)
(Participants evolution)

Programa de Desarrollo Profesional (PDP)
(Evolución de participantes)



- Mentoring and Coaching program for Executives.
- Program to support technical and commercial needs (KATs program).
- Leadership program for Middle Management.
- Project to build a differentiated corporate culture and an effective organization.

- Programa de *mentoring* y *coaching* para Directivos.
- Programa para el soporte de necesidades técnicas y comerciales (programa KATs).
- Programa de liderazgo para mandos intermedios.
- Proyecto para construir una cultura corporativa diferenciada y una organización efectiva.

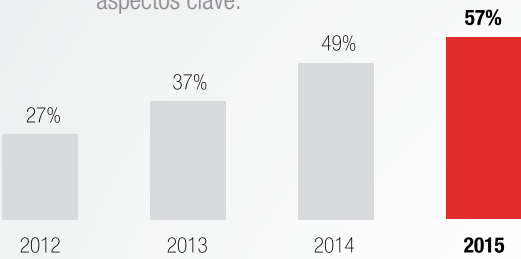


Training
FORMACIÓN

The TUBACEX Group has standardized the different processes that affect the People area, including the training and development process. Throughout 2015, a training plan was implemented to foster the development of the professional skills of the workforce in the following key aspects:

Desde el Grupo TUBACEX se han estandarizado los diferentes procesos que afectan al área de Personas, incluido el proceso de formación y desarrollo. Durante el 2015, se llevó a cabo un plan de formación con el objetivo de promover el desarrollo de competencias profesionales en sus empleados en los siguientes aspectos clave:

Occupational risk prevention
% training hours
% de horas de formación en
prevención de riesgos laborales



- Compliance Training: occupational risk prevention, code of conduct and personal data protection, investing over 50% of the training provided in this field.
- Vertical Skills to ensure the suitability of the technical skills of the workforce to the functions of the post, implementation of cell systems, fostering versatility and multiple skills.
- Horizontal skills to guarantee the necessary skills to face the change process, and training in quality, processes (BPM), projects and continuous improvement.
- Management skills: such as, for example, the deployment of the TUBACEX Production System (TxPS) to all areas of the business; or training in 5S.
- Formación en Compliance: prevención de riesgos laborales, código de conducta y LOPD, invirtiendo más del 50% de la formación realizada en esta área.
- Competencias verticales para garantizar la adecuación de las capacidades técnicas de las personas al contenido del puesto, implantación de sistema de células promoviendo la polivalencia y policompetencia
- Competencias horizontales para garantizar las competencias necesarias para afrontar el proceso de cambio, como las formaciones en el ámbito de la calidad, procesos (BPM), proyectos y mejora continua.
- Competencias a nivel de gestión: como por ejemplo el despliegue del TUBACEX Production System (TxPS) a todas las áreas de negocio; o la formación en 5S.

Internal communication
COMUNICACIÓN INTERNA

Extending internal communication channels, frequency and tools has been one of the main objectives for the dissemination of information among Group employees. Other tools have been added to the traditional channels that can reach all employees on a global level, strengthening the group's multinational position and passing on the corporate values.

Ampliar canales, frecuencia y herramientas de comunicación interna han sido los principales objetivos para la difusión de información entre los empleados del Grupo. A los canales clásicos se han sumado otras herramientas que pudieran alcanzar a todos los empleados a nivel global reforzando la posición de grupo multinacional y trasladando los valores corporativos.

Existing tools Herramientas existentes		Channels introduced in 2015 Canales impulsados en 2015	
Personal Interviews	Entrevistas personales	Corporate Newsletter	Revista Corporativa
Noticeboard	Tablón de anuncios	Intranet: Sharepoint	Intranet: sharepoint
Internal communications	Comunicados internos	Posters at the plant	Cartelería en planta
Forums (working breakfasts...)	Foros (desayunos de trabajo,...)		
Local Magazines/Newsletters	Revistas/Boletines locales		



TUBACEX beat

With a quarterly circulation of 3,500 copies, TUBACEX BEAT has become the Group's reference publication. It is a direct communication channel with all of the employees on a global level that extends its circulation to other stakeholders outside the company. TUBACEX BEAT provides the Group news through permanent sections: significant projects, Innovation, interviews to representatives of the sector, the employee's voice, Health and Safety, Operational Excellence (TxPS) and CSR.

Con una tirada trimestral de 3.500 ejemplares, TUBACEX BEAT se ha convertido en la publicación de referencia del Grupo. Se trata de un canal directo de comunicación con todos los empleados a nivel global que amplía su difusión con otros stakeholders externos de la compañía. TUBACEX BEAT acerca la actualidad del Grupo a través de unas secciones fijas: proyectos destacados, Innovación, entrevistas a representantes del sector, la Voz del empleado, Seguridad y Salud, Excelencia Operacional (TxPS) y RSC.

SharePoint

SharePoint is the main tool to share information between the different business units, teams and/or plants. It is an on-line internal platform that is constantly being transformed through entrepreneurship. This platform is growing thanks to the development of a group of young people on a job creation program.

SharePoint constituye la principal herramienta para compartir información entre diferentes unidades de negocio, equipos y/o plantas. Una plataforma online interna en creciente transformación promovida desde el emprendimiento. Y es que esta plataforma está creciendo gracias al desarrollo de un grupo de jóvenes acogidos a un programa de generación de empleo.



Employee satisfaction

SATISFACCIÓN DE LOS EMPLEADOS

To become the company for which people want to work, employee satisfaction is an essential factor. Regular surveys on labor climate are performed to find out the employee perception of certain key aspects for the company. In 2015, these surveys were accompanied by a survey targeting Middle Management, based on the nine criteria that make up the EFQM model.

Based on the results obtained, TUBACEX has introduced a work plan to foster the strengths identified in this survey and work on the areas for improvement with a specific action plan. Most of the Middle Management took an active part in the process, positively evaluating the company's strategy, the leadership of the management team, whilst the "Results on society" section was the least recognized.

In line with the TUBACEX commitment to address society as a whole, what months later would become known as the TUBACEX Foundation began to be defined in 2015. It is a project that has emerged with a social vocation and a response to a clearly identified need.

Para convertirse en la empresa en la que las personas quieren trabajar, la satisfacción de sus empleados es un punto fundamental. Periódicamente se desarrollan encuestas de clima laboral para conocer la valoración de los empleados con determinados aspectos clave de la compañía. En 2015 esas encuestas se complementaron con una encuesta dirigida a mandos intermedios y basada en los nueve criterios que conforman el modelo EFQM.



En base a los resultados obtenidos, TUBACEX ha puesto en marcha un plan de trabajo para impulsar las fortalezas identificadas en esa encuesta e trabajar sobre las áreas de mejora con un plan de acción concreto. La mayoría de los mandos intermedios tomaron parte activa en el proceso valorando muy positivamente la estrategia de la compañía, el liderazgo del equipo de dirección, mientras el criterio de "Resultados sobre la sociedad" fue el menos reconocido.

En línea con el compromiso de TUBACEX de dar respuesta a todos sus públicos, en 2015 comenzó a definirse lo que meses después se convertiría en la Fundación TUBACEX. Un proyecto que nace con una vocación social y como respuesta a una necesidad muy identificada.

Seguridad y salud

HEALTH AND SAFETY

In 2015, diverse initiatives were carried out within the TUBACEX Group to raise awareness of the importance of a preventive culture. It is worth highlighting the implementation of the 8D methodology, the performance of internal audits, training programs, safety equipment policies, investment plan and awareness programs, among others. All of these initiatives have worked to foster the motto "Together Safety First" with special emphasis on the following aspects:

- Communication: creation of our own formats to foster a preventive culture (such as the weekly magazine, Elkarrekin, in Spain).
- Participation: reflection and participation workshops in prevention aimed at the first and second lines of command.
- Information: informative health and safety sessions at operational meetings.

En el año 2015 se llevaron a cabo diversas iniciativas en el Grupo TUBACEX para concienciar de la importancia de una cultura preventiva. Entre ellas cabe destacar la implementación de la metodología 8D, la ejecución de auditorías internas, los programas de formación, las políticas de equipamiento de seguridad, el plan de inversiones y los programas de concienciación, entre otros. Todas estas iniciativas han trabajado para promover el lema "Entre todos, seguridad ante todo" con especial hincapié en los siguientes aspectos:

- La comunicación: con creación de soportes propios para promover una cultura preventiva (como la revista semestral Elkarrekin en España).
- La participación: jornadas de reflexión y participación en materia de prevención dirigidas a la primera y segunda líneas de mando.
- La información: sesiones informativas sobre seguridad y salud en las reuniones operacionales.

"Together Safety First"

"Entre todos, seguridad ante todo"

- Involvement of all business units.
- Common preventive culture of Health and Safety.
- This commitment is part of the Mission of the company.
- 50% of the training programs are focused on H&S.
- Participación de todas las unidades de negocio.
- Cultura preventiva común de Seguridad y Salud.
- Este compromiso forma parte de la misión de la empresa.
- 50% de los programas de formación se centran en la Seguridad y Salud.



6.6 External Social Dimension

DIMENSIÓN SOCIAL EXTERNA

Customers

CLIENTES

For the TUBACEX Group, customer satisfaction is one of the basic pillars of its vision. Indeed, it has become a key business process, which the company manages on an individual basis with specific improvement objectives.

2015 was extremely positive in this respect, with excellent performance in the key customer satisfaction indicators (customer loyalty ratio, volume of claims, response times, service level, etc.) in all of the group companies and with the overall fulfillment of the defined objectives. It is particularly worth highlighting the direct opinion of customers, which has been defined objectively as better results in customer satisfaction surveys and qualitatively as increased positive feedback regarding efforts made to resolve their business needs.

It must be pointed out that this improvement has been achieved within a framework of the greater specialization of TUBACEX in increasingly sophisticated product segments and customer profiles with high quality and service requirements, which require demanding authorization processes in most cases.

Para el Grupo TUBACEX la satisfacción del cliente constituye uno de los pilares básicos de su visión. De hecho, se constituye como un proceso crítico de negocio, que la compañía trata de manera individualizada y con objetivos de mejora específicos.

El año 2015 ha sido muy positivo en este sentido, con una evolución excelente en los principales indicadores de satisfacción del cliente (ratio de fidelidad de clientes, volumen de reclamaciones, plazos de respuesta, nivel de servicio etc.) en todas las empresas del grupo y con un cumplimiento generalizado de los objetivos fijados. En particular cabe destacar la opinión directa de los clientes, que se ha plasmado de manera objetiva en una mejora en el resultado de la encuesta de satisfacción de clientes, y de manera más cualitativa en un incremento del feedback positivo respecto al desempeño en la resolución de sus necesidades de negocio.

Cabe destacar que esta mejora se ha conseguido en el marco de una creciente especialización de TUBACEX en segmentos de producto y los perfiles de clientes crecientemente sofisticados y con altos requerimientos en términos de calidad y servicio, que en la mayor parte de los casos precisan de exigentes procesos de homologación.

Suppliers

PROVEEDORES

Management of the purchasing processes has occupied a prominent position throughout 2015, extending excellence in terms of quality, service, corporate social responsibility and costs to TUBACEX suppliers.

To ensure its fulfillment, the TUBACEX Group has implemented a global supply model based on the principles set out in its purchasing policy. This policy is applicable to all suppliers and fosters lasting relationships based on respect for the law, objectivity, transparency, value creation, confidentiality and creativity.

This is a way to ensure that the quality of purchased products and hired services comply with technical, safety and environmental requirements, in addition to issues related to human and labor rights in a participative manner. The TUBACEX Group upholds its firm commitment to supporting supplier development in terms of quality, innovation and increased competitiveness.

La gestión de los procesos de compra ha ocupado un espacio destacado durante el 2015, haciendo extensible la excelencia en términos de calidad, servicio, responsabilidad social corporativa y costes a los proveedores de TUBACEX.

Para garantizar su consecución el Grupo TUBACEX ha dispuesto de un modelo global de aprovisionamientos basado en los principios establecidos en su política de compras. Una política de aplicación general para todos sus proveedores que promueve las relaciones duraderas basadas en el respeto a la legalidad, la objetividad, transparencia, creación de valor, confidencialidad y creatividad.

Se trata de una vía que permite asegurar que la calidad de los productos y servicios contratados cumplen con los requerimientos técnicos, de seguridad, medio ambiente y en materia de derechos humanos y laborales desde una vía participativa. Y es que el Grupo TUBACEX mantiene un firme compromiso con el apoyo a sus proveedores en su desarrollo en materia de calidad, innovación y mejora de la competitividad.

Investors and analysts

INVERSORES Y ANALISTAS

Transparency and constant dialog is the key to TUBACEX relations with investors and analysts. Proof of this is that over 100 meetings were held with investment funds, five sectoral conferences in which it has participated, numerous roadshows and, moreover, the visits received at the production plants.

Furthermore, TUBACEX offers shareholders, investors and analysts different communication channels, such as the corporate website with a specific section for shareholders and investors and the Shareholder Office, which can be contacted by telephone, fax, post or e-mail.

Among the information that is regularly shared with investors and analysts, financial information (quarterly results, payment of dividends, etc.), commercial information (quarterly in the presentation of results and at specific moments when considered opportune) and industrial information or that regarding innovation (information on the main investments made in the presentation of results) can be highlighted.

El foco de TUBACEX en lo relativo a su relación con inversores y analistas es la transparencia y el diálogo permanente. Muestra de ello es que se han mantenido más de 100 reuniones con fondos de inversión, las cinco conferencias sectoriales en las que se ha participado, los numerosos roadshows realizados así como las visitas recibidas en las instalaciones productivas.

Además, TUBACEX pone a disposición de los accionistas, inversores y analistas diferentes canales de comunicación como la página web corporativa con un apartado específico para accionistas e inversores y la Oficina del Accionista con la que se puede contactar a través del teléfono, fax, correo postal o correo electrónico.

Entre la información que se comparte periódicamente con inversores y analistas cabe destacar la información financiera (resultados trimestrales, pago de dividendos, etc.), información comercial (trimestralmente en la presentación de resultados y de forma puntual cuando se considera oportuno) y la información industrial o sobre innovación (información sobre las principales inversiones realizadas en la presentación de resultados).



Community

COMUNIDAD

Since its origins over 50 years ago, the TUBACEX Group has been closely linked to the regions in which it is present from a dual perspective: business and social, which the company conceives as indivisible. As a benchmark in CSR and Good Governance, the TUBACEX Group has fostered different initiatives in the areas of employment, training, culture and sport, among others.

In 2015, as part of the TUBACEX commitment to employment and young people, diverse collaboration agreements have been entered into with Universities, employment and Vocational Training centers. It is worth mentioning the Novia Salcedo Foundation grants, Global Training Grants, Leonardo da Vinci Grants, the Basque Government's Internationalization Grant or the programs with vocational training centers (in Spain and Austria). These programs offered the opportunity to give practical training to the training cycles specialized in the field of maintenance at the work centers. Over the past four years, 70% of the young people participating in these programs in Austria and 50% of those participating in Spain have been taken on. Likewise, TUBACEX has maintained its

Desde sus inicios hace más de 50 años, el Grupo TUBACEX ha mantenido una firme vinculación con los territorios donde está presente desde una doble perspectiva: la empresarial y la social que la compañía concibe de manera indivisible. Referente en RSC y Buen Gobierno, el Grupo TUBACEX ha promovido distintas iniciativas en el ámbito del empleo, a formación, la cultura y el deporte, entre otras.

En el año 2015, dentro del compromiso de TUBACEX por el empleo y la juventud se han llevado a cabo diversos acuerdos de colaboración con Universidades, centros de empleo y Formación Profesional. Entre ellos cabe destacar las becas de la Fundación Novia Salcedo, Becas Global Training, Becas Leonardo de Vinci, Beca de Internacionalización del Gobierno Vasco o los programas con centros de formación profesional (en España y Austria). Estos programas ofrecieron la oportunidad de impartir una formación práctica en los centros de trabajo a los ciclos formativos especializados en el área de mantenimiento. En los últimos cuatro años, se han contratado al 70% de los jóvenes que participaron en estos programas en Austria y al 50% de los que participaron en España. Igualmente, TUBACEX ha mantenido su compromiso

commitment to the Novia Salcedo Award for Excellence in the Integration of Young Professionals.

As for sponsorships and patronages, regular collaboration with the Guggenheim Museum in Bilbao and the Artium Museum in Vitoria must be highlighted, as well as the participation of TUBACEX in the leading business forums: Association for Progress in Management, SEA-Alava Business Association, the Basque Business Circle and Basque Association of Maritime Industries (ADIMDE), among others.

Finally, the TUBACEX commitment to the communities in which it operates must be highlighted. Therefore, in 2015, the company laid the bases of the TUBACEX Foundation, the constitution of which began in January 2016. The TUBACEX Foundation was set up with the aim of channeling all of TUBACEX's efforts through an entity that is closely related to the business strategy, acting as an essential course to foster projects within three major areas of action: training, social transformation particularly in the field of functional diversity and development cooperation in those regions of the world in which the Group is present.

con la última edición de Premio Novia Salcedo a la Excelencia en la Integración de Jóvenes profesionales.

A nivel de patrocinios y mecenazgos, destacan las colaboraciones habituales con los museos Guggenheim de Bilbao y Artium de Vitoria, así como la participación de TUBACEX en los principales foros empresariales: Asociación para el progreso de la Dirección, SEA empresarios alaveses, el Círculo de Empresarios Vascos y la Agrupación de Industrias Marítimas de Euskadi (ADIMDE), entre otros.

Finalmente, cabe destacar el compromiso de TUBACEX por las comunidades en las que opera. Así en 2015, la compañía sentó las bases de la Fundación TUBACEX, cuya constitución comenzó en enero de 2016. La Fundación TUBACEX nace con la voluntad de canalizar todos los esfuerzos que TUBACEX viene realizando a través de una entidad que, estrechamente vinculada con la estrategia empresarial, sirva de cauce fundamental para el impulso de proyectos dentro de tres grandes áreas de actuación: la formación, la transformación social especialmente en el ámbito de la diversidad funcional y la cooperación al desarrollo en aquellas regiones del mundo en las que está presente.

6.7 Environmental Dimension

DIMENSIÓN AMBIENTAL

ENVIRONMENTAL MANAGEMENT

Within the global strategy of the TUBACEX Group, there is a commitment to the environment in the development of its activities, with a gradual implementation of measures that minimize the environmental impact derived from its activity at all of the business units through the establishment of pollution prevention measures and the use of clean technologies. This commitment is included in the Prevention, Quality and Environment Policy.

All of the TUBACEX plants identify the corresponding legal requirements in terms of the environment (emissions, waste, soil, energy, water, noise, etc.) and monitor their fulfillment, whereby they have environmental certification. More specifically, TTI ACERÁLAVA, SBER and Salem Tube have an Environmental Management System as per ISO 14001.

ENERGY CONSUMPTION

Energy consumption at the production plants is mainly related to electricity and thermal energy consumption, constantly monitoring indicators to identify opportunities to increase the efficiency of processes.

Some of the actions carried out in the previous year were:

- Reform of the AOD and Installation of gas lighters to heat ladles in Spain.
- Electricity consumption savings plan at all plants based on the modernization of lighting systems with more efficient light bulbs.

WATER CONSUMPTION

Water is one of the necessary resources for the development of the TUBACEX activity, particularly in surface treatment operations and tube degreasing operations, as well as its use in the cooling circuits. Regular monitoring of the main indicators in this field and their management have enabled consumption optimization in recent years.

Some measures to highlight are:

- Reduction of water consumption at the TTI Amurrio plant as a result of the recirculation of 100% of the alkaline water associated with the degreasing operations.
- Optimization of the operation in rinsing towers at TTI Llodio.
- Project to reduce unplanned mixtures of oil and water, with significant results at the extrusion mill in Austria.

GESTIÓN AMBIENTAL

Dentro de la estrategia global del Grupo TUBACEX se enmarca un compromiso con el medio ambiente en el desarrollo de sus actividades, con una implantación progresiva en todas sus unidades de negocio de medidas que minimicen el impacto medioambiental derivado de su actividad mediante el establecimiento de medidas de prevención de contaminación y uso de tecnologías limpias. Ese compromiso se recoge en su Política de Prevención, Calidad y Medio Ambiente.

Todas las plantas de TUBACEX realizan una identificación de los requisitos legales correspondientes en materia ambiental (emisiones, residuos, suelos, energía, agua, ruido, etc.) y un seguimiento de cara a garantizar de su cumplimiento, estando certificadas en materia medioambiental. Concretamente, TTI, ACERÁLAVA, SBER y Salem Tube disponen de un Sistema de Gestión Medioambiental según ISO 14001.

CONSUMO ENERGÉTICO

El consumo energético en las instalaciones productivas corresponde fundamentalmente al consumo de electricidad y energía térmica, realizándose un seguimiento continuo de los indicadores para identificar oportunidades de mejora en los procesos. Algunas de las actuaciones llevadas a cabo en el ejercicio anterior han sido:

- Reforma del AOD e Instalación de mecheros de oxigás para el calentamiento de cucharas en España
- Plan de ahorro de consumo eléctrico en todas las plantas basados en la modernización de los sistemas de iluminación por bombillas más eficientes.

CONSUMO DE AGUA

El agua constituye uno de los recursos necesarios para el desarrollo de la actividad de TUBACEX; concretamente en las operaciones de tratamiento superficial y desengrase de tubos, además de su empleo en los círculos de refrigeración. El seguimiento periódico de los principales indicadores en este ámbito y la gestión realizada ha permitido una optimización del consumo en los últimos años.

Algunas medidas destacadas han sido:

- Reducción del consumo de agua en TTI Amurrio como consecuencia de la recirculación del 100% de las aguas alcalinas asociadas a las operaciones de desengrase.
- Optimización de la operación en las torres de lavado en TTI Llodio.
- Proyecto para reducir las mezclas de aceite y aguas no planificadas, con resultados notorios en la prensa de extrusión en Austria.

EMISSIONS

Certain production processes carried out at TUBACEX involve different types of emissions. Steel melting and casting processes at steelworks, heating in furnaces, grinding and polishing, pickling, straightening and cold rolling are subject to regular controls to verify the fulfillment of the legal limits, carrying out regular actions to reduce their impact. An example of this was the implementation of the new ACERÁLAVA warehouse, aimed at confining the slag and refractory handling area, retaining the dust emitted and hence minimizing their exterior impact.



EMISIONES

Determinados procesos productivos desarrollados en TUBACEX llevan asociados diferentes tipos de emisiones. Procesos como la fusión y el colado del acero en la acería, el calentamiento en los hornos, el esmerilado y pulido, el decapado, el enderezado y laminado en frío... que están sometidos a controles periódicos para verificar el cumplimiento de los límites legales, realizándose actuaciones periódicas para reducir su impacto. Un ejemplo de ello, fue la implementación en 2015 de una nueva nave en ACERÁLAVA orientada a confinar la zona de manipulación de escorias y refractarios, reteniendo el polvo emitido y, de esta forma, minimizando, su afección exterior.

SOIL AND NOISE

At all of the TUBACEX plants, soil management is adapted to the provisions set out in the prevailing legislation, regularly updating the indicators in order to minimize the impact of the activity in the soil quality.

SUELO Y RUIDO

En todas las instalaciones de TUBACEX la gestión del suelo se adecúa a lo establecido en la normativa vigente, realizándose actualizaciones periódicas de los indicadores con el objetivo de minimizar el impacto de la actividad en la calidad del suelo.

WASTE

The activities developed at the production plants are associated with waste generation, such as slag, refractory, steel dust and acid waste. In this respect, TUBACEX carries out a management role for the proper separation and classification of waste, its monitoring and analysis of the most efficient management method from an environmental and economic point of view for each of the categories. The increase in the recovered waste amounts is an annual environment, reaching specific milestones each year. There are also specific actions by Business Unit, such as the plan to improve the control and reduction of Trichloroethylene levels developed at the plants in the USA.

RESIDUOS

Las actividades desarrolladas en las instalaciones productivas llevan asociada la generación de residuos como escorias, refractarios, polvo de acería y residuos ácidos. TUBACEX desarrolla en este sentido una labor de gestión para la correcta separación y clasificación, seguimiento de la generación de los mismos y análisis del método de gestión más eficiente desde el punto de vista ambiental y económico para cada una de las categorías. El incremento de las cantidades valorizadas de residuos se constituye anualmente como objetivo ambiental prioritario, alcanzándose hitos específicos en cada ejercicio. También existen actuaciones específicas por Unidad de Negocio, como el plan de mejoras para el control y reducción de los niveles de Trichloroethylene desarrollado en las instalaciones de EEUU.

7

ANNUAL ACCOUNTS CUENTAS ANUALES

7 Annual Accounts

CUENTAS ANUALES

Consolidated balance sheets as 31 december (Thousands of euros)

Balances de situación consolidados al 31 de diciembre (Miles de euros)

ASSETS	ACTIVO	31.12.2015	31.12.2014
NON-CURRENT ASSETS	ACTIVO NO CORRIENTE		
Intangible assets:	Inmovilizado intangible:	68,816	36,887
Goodwill	Fondo de comercio	28,383	18,375
Other intangible assets	Otro inmovilizado intangible	40,433	18,512
Property, plant and equipment	Inmovilizado material	263,739	198,726
Investments accounted for using the equity method	Inversiones contabilizadas aplicando el método de la participación	608	775
Derivative financial instruments	Instrumentos financieros derivados	201	-
Non-current financial assets	Activos financieros no corrientes	9,964	5,964
Deferred tax assets	Activos por impuestos diferidos	51,118	44,912
TOTAL NON-CURRENT ASSETS	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	394,446	287,264
CURRENT ASSETS	ACTIVO CORRIENTE		
Inventories	Existencias	226,726	208,972
Trade and other receivables:	Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar:	93,889	94,045
Trade receivables for sales and services	Clientes por ventas y prestación de servicios	79,811	67,767
Other receivables	Otros deudores	11,967	25,836
Current tax assets	Activos por impuesto corriente	2,111	442
Derivative financial instruments	Instrumentos financieros derivados	358	577
Current financial assets	Activos financieros corrientes	98,888	68,361
Other current assets	Otros activos corrientes	955	819
Cash and cash equivalents	Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	43,862	40,230
TOTAL CURRENT ASSETS	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	464,678	413,004
TOTAL ASSETS	TOTAL ACTIVO	859,124	700,268

EQUITY AND LIABILITIES	PATRIMONIO NETO Y PASIVO	31.12.2015	31.12.2014
EQUITY	PATRIMONIO NETO		
Shareholders' equity:	Fondos propios:	279,386	277,485
Registered share capital	Capital escriturado	59,840	59,840
Share premium	Prima de emisión	17,108	17,108
Revaluation reserves	Reserva de revalorización	3,763	3,763
Other reserves of the Parent and of fully consolidated companies and companies accounted for using the equity method	Otras reservas de la Sociedad dominante y sociedades consolidadas por integración global y por el método de la participación	198,112	183,531
Treasury shares	Acciones propias	(7,850)	(7,850)
Profit for the year attributable to the Parent	Resultado del ejercicio atribuido a la Sociedad Dominante	8,413	23,761
(Interim dividend)	(Dividendo a cuenta)	-	(3,000)
Other equity instruments	Otros instrumentos de patrimonio neto	-	332
Valuation adjustments:	Ajustes por cambio de valor:	9,193	4,683
Translation differences	Diferencias de conversión	9,979	5,500
Hedges	Operaciones de cobertura	(786)	(817)
Equity attributable to the Parent	Patrimonio neto atribuido a la Sociedad dominante	288,579	282,168
Non-controlling interests	Intereses minoritarios	28,910	2,933
TOTAL EQUITY	TOTAL PATRIMONIO NETO	317,489	285,101
Non-Current Liabilities	PASIVO NO CORRIENTE		
Long-term provisions	Provisiones no corrientes	3,180	4,834
Deferred income	Ingresos diferidos	1,798	1,948
Non-current financial liabilities:	Pasivos financieros no corrientes:	166,871	121,269
Bank borrowings	Deudas con entidades de crédito	166,091	120,733
Derivative financial instruments	Instrumentos financieros derivados	780	536
Employee benefit obligations	Prestaciones a los empleados	13,551	14,618
Deferred tax liabilities	Pasivos por impuestos diferidos	17,624	4,354
Other non-current financial liabilities	Otros pasivos financieros no corrientes	12,564	16,241
TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	215,588	163,264
CURRENT LIABILITIES	PASIVO CORRIENTE		
Short-term provisions	Provisiones corrientes	5,717	5,899
Current financial liabilities:	Pasivos financieros corrientes:	198,055	143,460
Debt instruments and other marketable securities	Obligaciones y otros valores negociables	24,951	26,197
Bank borrowings	Deudas con entidades de crédito	172,168	113,162
Derivative financial instruments	Instrumentos financieros derivados	936	1,101
Other financial liabilities	Otros pasivos financieros	-	3,000
Trade and other payables:	Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar:	122,275	102,544
Payable to suppliers	Proveedores comerciales	96,435	74,338
Other accounts payable	Otras cuentas a pagar	25,558	27,511
Current tax liabilities	Pasivos por impuesto corriente	282	695
TOTAL CURRENT LIABILITIES	TOTAL PASIVO CORRIENTE	326,047	251,903
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	859,124	700,268

Consolidated statements of profit or loss (Thousands of Euros)

Cuenta de pérdidas y ganancias consolidadas (Miles de euros)

		2015	2014
CONTINUING OPERATIONS:	OPERACIONES CONTINUADAS:		
Revenue	Importe neto de la cifra de negocios	533,415	546,650
+/- Changes in inventories of finished goods and work in progress	+/- Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	(16,007)	7,726
In-house work on non-current assets	Trabajos realizados por el grupo para su activo	4,035	2,802
Procurements	Aprovisionamientos	(280,464)	(292,644)
Other operating income	Otros ingresos de explotación	4,719	6,641
Staff costs	Gastos de personal	(124,137)	(119,072)
Other operating expenses	Otros gastos de explotación	(88,548)	(87,971)
Depreciation and amortisation charge	Amortización del inmovilizado	(33,374)	(20,473)
Gains on bargain purchases arising from consolidation	Diferencia negativa de consolidación	15,925	-
PROFIT FROM OPERATIONS	RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	15,564	43,659
Finance income	Ingresos financieros	1,360	1,878
Finance costs	Gastos financieros	(14,647)	(13,372)
Exchange differences	Diferencias de cambio	(525)	472
FINANCIAL LOSS	RESULTADO FINANCIERO	(13,812)	(11,022)
Result of companies accounted for using the equity method	Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	88	13
PROFIT BEFORE TAX	RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	1,840	32,650
Income tax	Impuesto sobre beneficios	5,425	(9,389)
PROFIT FOR THE YEAR FROM CONTINUING OPERATIONS	RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS	7,265	23,261
Profit from discontinued operations	Resultado procedente de las actividades discontinuadas	-	-
CONSOLIDATED PROFIT FOR THE YEAR	RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO	7,265	23,261
PROFIT ATTRIBUTABLE TO:	ATRIBUIDO A:		
The Parent	La Sociedad Dominante	8,413	23,761
Non-controlling interests	Intereses minoritarios	(1,148)	(500)
EARNINGS PER SHARE (IN EUROS):	BENEFICIO POR ACCIÓN (EN EUROS)		
Basic	- Básicas	0.065	0.183
Diluted	- Diluidas	0.065	0.183

Consolidated statements of cash flows (Thousands of Euros)

Estados de flujo de efectivo consolidados (Miles de euros)

		2015	2014
CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES:	FLUJOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN		
PROFIT FOR THE YEAR BEFORE TAX	BENEFICIO DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS	1,840	32,650
Adjustments for:	Ajustes del resultado:		
Depreciation and amortisation charge	Amortizaciones	33,374	20,473
Exchange (gains) losses	Gastos/Ingresos por diferencias de cambio	525	(472)
Change in write-downs and provisions	Variación de provisiones	3,986	2,028
Finance income	Ingresos financieros	(858)	(1,193)
Finance costs	Gastos financieros	14,647	13,372
Share of results of companies accounted for using the equity method	Participación en los resultados de las inversiones contabilizadas por el método de la participación	(88)	(13)
Change in the fair value of financial instruments	Variación en el valor razonable de instrumentos financieros	(502)	(685)
Change in equity instruments - share-based payment transactions	Variación de instrumentos de patrimonio - pagos basados en acciones	166	166
In-house work on non-current assets	Trabajos efectuados por el Grupo para activos no corrientes	(4,035)	(2,802)
Recognition of government grants in profit or loss	Imputación de subvenciones oficiales a resultados	(330)	(1,353)
Gains on bargain purchases arising from consolidation	Diferencia negativa de consolidación	(15,925)	-
		32,800	62,171
CHANGES IN WORKING CAPITAL:	CAMBIOS EN EL CAPITAL CIRCULANTE:		
Inventories	Existencias	11,358	(23,528)
Trade and other receivables	Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	41,548	41,189
Other current assets	Otros activos corrientes	(136)	110
Trade and other payables	Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	(8,366)	345
Other current liabilities	Otros pasivos corrientes	(944)	107
Other non-current assets and liabilities	Otros activos y pasivos no corrientes	(2,156)	1,862
		41,304	20,085
OTHER CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES:	OTROS FLUJOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN:		
Interest paid	Intereses pagados	(11,203)	(13,001)
Income tax received/(paid)	Impuesto sobre las ganancias cobrado/(pagado)	(695)	321
NET CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES (I)	FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN (I)	62,206	69,576
CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES:	FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:		
Proceeds from disposal of non-current assets	Procedente de la venta de inmovilizado	2,105	2,595
Proceeds from disposal of financial assets	Procedente de la venta de activos financieros	341	12,586
Interest received	Intereses recibidos	858	1,193
Investments accounted for using the equity method	Inversiones contabilizadas aplicando el método de la participación	256	699
Acquisition of property, plant and equipment	Adquisición de inmovilizado material	(25,122)	(21,143)
Acquisition of intangible assets	Adquisición de activos intangibles	(1,785)	(4,318)
Acquisition of other financial assets	Adquisición de otros activos financieros	(29,708)	(67,500)
Investments in business units	Inversiones en unidades de negocio	(53,247)	-
NET CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES (II)	FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN (II)	(106,302)	(75,888)
CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES:	FLUJOS DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN:		
Proceeds from issue of bank borrowings	Emisión de deudas con entidades de crédito	172,101	79,267
Proceeds from issue of other borrowings	Emisión de otras deudas financieras	24,951	26,190
Repayment of bank borrowings	Devolución y amortización de deudas con entidades de crédito	(113,162)	(72,823)
Repayment of other borrowings	Devolución de otras deudas financieras	(26,197)	-
Repayment or settlement of other financial liabilities	Devolución de otros pasivos financieros	(461)	-
Dividends paid	Pago de dividendos	(9,504)	(3,006)
NET CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES (III)	FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN (III)	47,728	29,628
EFFECT OF FOREIGN EXCHANGE RATE CHANGES (IV)	EFFECTO DE LAS VARIACIONES DE TIPO DE CAMBIO (IV)	-	-
NET INCREASE/(DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS (I+II+III+IV)	AUMENTO/(DISMINUCIÓN) NETA DE EFECTIVO Y OTROS MEDIOS LÍQUIDOS EQUIVALENTES (I+II+III+IV)	3,632	23,316
Cash and cash equivalents at 1 January	Efectivo y otros medios líquidos equivalentes al efectivo al 1 de enero	40,230	16,914
CASH AND CASH EQUIVALENTS AT 31 DECEMBER	Efectivo y otros medios líquidos equivalentes al 31 de diciembre	43,862	40,230

8

BUSINESS DIRECTORY DIRECTORIO DE EMPRESAS

8 Business Directory

DIRECTORIO DE EMPRESAS

Production Sites. Plantas de Producción

T.T.I. LLODIO

Tres Cruces 8 PO Box 22
01400 LLODIO (ALAVA), SPAIN
Phone: +34 94 671 93 00
Fax: +34 94 672 50 62 / 74
E-mail: sales@tubacex.com

T.T.I. AMURRIO

Polígono Industrial Saratxo
01470 AMURRIO (ALAVA), SPAIN
Phone: +34 94 671 93 00
Fax: +34 94 672 50 62 / 74
E-mail: sales@tubacex.com

T.T.I. OCTG

Polígono Industrial Saratxo
01470 AMURRIO (ALAVA), SPAIN
Phone: +34 94 671 93 00
Fax: +34 94 672 50 62 / 74
E-mail: sales@tubacex.com

SALEM TUBE

951 Fourth Street
GREENVILLE (PA) 16125, U.S.A.
Phone: +1 724 646 43 01
Fax: +1 724 646 43 11
E-mail: sales@salemtube.com

SBER

Rohrstrasse 1
A-2630 TERNITZ, AUSTRIA
Phone: +43 2630 3160
Fax: +43 2630 369 47
E-mail: office@sber.co.at

SBER PU

Rohrstrasse 1
A-2630 TERNITZ, AUSTRIA
Phone: +43 2630 3160
Fax: +43 2630 369 47
E-mail: office@sber.co.at

ACERÍA DE ÁLAVA

Polígono Industrial Saratxo
01470 AMURRIO (ALAVA), SPAIN
Phone: +34 945 89 14 61
Fax: +34 945 39 30 01
E-mail: aceralavasales@tubacex.com

T.T.A.

Barrio Arenaza, 10
01474 ARTZINIEGA (ALAVA), SPAIN
Phone: +34 945 39 60 30
Fax: +34 945 39 60 64
E-mail: ttasales@tta.es

IBF Fittings Division

Via Bonina Est, 20
29010 SAN NICOLÒ (PIACENZA), ITALIA
Phone: +39.0523.76641
Fax: +39.0523.766451
Email: sales@ibfgroup.it

IBF Tubes Division

Via Gandhi, 17/19
20010 VITTUONE (MILAN), ITALIA
Phone: +39.02.9025131
Fax: +39.02.90251340
Email: sales@ibfgroup.it

JSI Co.

Jilin City
CHINA
Phone: +39.039.6825201
Fax: +39.039.68252855
Email: sales@ibfgroup.it

TUBACEX India

PLOT NO. 131/1,
UMBERGAON SANJAN ROAD,
UMBERGAON-396171.
DIST. VALSAD- GUJARAT
INDIA
Phone: +91 22 40015324
Email: sales@tubacexindia.com

TUBACEX EUROPE

Brieltjenspolde 28
4921 PJ MADE, NETHERLANDS
Phone: +31 0 162 690 430
Fax: +31 0 162 690 435
E-mail: marcel.villares@tubacex.nl

TUBACEX POLAND

Wrzosowa 36
41-250 CZELADZ, POLAND
Phone: +48 32 253 99 67
Fax: +48 32 206 82 48
E-mail: bronislaw.flak@sber.com.pl

TUBACEX CZECH REPUBLIC

Rudnik 4. Areal MZ Liberec
543-72-RUDNIK, CZECH REPUBLIC
Phone: +420 603 817 985
Fax: +420 271 001 190
E-mail: martin.broz@sbpraha.cz

TUBACEX FRANCE

9 rue du 11 Novembre
93600 AULNAY SOUS BOIS, FRANCE
Phone: +33 1 48 79 30 50
Fax: +33 1 48 79 18 06
E-mail: frederic.bouvier@sbtf.fr
E-mail: aline.hogniard@sbtf.fr

TUBACEX GERMANY

Am Wasserturm 6
40668 MEERBUSCH, GERMANY
Phone: +49 2150 70 567-0
Fax: +49 2150 70 567-20
E-mail: paul.knobling@sber.de

TUBACEX ITALY

Via Vitruvio 43
20124 MILAN, ITALY
Phone: +39 02 669 55 05
Fax: +39 02 673 84 592
E-mail: sales@tubacexitalia.it

TUBACEX HUNGARY

Nemesacél Kereskedelmi Kft.
Bokor utca 15-19,
H-1036 BUDAPEST, HUNGARY
Phone: +36 1 250 23 42
Fax: +36 1 250 23 46
Email: jozsef.horvath@sber.hu

TUBACEX CIS

Litovsky Boulevard, 6, korpus. 3, app. 297
117588 MOSCOW
RUSSIA
Phone: +7 916 644 22 51
Fax: +7 495 959 21 80
E-mail: okulyk@tubacex.su

TUBACEX AMERICA

5430 Brystone Drive,
HOUSTON, TEXAS 77041, U.S.A.
Phone: +1 713 856 27 00
Fax: +1 713 856 27 99
E-mail: sales@tubacex-usa.com

TUBACEX ASIA

China Merchants Plaza
Unit #1502 - East Building 333,
Chengdu Bei Road
SHANGHAI 200041, CHINA
Phone: +86 21 5298 0242 (6 ext.)
+86 1331 1681 767
Fax: +86 21 5298 0241
E-mail: tubacexasia@tubacex.com.cn

TUBACEX MIDDLE EAST

Dubai Airport Free Zone Area
Building 6EA (East Wing-Block A),
Office 217
P.O. Box: 293692. DUBAI, UAE
Phone: +971 4 701 72 12
Fax: +971 4 701 72 13
E-mail: middle.east@ae.tubacex.com

TUBACEX SOUTH EAST ASIA

Phone: +65 98 628 383
E-mail: sales-sg@tubacex.com

Service Centers. Centros de Servicio

COTUBES

Polígono Industrial Saratxo
01470 AMURRIO (ALAVA), SPAIN
Phone: +34 945 39 36 00
Fax: +34 945 39 34 22
E-mail: jbilbao@cotubes.es

M.I.S.

Z.A.C. des Chesnes Nord
Rue des Combes,
38290 SATOLAS & BONCE, FRANCE
Phone: +33 474 94 00 64
Fax: +33 474 95 48 42
E-mail: m.i.s@fr.oleane.com

TUBACEX AMERICA

5430 Brystone Drive,
HOUSTON, TEXAS 77041, U.S.A.
Phone: +1 713 856 27 00
Fax: +1 713 856 27 99
E-mail: sales@tubacex-usa.com

TSS Brazil

Avenida Paulista 2300,
Piso Pilotis - Sala 31
01310-300, SÃO PAULO, BRASIL
E-mail: admin@tssbrasil.com.br

TUBACEX ASIA

China Merchants Plaza
Unit #1502 - East Building 333, Chengdu
Bei Road
SHANGHAI 200041, CHINA
Phone: +86 21 5298 0242 (6 ext.)
+86 1331 1681 767
Fax: +86 21 5298 0241
E-mail: tubacexasia@tubacex.com.cn

TUBACEX SERVICES

Bº Tijero 507, Solares
39719 MARINA DE CUDEYO
(CANTABRIA), SPAIN

GRUPO TUBOS MECÁNICOS

C/ Hostal del Pí, nº 14 - P.I. Barcelonés
08630 ABRERA (BARCELONA), SPAIN
Phone: +34 93 770 33 33
Fax: +34 93 770 24 54
E-mail: tmbarcelona@tubosmecanicos.es

Office Madrid:

Phone: +34 91 871 13 28
Fax: +34 91 870 18 49
E-mail: tmmadrid@tubosmecanicos.es

Office North:

Phone: +34 945 39 98 00
Fax: +34 945 39 98 33
E-mail: tmnorte@tubosmecanicos.es

Office Zaragoza:

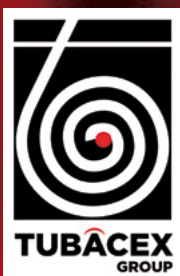
Phone: +34 976 57 10 10
Fax: +34 976 57 17 74
E-mail: tmzaragoza@tubosmecanicos.es

Office Valencia:

Phone: +34 96 151 70 86
Fax: +34 96 151 71 01
E-mail: tmvalencia@tubosmecanicos.es

Office Galicia:

Phone: +34 986 33 95 00
Fax: +34 986 33 80 33
E-mail: tmgalicia@tubosmecanicos.es



Tres Cruces, 8
01400 LLODIO (ALAVA)
SPAIN
Phone: +34 946 719 300
Fax: +34 946 725 062
E-mail: sales@tubacex.com
WWW.TUBACEX.COM