



**TUBACEX**  
GROUP

20

**ANNUAL REPORT**  
INFORME ANUAL

17

20



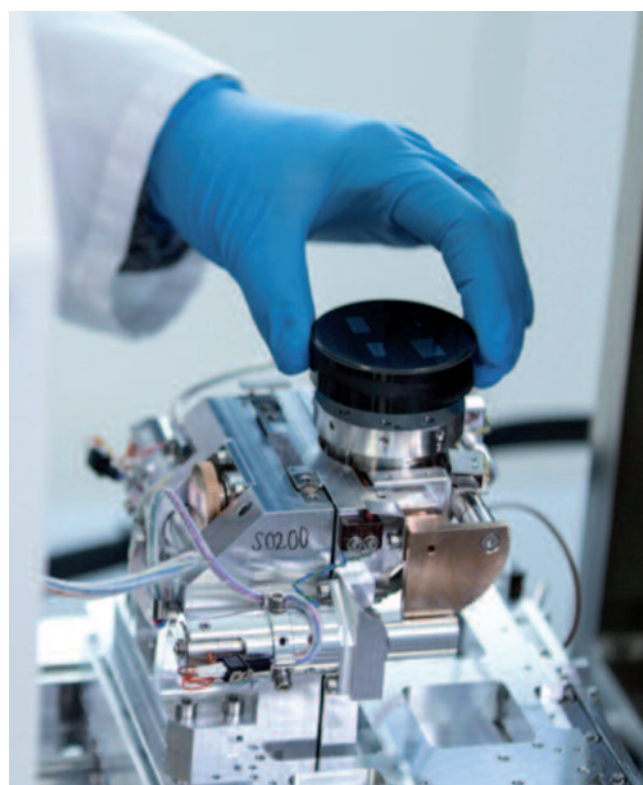
**ANNUAL REPORT**  
INFORME ANUAL

17

**TUBACEX**  
GROUP

ANNUAL REPORT 2017 INFORME ANUAL





**TUBACEX**  
GROUP

# CONTENTS

## ÍNDICE

04 | **0**  
**LETTERS TO SHAREHOLDERS**  
CARTAS A LOS ACCIONISTAS

10 | **1**  
**CORPORATE INFORMATION**  
INFORMACIÓN CORPORATIVA

20 | **2**  
**2017 HIGHLIGHTS**  
ACONTECIMIENTOS DE 2017

30 | **3**  
**PERFORMANCE FOR THE YEAR**  
EVOLUCIÓN DEL EJERCICIO

66 | **4**  
**STRATEGY**  
ESTRATEGIA

**5** | 82  
**TUBACEX SHARES**  
**IN 2017**

LA ACCIÓN DE TUBACEX  
EN 2017

**6** | 88  
**GENERATING**  
**VALUE**  
GENERANDO  
VALOR

**7** | 126  
**ANNUAL ACCOUNTS**  
CUENTAS ANUALES

**8** | 132  
**BUSINESS DIRECTORY**  
DIRECTORIO DE EMPRESAS





0

## LETTERS TO SHAREHOLDERS

CARTAS A  
LOS ACCIONISTAS

---





# ÁLVARO VIDEGAIN

CHAIRMAN • PRESIDENTE

## Dear Shareholder,

Once again I am delighted to write to you as the Chairman of TUBACEX Board of Directors to share with you the highlights of 2017. It has been a complex financial year framed against a challenging market backdrop for the third consecutive year. This backdrop was the result of continued stagnation of investment in the sector and further reduction of demand in almost all our products and regions.

In spite of this, TUBACEX strategic position has helped us to increase our market share in higher value-added products. This in turn has enabled us to partially mitigate the negative market situation impact, but above all, to gain an unprecedented vision for forthcoming years. For yet another year, we have excelled at managing uncertainty, closing a crisis period which we expect to leave behind and continue to strengthen our leadership worldwide and become consolidated as a global leader.

We have adapted our business to a market whose nature has also been transformed. Our strategic plan is firmly rooted in providing value through high technological value tubular solutions. This requires reinventing ourselves as we have been doing over the last decade, working very proactively towards management excellence, competitiveness, continuous improvement and innovation.

And we have done this by extending our commitment to value generation and channeling part of it through Tubacex Foundation. In 2017, we have intensified our engagement

with the most vulnerable groups, supporting the growth of the regions where we are present. Thus, we have continued our dual training programs, likewise our national and international scholarships which promote the development of young people; we have also encouraged the integration of groups with different skills; as well as promoting access to education for boys and girls in Palghar, a district located just a few kilometers away from our plant, in collaboration with UNICEF. We cannot comprehend our economic growth without social prosperity.

All this is possible thanks to the essential backing provided by our shareholders whose trust is reflected in the price of our shares, with a revaluation of 22.7% due to the good projections expected for the sector, supported by oil price recovery and in line with improved prices of raw materials. On December 31st 2017, TUBACEX share price was at €3.35 representing a market capitalization of €445.5 million, i.e. 22.7% higher than at the close of 2016.

We look to the future and trust growth projections will enable us to sail with a favorable wind and peace of mind to start the year with higher expectations thanks to the record figure of Premium Product orders secured during 2017. Moreover, we still have a very solid balance sheet, which combined with our global leadership, indicates that 2018 financial year will be better than the year we have closed. As a shareholder, we welcome you to this new cycle and thank you for the trust you continue to place in our project, which is also yours.



TUBACEX  
GROUP

ANNUAL REPORT 2017 INFORME ANUAL



“Working very proactively towards management excellence, competitiveness, continuous improvement and innovation.”

“Trabajando muy activamente la excelencia en la gestión, la competitividad, la mejora continua y la innovación.”

## 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 durante el ejercicio 2017, un año complejo que ha transcurrido en un contexto difícil de mercado por tercer año consecutivo como consecuencia de la continuación de la parálisis de las inversiones en el sector, y la consiguiente disminución de la demanda en la práctica totalidad de nuestros productos y regiones.

A pesar de ello, el posicionamiento estratégico de TUBACEX nos ha permitido el aumento de cuota de mercado en los productos de mayor valor añadido, lo que ha supuesto paliar en parte la mala situación del mercado y, sobre todo, ganar una visibilidad sin precedentes para los próximos años. Un año más, hemos gestionado la incertidumbre de manera meritoria finalizando un ciclo de crisis que prevemos dejar atrás y poder seguir fortaleciéndonos como líder mundial, consolidándonos como un referente a nivel global.

Hemos transformado nuestro negocio en un mercado que igualmente ha visto alterada su naturaleza. Nuestro Plan Estratégico está fundamentado claramente en aportar valor a través de soluciones tubulares de alto valor tecnológico y eso significa reinventarse de la manera que lo hemos venido haciendo durante la última década, trabajando muy activamente la excelencia en la gestión, la competitividad, la mejora continua y la innovación.

Y lo hemos hecho además extendiendo nuestro compromiso con la generación de valor, parte de él, canalizándolo a través de la Fundación Tubacex. Durante el 2017 hemos intensifi-

cado nuestra apuesta por los colectivos más desprotegidos apoyando el crecimiento de las regiones en las que estamos presente. Así, hemos continuado nuestros programas de formación dual y becas nacionales e internacionales que favorecen el desarrollo de los más jóvenes; hemos impulsado la integración de colectivos con talento diverso y, en colaboración con UNICEF, el acceso a la educación de los niños y niñas de Palghar, un distrito ubicado a escasos kilómetros de nuestra planta de producción en la India. Porque no entendemos nuestro crecimiento económico sin una prosperidad social.

Todo ello ha sido posible gracias al respaldo indispensable de nuestros accionistas cuya confianza hemos visto reflejada en el precio de la acción con una revalorización del 22,7% debido a las buenas perspectivas esperadas en el sector, apoyadas en la recuperación del precio de petróleo y en línea con la mejora de los precios experimentada por las materias primas. La acción de TUBACEX cerró el 31 de diciembre de 2017 en 3,35 euros por acción, lo que supone una capitalización bursátil de 445,5 millones de euros, es decir un 22,7% superior al cierre de 2016.

Miramos al futuro y lo hacemos confiando en que las previsiones de crecimiento nos permitan navegar con el viento a favor, con la tranquilidad de poder empezar el año con una mayor visibilidad gracias a la cifra récord de captación de Producto Premium alcanzada durante 2017. Además, seguimos contando con un balance muy sólido, lo cual unido a nuestro liderazgo mundial nos indica que el ejercicio del 2018 será mejor que el que acabamos de cerrar. Como accionista: le damos la bienvenida a este nuevo ciclo y agradecemos la confianza que siguen depositando en nuestro proyecto, que también es el suyo.



# JESÚS ESMORÍS

CEO · CONSEJERO DELEGADO

**TUBACEX**  
GROUP

ANNUAL REPORT 2017 INFORME ANUAL

“During 2017, our performance has remained stable in a market dominated by uncertainty.”

“Durante 2017 hemos mantenido un comportamiento estable en un mercado dominado por la incertidumbre.”

## Dear Shareholder,

Yet another year, I am delighted to share with you the assessment of the management and financial results for the financial year 2017, as well as the major milestones we have reached during that year. During this period, we have undoubtedly accelerated our positioning as a global supplier of tubular solutions, closing a record year in terms of winning high technology value orders, with a backlog of over €700 million. This will materialize in the first quarter of 2018 and based on this we can anticipate significantly improved results.

During 2017, our performance has remained stable in a market dominated by uncertainty. Over the last three years we have experienced the worst crisis in the sector, with a significant reduction in investments leading to an unprecedented drop in manufactured volumes and fierce price competition. Despite the situation, we have managed to sail through the crisis and achieved reasonable results with sales of €490.4 million, 0.7% below the sale figure of 2016.

This backdrop has forced us to make extraordinary adjustments associated with conventional product manufacturing in Austria which will now be moved to India. Without these adjustments, the EBITDA at the end of the year would have been in line with that registered in 2016. Furthermore, we have recorded non-recurring items amounting to a total figure of €23.4 million, which mainly include derecognizing the Austrian company's goodwill. These items solely affect the Group's net profit or loss, which at year end stood at

-€19.7 million but had no impact on cash flow. It is worth highlighting 2017 would have ended with profit, had it not been for these adjustments.

With them we wanted to close a cycle, in line with our strategy of boosting higher added-value manufacturing in Europe and America, while completing the standard product package manufactured in Asia.

2017 was a year of sustained progress where we can highlight TUBACEX positioning in the Premium segment, combined with constant efforts to increase efficiency and cost control. Undoubtedly, these achievements would have not been possible without the dedication and commitment of our professional teams and the trust which you, as a shareholder, have placed in us.

Thanks to this, we have closed a period of uncertainty and look to the future with optimism and peace of mind in the knowledge that we have created a successful company, with a business strategy capable of resisting the worst scenario. We trust the market will support our growth and recovery projections will materialize in our sector. Now more than ever, we are in a favorable position not only to make the most of the opportunities offered by the market, but also to create new business opportunities, with courage and enthusiasm, as well as the additional drive of having your trust, as a shareholder, in our business project.

## Estimado accionista,

Un año más es para mí un placer compartir con usted el balance de la gestión y resultados financieros del 2017, así como los hitos más destacados que hemos alcanzado durante el último ejercicio. Se trata de un periodo en el que sin duda hemos acelerado nuestro posicionamiento de proveedor global de soluciones tubulares cerrando un año récord en términos de captación de pedidos de alto valor tecnológico, con una cartera de más de 700 millones de euros, cuyo efecto se materializará desde el primer trimestre de 2018 permitiendo anticipar una mejora significativa de resultados.

Durante 2017 hemos mantenido un comportamiento estable en un mercado dominado por la incertidumbre. Durante los tres últimos años hemos atravesado la peor crisis del sector con una reducción significativa de las inversiones provocando una caída sin precedentes en los volúmenes fabricados y una intensa competencia en precios. A pesar de esta situación, hemos podido atravesar la crisis con unos resultados razonables, con unas ventas de 490,4 millones, un 0,7% inferior a las alcanzadas en 2016.

Este escenario nos ha impulsado a realizar unos ajustes extraordinarios ligados a la fabricación de producto convencional en Austria que pasará a realizarse en la India, y sin los cuales el EBITDA de cierre habría estado en línea con el registrado en el año 2016. Asimismo, hemos registrado unos apuntes contables no recurrentes por un importe total de 23,4 millones de euros, entre los que se encuentra principalmente la baja del fondo de comercio de la filial austríaca, que

afectan únicamente al beneficio neto del Grupo, cuyo resultado a cierre del ejercicio es de -19,7 millones de euros, y no tienen efecto alguno sobre la caja. Cabe destacar que sin estos ajustes el cierre del año hubiera sido positivo. Con estos ajustes hemos querido cerrar un ciclo, en línea con nuestra estrategia de potenciar la fabricación de mayor valor añadido en Europa y América, mientras completamos el paquete con producto estándar fabricado en Asia.

Y es que 2017 ha sido un año en el que hemos seguido avanzando, de manera destacada, en el posicionamiento de TUBACEX en el segmento premium, unido a los esfuerzos constantes en el aumento de la eficiencia y el control de costes. Sin duda, unos logros que no hubieran sido posibles sin la dedicación y compromiso de nuestros equipos profesionales y la confianza que, como accionista, ha depositado en nosotros.

Gracias a ello, despedimos una etapa de incertidumbre y miramos al futuro con el optimismo y la tranquilidad de haber conformado una compañía de éxito, con una estrategia de negocio capaz de soportar el peor escenario. Confiamos en que el mercado apoye nuestro crecimiento materializándose las previsiones de recuperación que rodean al sector. Ahora, más que nunca, estamos en una posición ventajosa no solo para aprovechar las oportunidades que nos brinde el mercado, sino para crear nuevas oportunidades de negocio, con entusiasmo y valentía y con el estímulo adicional de contar con la confianza que como accionista ha depositado en este proyecto empresarial.





**TUBACEX**  
GROUP

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

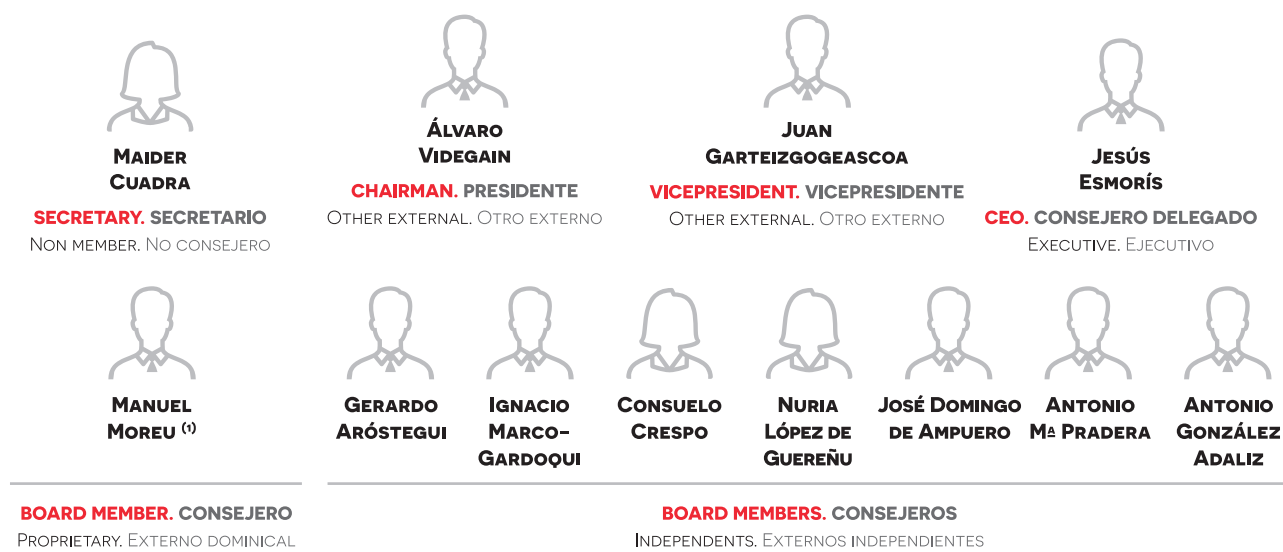
# 1.1

## GOVERNING BODIES

### ÓRGANOS DE GOBIERNO

#### BOARD OF DIRECTORS

#### CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN



(1) In representation of 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<br>Auditoría y Cumplimiento                                                      | Appointments & Remunerations<br>Nombramientos y Retribuciones                                     | Strategy & Investments<br>Estrategia e Inversiones                          |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| Ignacio Marco-Gardoqui<br>Nuria López de Guereñu<br>Juan Garteizgogascoa<br>Antonio González-Adalid | Antonio M <sup>a</sup> Pradera<br>Consuelo Crespo<br>José Domingo de Ampuero<br>Gerardo Aróstegui | Álvaro Videgain<br>Jesús Esmorís<br>Antonio González-Adalid<br>Manuel Moreu |

#### EXECUTIVE TEAM

#### COMITÉ DE DIRECCIÓN



Roberto Cazzaniga, from IBF, remains as member of the Executive Team. Roberto Cazzaniga, de IBF, se mantiene como miembro del Comité de Dirección.



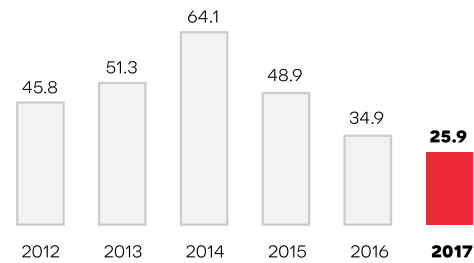
# 1.2

## KEY FIGURES

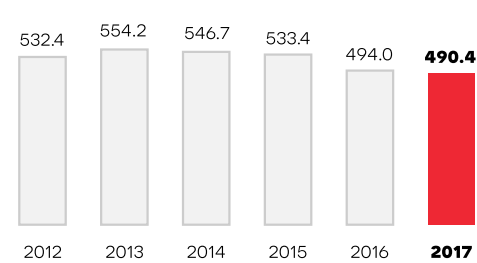
### PRINCIPALES CIFRAS DEL EJERCICIO



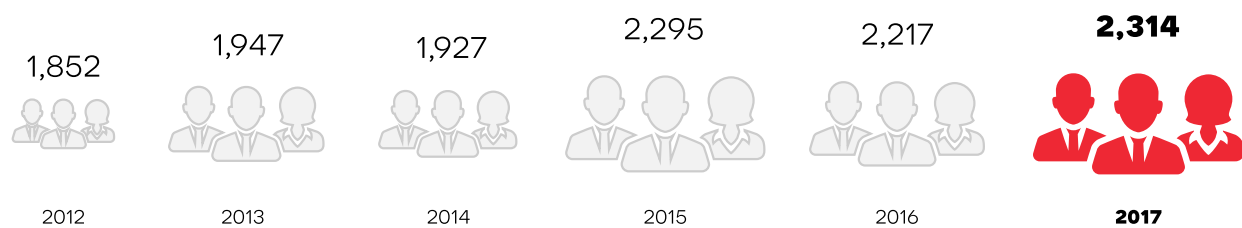
#### EBITDA



#### SALES



#### EMPLOYEES



## KEY FIGURES PRINCIPALES CIFRAS

|                                 |                                      | 2012  | 2013  | 2014  | 2015  | 2016  | 2017                |
|---------------------------------|--------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|---------------------|
| SALES                           | VENTAS                               | 532.4 | 554.2 | 546.7 | 533.4 | 494.0 | 490.4               |
| ADJUSTED SALES <sup>1</sup>     | VENTAS AJUSTADAS <sup>1</sup>        | 532.4 | 575.4 | 612.0 | 554.1 | 556.6 | 534.0               |
| GROSS OPERATING PROFIT (EBITDA) | RDO. BRUTO DE EXPLOTACIÓN            | 45.8  | 51.3  | 64.1  | 48.9  | 34.9  | 25.9 <sup>4</sup>   |
| EBITDA/SALES (%)                | EBITDA/VENTAS (%)                    | 8.6   | 9.3   | 11.7  | 9.2   | 7.1   | 5.3                 |
| OPERATING PROFIT (EBIT)         | BENEFICIO OPERATIVO                  | 26.6  | 31.5  | 43.7  | 15.6  | 2.5   | (28.3)              |
| NET PROFIT                      | BENEFICIO NETO                       | 11.9  | 15.0  | 23.8  | 8.4   | 0.5   | (19.7) <sup>5</sup> |
| EQUITY <sup>2</sup>             | PATRIMONIO NETO <sup>2</sup>         | 251.5 | 259.9 | 282.2 | 288.6 | 286.6 | 257.2               |
| NET FINANCIAL DEBT              | DEUDA FINANCIERA NETA                | 262.3 | 194.6 | 151.5 | 220.5 | 206.9 | 253.5               |
| WORKING CAPITAL                 | CIRCULANTE NETO OPERATIVO            | 294.3 | 217.6 | 202.4 | 210.1 | 183.2 | 193.0               |
| MARKET CAPITALIZATION           | CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL              | 264.0 | 384.3 | 412.2 | 232.7 | 363.0 | 445.5               |
| TRADING VOLUME <sup>3</sup>     | VOLUMEN DE CONTRATACIÓN <sup>3</sup> | 42.1  | 108.1 | 162.1 | 170.6 | 74.3  | 103.0               |
| AVERAGE NUMBER OF EMPLOYEES     | Nº MEDIO DE EMPLEADOS                | 1,852 | 1,947 | 1,927 | 2,295 | 2,217 | 2,314               |
| EMPLOYEES IN SPAIN              | EMPLEADOS EN ESPAÑA                  | 1,047 | 1,110 | 1,083 | 1,009 | 1,034 | 1,078               |
| EMPLOYEES ABROAD                | EMPLEADOS EN EL EXTERIOR             | 805   | 837   | 844   | 1,286 | 1,183 | 1,236               |



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.

0 Negative balances Cifras y saldos negativos.

(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 de la sociedad dominante.

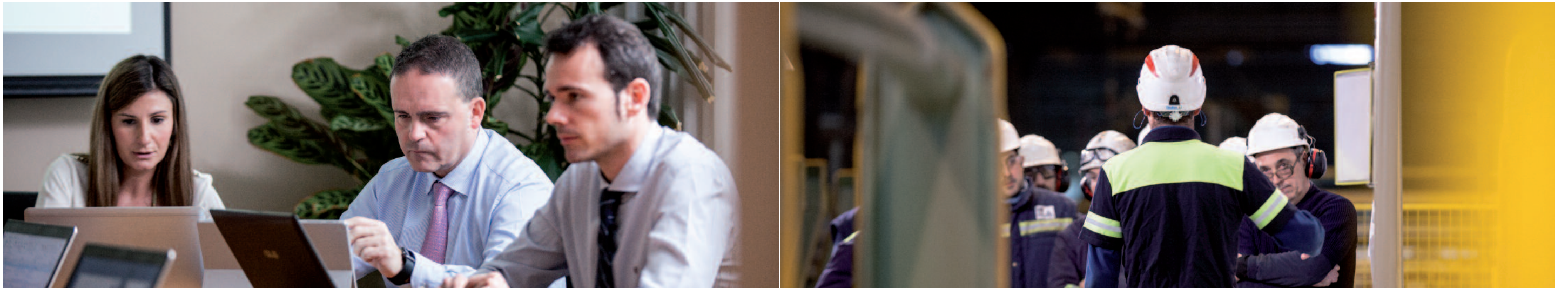
(3) Million shares traded Millones de acciones negociadas.

(4) Gross operating profit in 2017 includes extraordinary adjustments corresponding to regularization of equipment, tooling and stocks linked to the manufacturing of conventional products in Austria which will be moved to India El Resultado bruto de explotación de 2017 incluye ajustes extraordinarios correspondientes a la regularización de equipos, utillaje y existencias ligados a la fabricación de producto convencional en Austria que pasará a realizarse en India.

(5) Net Profit in 2017 includes extraordinary negative adjustments for the amount of 23.4 million euros without cash impact El Beneficio Neto de 2017 incluye ajustes extraordinarios negativos por importe de 23,4 millones de euros que no suponen ningún efecto en caja.

## MISSION, VISION &amp; VALUES

## MISIÓN, VISIÓN Y VALORES



## MISSION MISIÓN

- We are an **innovative**, multinational industrial group in the global market of **seamless stainless steel tubes**.
  - 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.
  - We **grow** in a profitable and sustainable way.
  - We take it upon ourselves to effectively manage the return on all of our investments and to reward our shareholders.
  - We seek **Excellence**, through rigorous process management and the systematic application of ongoing improvement.
  - We undertake to constantly foster a safe and pleasant workplace, whilst respecting the environment.
  - We seek to contribute to the **development of society** and our suppliers, developing as professionals and people, **working as a team** and constantly measuring our results.
- Somos un grupo industrial multinacional **innovador**, de referencia en el mercado global de los **tubos inoxidables sin soldadura**.
  - 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.
  - **Crecemos** de forma rentable y sostenida.
  - Nos comprometemos a gestionar eficazmente el retorno de todas nuestras inversiones, así como a retribuir adecuadamente al Accionista.
  - Gestionamos con rigor nuestros procesos y aplicamos de forma sistemática la **mejora continua buscando la Excelencia**.
  - Nos comprometemos a promover de forma permanente un **entorno de trabajo seguro y agradable**, siempre **respetando el medio ambiente**.
  - Buscamos contribuir al **desarrollo de la sociedad** y de nuestros proveedores, desarrollando nuestros profesionales y personas, **trabajando en equipo** y midiendo permanentemente nuestros resultados.

## VISION VISIÓN

We aspire to be a global supplier and benchmark in **innovative tubular solutions** in advanced materials, offering service and management excellence. While fulfilling and exceeding customer expectations, our goal is to remain profitably sustainable and focused on the personal development of our people.

Aspiramos a ser un proveedor global y de referencia en **soluciones tubulares innovadoras** en materiales avanzados, excelente en gestión y servicio. Mientras cumplimos y superamos las expectativas de los clientes, nuestro objetivo es mantener la rentabilidad sostenible y centrada en el desarrollo personal de nuestras personas.

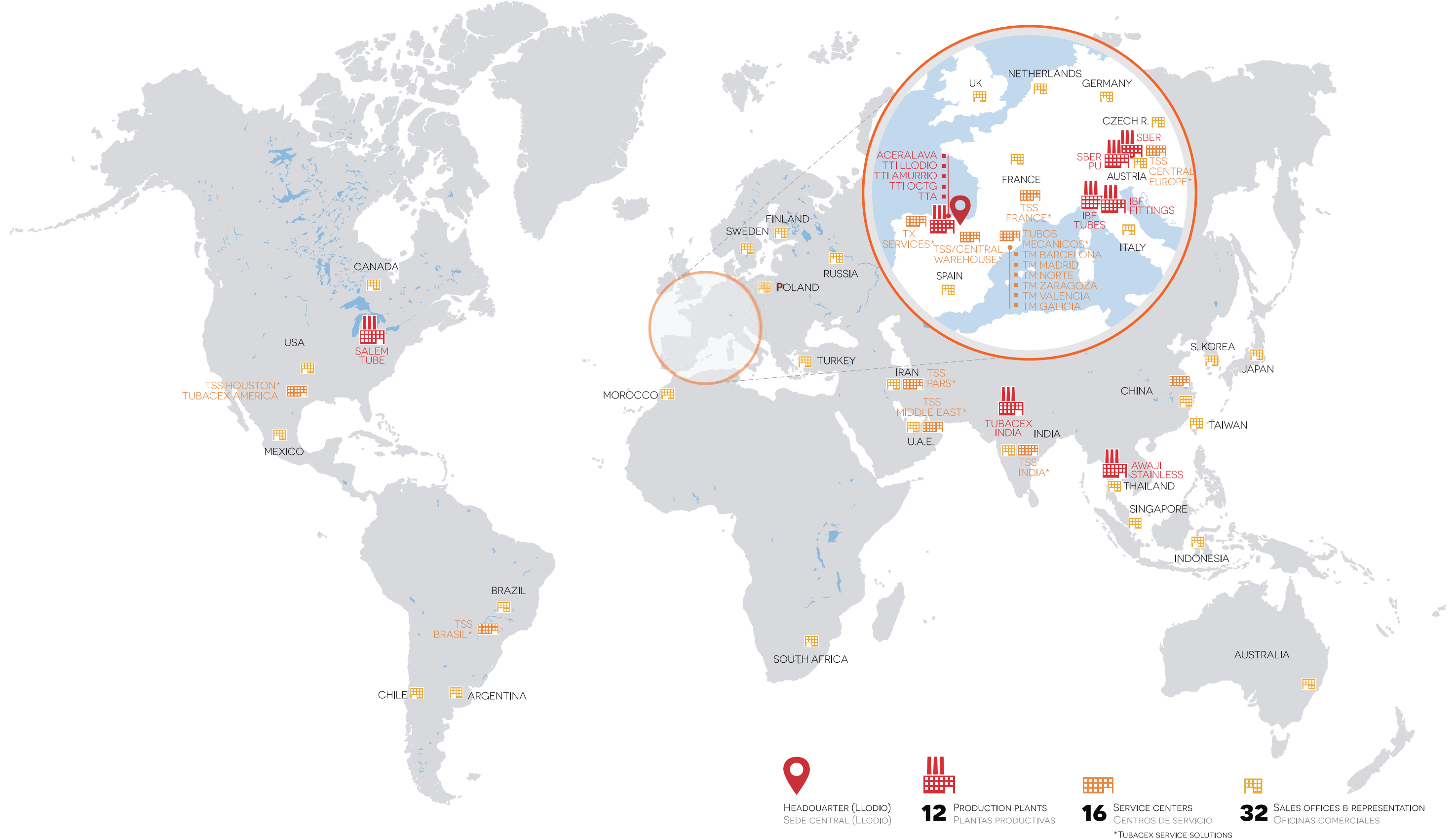
## VALUES VALORES

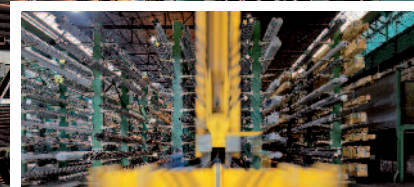
- Leadership
  - Focus on Achievement
  - Customer Satisfaction
  - Continuous Improvement
  - Creativity and Innovation
  - Teamwork
  - Creation of Value and Profitability
  - Diversity and Dignity in the Workplace
  - Corporate Ethics
- Liderazgo
  - Orientación a Resultado
  - Satisfacción del Cliente
  - Mejora Continua
  - Creatividad e Innovación
  - Trabajo en Equipo
  - Creación de Valor y Rentabilidad
  - Diversidad y Dignidad en el Trabajo
  - Ética Empresarial



# GLOBAL PRESENCE

## PRESENCIA INTERNACIONAL





**TUBACEX**  
GROUP

# 2

## 2017 HIGHLIGHTS ACONTECIMIENTOS DE 2017

---

### 2.1

#### 2017 HIGHLIGHTS ACONTECIMIENTOS DE 2017

### 2.2

#### MAIN PROJECTS PRINCIPALES PROYECTOS



## 2017 HIGHLIGHTS

## ACONTECIMIENTOS DE 2017



## ORDERS PEDIDOS

## TUBACEX SIGNS A SUPPLY AGREEMENT WITH HENGLI PETROCHEMICAL

TUBACEX has signed an agreement with Hengli Petrochemical (Dalian) Refinery Co. Ltd for the supply of tubes in austenitic steels and high nickel alloys for what will be one of the world's largest refineries. It is the largest order received by TUBACEX for an end user in China. The importance of this framework agreement lies in the fact that, in line with the Strategic Plan, it maintains the tendency of selling directly to end users with the supply of solutions from the different business units (in this case TTI and IBF).

## TUBACEX FIRMA UN ACUERDO DE SUMINISTRO CON HENGLI PETROCHEMICAL

En virtud de este acuerdo TUBACEX suministrará a Hengli Petrochemical (Dalian) Refinery Co. Ltd tubos en aceros austeníticos y altas aleaciones de níquel para la que será una de las mayores refinerías del mundo. Se trata del mayor pedido conseguido por TUBACEX para un usuario final en China. La importancia de este acuerdo marco radica en que se mantiene la tendencia, en línea con el Plan Estratégico, de vender de manera directa a un cliente final con el suministro de soluciones procedentes de distintas unidades de negocio (en este caso TTI e IBF).

## UMBILICAL ORDER FOR BP

BP Exploration (Delta) Limited (United Kingdom) has placed an order with Nexans for approximately 100 km of static umbilicals and their corresponding accessories for the next phase of the West Nile Delta project. The order will be delivered in 2018 and Tubacex Group's company Schoeller Bleckmann Edelstahlrohr will supply the seamless stainless steel tubes for umbilicals.

## PEDIDO DE UMBILICALES PARA BP

BP Exploration (Delta) Limited (Reino Unido) ha adjudicado a Nexans un pedido de unos 100 km de umbilicales estáticos y sus correspondientes accesorios para la próxima fase del proyecto West Nile Delta. La entrega se realizará en 2018 y la Compañía del Grupo Tubacex Schoeller Bleckmann Edelstahlrohr será el proveedor de los tubos de acero inoxidable sin soldadura para los umbilicales.



## ORDER FOR UMBILICAL TUBES FOR THE CORAL PROJECT

TUBACEX has won an order to supply Aker Solutions with umbilical tubes for the Coral Project, in Mozambique, operated by the Italian firm ENI. It is the largest order obtained by TUBACEX to date for ENI, one of the most active companies in recent years. With this project, TUBACEX strengthens its positioning not only in the umbilical tube sector, but also in Eastern Africa, a geographical area with significant future growth prospects.

## PEDIDO DE UMBILICALES PARA EL PROYECTO CORAL

TUBACEX ha ganado un pedido para suministrar tubos de umbilicales a Aker Solutions para el Proyecto Coral, en Mozambique, operado por la italiana ENI. Se trata del mayor pedido que TUBACEX ha obtenido hasta el momento para ENI, una de las compañías más activas en los últimos años. Con este proyecto TUBACEX refuerza su posicionamiento tanto en el sector de umbilicales como en África Oriental, una zona geográfica con un importante crecimiento esperado para el futuro.





## CSR RSC

### COLLABORATION AGREEMENT WITH FUNDACIÓN ONCE

TUBACEX and Fundación Once have signed an Inserta Agreement to foster the integration of disabled people in the Group's workforce. The agreement signed falls within the Social Inclusion and Social Economy Operational Program (POISES) developed by Fundación ONCE through Inserta Empleo, which is funded by the European Social Fund and aims to increase the training and employment of disabled people. In this way, TUBACEX fosters inclusive hiring, forming an active part of the process of integrating disabled people through their employability and increasing their capacities in a sustainable, innovative and integrative way.

### ACUERDO DE COLABORACIÓN CON LA FUNDACIÓN ONCE

TUBACEX y la Fundación Once firman un Convenio Inserta para impulsar la integración de personas con discapacidad en la plantilla del Grupo. El acuerdo suscrito se enmarca en el Programa Operativo de Inclusión Social y de la Economía Social (POISES) que la Fundación Once está desarrollando a través de Inserta Empleo con la financiación del Fondo Social Europeo, con el objetivo de incrementar la formación y el empleo de las personas con discapacidad. TUBACEX impulsa de esta manera la contratación inclusiva formando parte activa del proceso de integración del colectivo con discapacidad a través de su empleabilidad y fomentando sus capacidades de una manera sostenible, innovadora e integradora.

### NEW DUAL TRAINING PROGRAM

TUBACEX has ratified its commitment to quality training with the enrollment of 35 new students at Llodio and Amurrio in Spain and Ternitz in Austria plants, who will be trained on the "Extrusion, Rolling and Forging" program. This is a tailor-made program promoted by Basque and Austrian Governments to complete the training offer already provided by the company with its dual preventive maintenance program. With this program, 55 young people accessed this training mode launched in the Basque Country and Austria last year in the first phase and will be progressively deployed to the plants in the USA, Italy and India.

### NUEVO PROGRAMA DE FORMACIÓN DUAL

TUBACEX refuerza su apuesta por la formación de calidad con la incorporación de 35 nuevos estudiantes en sus plantas de Llodio, Amurrio (País Vasco) y Ternitz (Austria) que cursarán el programa de "Extrusión, Laminación y Forja". Se trata de un programa elaborado a medida, impulsado por el Gobierno Vasco y Austriaco que se suma a la oferta formativa que la compañía ofrecía con su programa dual en mantenimiento preventivo. Con esta cifra ya son 55 jóvenes los que han accedido a esta modalidad formativa puesta en marcha en el País Vasco y Austria desde el año pasado, en una primera fase, y que se desplegará de manera progresiva en las plantas de EE.UU., Italia e India.



### SUBSEA TIE BACK

Houston

March 21<sup>th</sup> - 23<sup>th</sup>

### NACE

New Orleans

March 26<sup>th</sup> - 30<sup>th</sup>

### FIA FORGE FAIR 2017

Cleveland

April 4<sup>th</sup> - 6<sup>th</sup>

### IRAN OIL SHOW 2017

Tehran

May 6<sup>th</sup> - 9<sup>th</sup>

### INDIA DRILLING & EXPLORATION CONFERENCE

Mumbai

May 25<sup>th</sup> - 26<sup>th</sup>

### MOSCOW INTERNATIONAL OIL AND GAS EXHIBITION / MIOGE

Moscow

June 27<sup>th</sup> - 30<sup>th</sup>

### STAINLESS STEEL WORLD CONFERENCE & EXHIBITION

Maastricht

November 28<sup>th</sup> - 30<sup>th</sup>

## FAIRS FERIAS

During 2017, TUBACEX had important commercial activity and was present at the leading fairs worldwide.

Durante el 2017 TUBACEX tuvo una gran actividad comercial estando presente en las principales ferias a nivel mundial.



## R&amp;D&amp;I | +D+I

## TUBACEX INDIA RECEIVED THE FIRST ORDER FOR TX 253MA

Tubacex India has received the first order for the production of TUBACEX 253MA. TX 253MA is an austenitic 2Cr 10Ni+Si steel type of alloy with very well defined rare earth metals and nitrogen. Thanks to its improved properties against cyclic oxidation and excellent creep strength and structural stability at high temperatures, TX 253MA is an ideal solution for different applications such as recuperator tubes in metallurgical industries, heat treatment furnaces, thermocouple protection tubes, lance tubes for lime kilns and muffle tubes in continuous wire annealing furnaces, among others. TUBACEX has supplied this material to customers such as Gestamp (furnace applications) and Wootz (petrochemical applications).



## TUBACEX AND VDM METALS HAVE SUBSCRIBED A COOPERATION AGREEMENT

TUBACEX and the German company VDM Metals have subscribed an agreement for the development of tubular products in the new VDM® 699XA alloy. Through this agreement, VDM will supply TUBACEX with the raw material required to manufacture tubes and TUBACEX will market the new products. The VDM® Alloy 699XA material is a nickel-chromium-aluminum alloy, characterized by an excellent resistance to metal dusting, which also boasts good ductility and manufacturability, overcoming some of the restrictions of grades on the market for this application. The material is used by clients in the oil, gas and petrochemical industries. It will be used in heat exchangers for synthesis gas processing. Together, TUBACEX and VDM Metals will work to obtain international approval for the product. This co-operation will represent an advantage for both companies as no other material has a comparable set of properties on the market.

## TUBACEX INDIA RECIBE EL PRIMER PEDIDO DE TX 253MA

Tubacex India ha recibido el primer pedido para la producción de TUBACEX 253MA. TX 253MA es una aleación de acero austenítico del tipo 2Cr 10Ni+Si con contenido de tierras raras y nitrógeno muy bien definido. El TX 253MA, gracias a sus propiedades mejoradas frente a la oxidación cíclica y su excelente resistencia a la fluencia y estabilidad estructural a altas temperaturas, es una solución perfecta para diversas aplicaciones como tubos recuperadores en industrias metalúrgicas, hornos de tratamiento de calor, tubos de protección de termopares, tubos de lanza para hornos de cal y tubos amortiguadores en hornos de recocido de alambre en continuo, entre otras. TUBACEX también ha suministrado este material a clientes como Gestamp (aplicaciones de horno) y Wootz (aplicaciones petroquímicas).

## TUBACEX Y VDM METALS HAN FIRMADO UN ACUERDO DE COOPERACIÓN

TUBACEX y la empresa alemana VDM Metals han suscrito un acuerdo para el desarrollo de productos tubulares en la nueva aleación VDM® 699XA. Según este acuerdo, VDM suministrará a TUBACEX la materia prima para la fabricación de tubos, quien comercializará los nuevos productos. El material VDM® Alloy 699XA es una aleación de níquel-cromo-aluminio que se caracteriza por una excelente resistencia a *metal dusting*, a la vez que mantiene una buena ductilidad y fabricabilidad, mejorando así varias de las limitaciones que tienen los grados existentes en el mercado para esta aplicación. El material es utilizado por los clientes de las industrias de petróleo, gas y petroquímica. Será utilizado en intercambiadores de calor para el procesamiento de gases de síntesis. Juntos, TUBACEX y VDM Metals trabajarán en la aprobación internacional del producto. Esta cooperación supone para ambas compañías una ventaja competitiva, porque no hay otro material en el mercado que tenga una combinación comparable de propiedades.

## BACKLOG CARTERA

NEW MATERIAL  
PROTOTYPES

TUBACEX has received an order for the supply of tubes for the power generation sector in a new material: 617. This order relates to prototypes of a new generation of boilers known as the Advanced Ultra Super Critical Boilers, which embody the success of the Group's commitment to R&D and new product developments. This new type of boiler is expected to be very well received in Asia.

PROTOTIPOS EN UN  
NUEVO MATERIAL

TUBACEX ha recibido un pedido para suministrar tubos para el sector de generación eléctrica en un nuevo material, el 617. Se trata de un pedido de prototipos de una nueva generación de calderas (Advanced Ultra Super Critical Boilers) y que representa el éxito de la apuesta del Grupo por el I+D y los nuevos desarrollos. Se espera que esta nueva tipología de calderas tenga una muy buena acogida en Asia.

## HISTORIC PREMIUM BACKLOG RECORD

TUBACEX announced a backlog of €700 million in Premium Products for the next three years, reaching a historic record in this type of products. This strategy focused on high value-added products, the improvement of the company's sales position and entry into new markets has boosted order intake for Premium Products. These orders correspond mainly to high technological value tubular solutions for the oil and gas extraction sector (tubes for umbilicals used in offshore wells and OCTG, Oil Country Tubular Goods), petrochemical, and in powergen with super-critical technology (boilers). Besides, these orders also include a large amount of engineering solutions for the end user, such as full tube connection packages and services for gas extraction wells. They represent a qualitative and quantitative leap in terms of client relations and business model conception.



## RECORD HISTÓRICO DE CARTERA PREMIUM

TUBACEX alcanza una cartera de 700 millones de euros en Productos Premium para los próximos tres años, lo que supone un récord histórico en este tipo de productos. La estrategia centrada en productos de alto valor añadido, la mejora en el posicionamiento comercial y la entrada en nuevos mercados han impulsado la entrada de pedidos de Productos Premium. Estos pedidos corresponden principalmente a soluciones tubulares de alto valor tecnológico para los sectores de extracción de gas y petróleo (tubos para umbilicales empleados en pozos offshore y OCTG, Oil Country Tubular Goods), Petroquímico, así como de generación de energía con tecnología supercrítica (calderas). Además, entre los referidos pedidos se encuentra un importe relevante de soluciones de ingeniería para el usuario final, como paquetes de conexiones completas y servicios en pozos de extracción de gas, dando un salto no solo cuantitativo sino también cualitativo en el acercamiento al cliente y concepción del modelo de negocio.

## MAIN PROJECTS

## PRINCIPALES PROYECTOS


**MID & DOWNSTREAM**

DALIAN HENGLI PETROCHEMICAL COMPLEX

China

Application Aplicación: Process Pipes &amp; Fittings for Refinery

End user Usuario final: SINOPEC

ZHEJIANG PETROCHEMICAL OLEFIN PLANT

China

Application Aplicación: Furnace

End user Usuario final: ZHEJIANG PETROCHEMICAL

SHINTECH - 2 NITS

USA

Application Aplicación: Furnace

End user Usuario final: SHINTECH

FADHILI GAS PLANT

Saudi Arabia

Application Aplicación: Process Pipes for Refinery

End user Usuario final: SAUDI ARAMCO

MISSAN OIL FIELD

Iraq

Application Aplicación: Big OD piping for onshore Oil

End user Usuario final: MISSAN OIL COMPANY

KHURSANIYAH GAS PIPELINE

Saudi Arabia

Application Aplicación: Process Pipes for Onshore Gas

End user Usuario final: SAUDI ARAMCO

TANGGUH EXPANSION PROJECT

Indonesia

Application Aplicación: Linepipe &amp; Heat Exchanger/ LNG

End user Usuario final: BP BERAU LTD

WASTE INCINERATION PLANT

France

Application Aplicación: Heat Exchanger

End user Usuario final: AIR INDUSTRIE


**OIL & GAS  
EXPLORATION & PRODUCTION**

SOUTH PARS ph. 13/14/22/23/24

Iran

Application Aplicación: OCTG

End user Usuario final: NIOC

TATWEER PETROLEUM BAHREIN

Bahrein

Application Aplicación: OCTG

End user Usuario final: TATWEER PETROLEUM

CORAL SOUTH

Mozambique

Application Aplicación: Umbilical tubes

End user Usuario final: ENI

JOHAN SVERDRUP-UTGARD-BAUGE

Norway

Application Aplicación: Umbilical tubes / central tubing

End user Usuario final: STATOIL

KASHAGAN FIELD DEVELOPMENT

Kazakhstan

Application Aplicación: Pipes for Platform

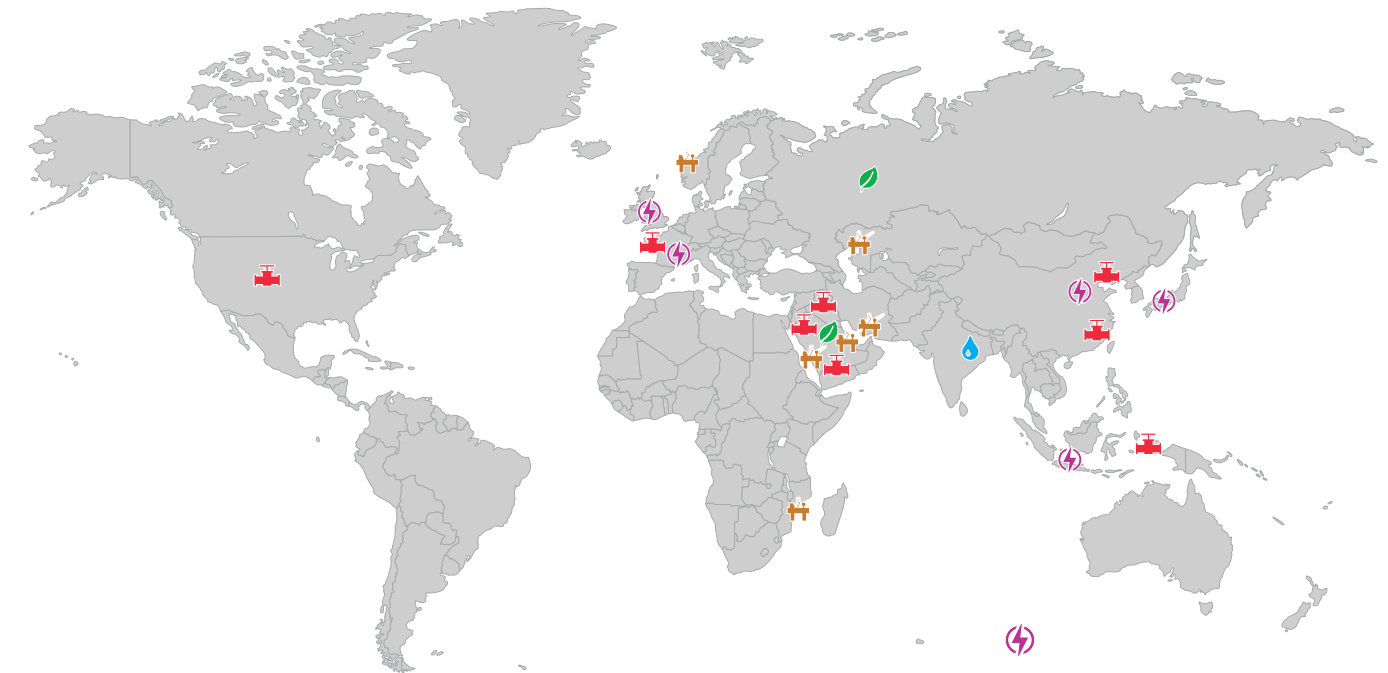
End user Usuario final: NCOC

HASBAH OGF INCREMENT II

Saudi Arabia

Application Aplicación: Umbilical tubes

End user Usuario final: SAUDI ARAMCO



**FERTILIZER**

GUBAKHA PLANT

Russia

Application Aplicación: Complete set of Heat Exchangers for section synthesis

End user Usuario final: METAFRAX

UREA MEDIUM PRESSURE DECOMPOSER

Saudi Arabia

Application Aplicación: Fertilizer

End user Usuario final: SAFCO


**WATER**

BUZURGAN WATER INJECTION LINE

India

Application Aplicación: Water process linepipe

End user Usuario final: MISSAN OIL COMPANY


**POWER GEN**

TIANMING POWER PLANT 1000MW

China

Application Aplicación: Utility Boiler

End user Usuario final: DONGFANG BOILER WORKS

TANJUNG JATI POWER PLANT 660MW

Indonesia

Application Aplicación: Power plant piping system

End user Usuario final: MITSUBISHI HITACHI POWER SYSTEMS

OY PULP &amp; PAPER MILL

Japan

Application Aplicación: Industrial Boiler

End user Usuario final: ANDRITZ (DAIO PAPER JAPAN)

HINKLEY POINT NUCLEAR PLANT (REACTOR VENTING SYSTEM)

UK

Application Aplicación: Nuclear piping system

End user Usuario final: BOCCARD (AREVA)

ITER EXPERIMENTAL NUCLEAR REACTOR VACUUM SYSTEMS

France

Application Aplicación: Nuclear piping system

End user Usuario final: GNMS (ITER)



# 3

## PERFORMANCE FOR THE YEAR EVOLUCIÓN DEL EJERCICIO

---

### 3.1

**MARKET ENVIRONMENT**  
ENTORNO DEL MERCADO

### 3.2

**RESULTS FOR THE YEAR**  
RESULTADOS DEL EJERCICIO

### 3.3

**COMMERCIAL EVOLUTION**  
EVOLUCIÓN COMERCIAL

### 3.4

**CAPITAL EXPENDITURE**  
INVERSIONES



**TUBACEX**  
GROUP

# 3.1

## MARKET ENVIRONMENT

### ENTORNO DEL MERCADO

2017 was the third consecutive year of the worst crisis ever hitting in the Oil & Gas sector. Therefore, the results were obtained amid a highly unfavorable environment, defined by a constant drop in volumes and pressure on prices.

El ejercicio de 2017 ha sido el tercer año consecutivo de la mayor crisis jamás vista en el sector de Oil & Gas. En consecuencia, los resultados se han desarrollado en un entorno muy desfavorable caracterizado por la caída permanente de volúmenes y la presión en precios.

## ECONOMIC GROWTH

### CRECIMIENTO ECONÓMICO

The global economy is enjoying a good growth rate and indicators continue to forecast an accelerated global activity. The current growth is not only robust but also very uniformly spread among the countries.

La economía mundial mantiene una buena dinámica de crecimiento y los indicadores siguen anticipando una aceleración de la actividad mundial. El crecimiento actual se está caracterizando no sólo por su robustez sino por el alto grado de homogeneidad entre países.

### Economic growth Crecimiento económico

|               |                | 2016  | 2017        | 4Q 2017 · 4ºT 2017 |
|---------------|----------------|-------|-------------|--------------------|
| UNITED STATES | ESTADOS UNIDOS | 1,5%  | <b>2,3%</b> | <b>2,3%</b>        |
| EURO AREA     | ZONA EURO      | 1,8%  | <b>2,4%</b> | <b>2,2%</b>        |
| GERMANY       | ALEMANIA       | 1,9%  | <b>2,5%</b> | <b>2,2%</b>        |
| FRANCE        | FRANCIA        | 1,2%  | <b>1,8%</b> | <b>2,1%</b>        |
| SPAIN         | ESPAÑA         | 3,3%  | <b>3,1%</b> | <b>3,1%</b>        |
| JAPAN         | JAPÓN          | 0,9%  | <b>1,8%</b> | <b>1,4%</b>        |
| CHINA         | CHINA          | 6,7%  | <b>6,8%</b> | <b>6,5%</b>        |
| INDIA         | INDIA          | 7,1%  | <b>6,7%</b> | <b>7,9%</b>        |
| BRAZIL        | BRASIL         | -3,5% | <b>1,1%</b> | <b>1,9%</b>        |
| RUSSIA        | RUSIA          | -0,2% | <b>1,8%</b> | <b>1,9%</b>        |

Source Fuente: IMF. World Economic Outlook. January 2018 / FMI. Perspectivas de la Economía mundial. Enero 2018.

## STRENGTH OF THE EURO

### FORTALEZA DEL EURO

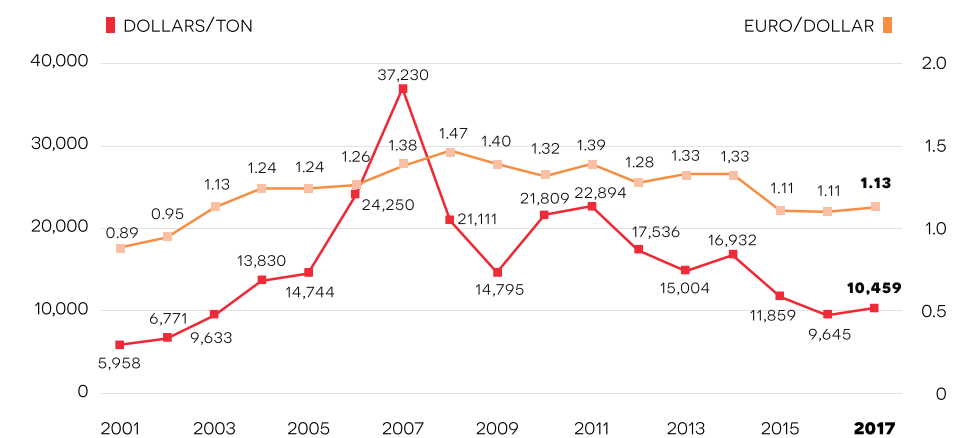
On the foreign exchange market, the Euro closed the year with an appreciation of 14.1% compared to the Dollar. The strength of the Euro has translated into a positive performance not only compared to the Dollar but also to most currencies worldwide. The average exchange rate in 2017 stood at 1.130 dollars compared to 1.107 dollars in 2016. This growing trend has been maintained in the first months of 2018 when the Euro reached its highest values compared to the Dollar in the last three years.

En el mercado de divisas, el euro ha cerrado el año con una apreciación del 14,1% frente al dólar. La fortaleza del euro se ha plasmado en un comportamiento positivo no sólo contra el dólar sino también contra la mayoría de las monedas del mundo. El tipo de cambio medio de 2017 se ha situado en 1,130 dólares frente a los 1,107 del ejercicio 2016. Esta tendencia creciente se ha mantenido en los primeros meses de 2018 cuando el euro ha llegado a tocar máximos de los últimos tres años contra el dólar.



## Evolution of nickel prices and dollar exchange rates

### Evolución de las cotizaciones del níquel y del dólar





PERFORMANCE OF RAW MATERIALS

COMPORTAMIENTO DE LAS MATERIAS PRIMAS

The prices of raw materials have maintained a strong upbeat trend since June, and this has enabled the losses accumulated during the first semester to be offset. The price of nickel closed the year at US\$12,305/ton, i.e. 21.9% above 2016 closure. In average price terms, the average price of nickel LME has stood at \$10,459 per ton, up 8.4% on the average price in the previous year.

The other two alloys with significant weight in the Group's supplies for the manufacture of stainless steel are molybdenum and chromium. They have both also experienced an increase in prices in the second half of the year. The price of molybdenum closed the year up 40.6% on the 2016 year-end, and chromium 26.4% higher.

As for stainless steel scrap, the average price increased by 21.3% to stand at 1,195 Euros/ton compared with an average of 985 Euros/ton in 2016.

Los precios de las materias primas han seguido una fuerte tendencia alcista desde mitad de año, lo que les ha permitido compensar las caídas acumuladas durante el primer semestre del año. El precio del níquel cerró el año en 12.305 dólares por tonelada, un 21,9% por encima del cierre de 2016. En términos de precios medios, el precio medio del níquel LME se situó en 10.459 dólares por tonelada, un 8,4% por encima del precio medio del año anterior.

Las otras dos aleaciones con un peso significativo en los aprovisionamientos del Grupo de cara a la fabricación del acero inoxidable son el molibdeno y el cromo. Ambos han experimentado también un incremento de precios en la segunda parte del año. El precio del molibdeno ha cerrado el ejercicio un 40,6% por encima del cierre de 2016 y el cromo un 26,4%.

En cuanto a la chatarra de inoxidable el precio medio ha aumentado un 21,3%, situándose en 1.195 euros por tonelada frente a los 985 euros por tonelada de media en 2016.

Evolution of average prices of the main raw materials

Evolución de los precios medios de las principales materias primas

|                                    |                                | 2012   | 2013   | 2014   | 2015   | 2016   | 2017   | %2017-2016 |
|------------------------------------|--------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|------------|
| NICKEL <sup>1</sup>                | NÍQUEL <sup>1</sup>            | 17,536 | 15,004 | 16,932 | 11,859 | 9,645  | 10,459 | 8.4%       |
| MOLYBDENUM <sup>1</sup>            | MOLIBDENO <sup>1</sup>         | 31,206 | 25,823 | 28,238 | 17,080 | 16,240 | 19,644 | 21.0%      |
| STAINLESS STEEL SCRAP <sup>2</sup> | CHATARRA DE INOX. <sup>2</sup> | 1,500  | 1,250  | 1,360  | 1,190  | 985    | 1,195  | 21.3%      |

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

EVOLUTION OF THE OIL PRICE

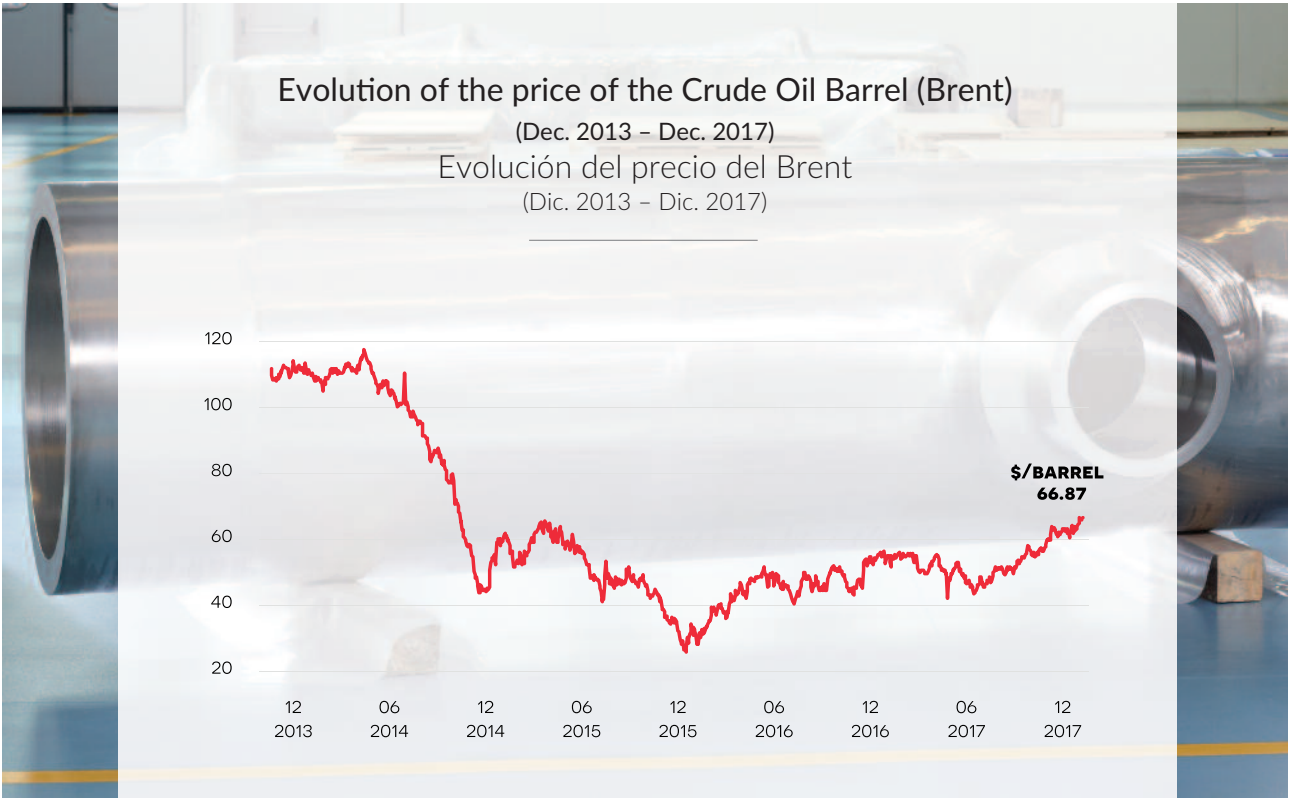
EVOLUCIÓN DEL PRECIO DEL PETRÓLEO

After a poor performance during the first semester, oil prices have also undergone major revaluation since last summer. While in June 2017, the price of the Brent barrel accumulated a fall of 15.7%, the strong upward trend of the second semester has led to a revaluation of 17.7% at the year end.

The Brent barrel price closed December at \$66.87. However, it must not be forgotten that from 2010 to the beginning of the current oil crisis halfway through 2014, the average Brent price stood at around 103 dollars per barrel. In spite of the recovery in the last two financial years, prices remain historically low, preventing a general recovery of the Oil & Gas sector.

Tras un mal comportamiento en la primera mitad del año el precio del petróleo también ha protagonizado una importante revalorización desde verano. Mientras que a junio el precio del barril de Brent acumulaba una caída del 15,7%, la fuerte tendencia alcista del segundo semestre ha hecho que cerrara el año con una revalorización del 17,7%.

El barril de Brent cerró el mes de diciembre en 66,87 dólares. Sin embargo, no hay que olvidar que desde 2010 y hasta el comienzo de la actual crisis del petróleo, a mediados de 2014, el precio del Brent se situó de media en el entorno de los 103 dólares por barril. Por lo que a pesar de la recuperación experimentada durante los dos últimos ejercicios aún se mantiene en niveles históricamente bajos, impidiendo una recuperación general del sector de Oil & Gas.



## 3.2

### RESULTS FOR THE YEAR RESULTADOS DEL EJERCICIO

2017 was the third consecutive year of what is remembered as the worst crisis ever hitting in the Oil & Gas sector. The industry CAPEX has dramatically shrunk over the past three years leading to an unprecedented drop in manufacturing volumes and fierce price competition. Despite the general market weakness, 2017 was an outstanding year for TUBACEX in terms of winning orders, with very significant orders placed in those segments with the highest technological value products. This increasing exposure to Premium Products has enabled us to overcome this crisis with reasonable results and provided us with high expectations for 2018 based on the Group record-breaking backlog of orders.

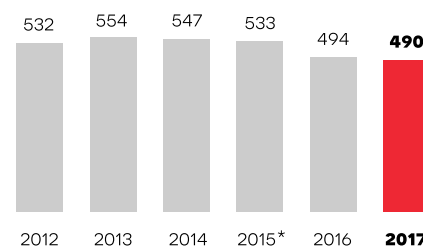
2017 ha sido el tercer año consecutivo de la crisis más grave que se recuerda en el sector de Oil & Gas. El Capex de la industria ha sufrido en los últimos tres años una reducción drástica provocando una caída sin precedentes en los volúmenes fabricados y una intensa competencia en precios. A pesar de la situación de debilidad general del mercado, el 2017 ha sido un año excepcional para TUBACEX en términos de captación de pedidos, con la consecución de pedidos muy significativos en los segmentos de producto de mayor valor tecnológico. Es esta exposición creciente al Producto Premium la que ha permitido atravesar esta crisis con unos resultados razonables y permite contar con una gran visibilidad para el 2018 basada en la cartera récord que el Grupo posee.

#### SALES VENTAS

The sales figure amounted to €490.4 million. Over the last three years, the drop in volumes encountered by the Group almost amounted to 25% and price erosion has caused a reduction of over 15% of prices on average. Looking at the historical series, it is necessary to highlight that the integration of two companies acquired in 2015 has partially offset the fall in sales in the traditional perimeter. However, these two companies also suffered the effects of the market fall in their figures between 2015 and 2017. If these two companies had been part of the Group in 2014, the proforma sales figure for 2014 amounts to 686 million Euros, which is 40% higher than the consolidated sales for 2017.

La cifra de ventas se ha situado en 490,4 millones de euros. Durante los últimos tres años la caída de volúmenes sufrida por el Grupo ha sido cercana al 25% y la erosión en los precios ha provocado la reducción de estos en más de un 15% en términos medios. Observando la serie histórica es necesario destacar que la integración de dos compañías adquiridas en 2015 ha permitido compensar en parte la caída de ventas del perímetro tradicional. Si bien, estas dos compañías también han sufrido el efecto de la caída de mercado en sus cifras entre 2015 y 2017. La cifra de ventas proforma de 2014 si estas dos compañías hubieran estado dentro del perímetro del Grupo en ese año, asciende a 686 millones de euros, lo que supone un 40% por encima de las ventas consolidadas de 2017.

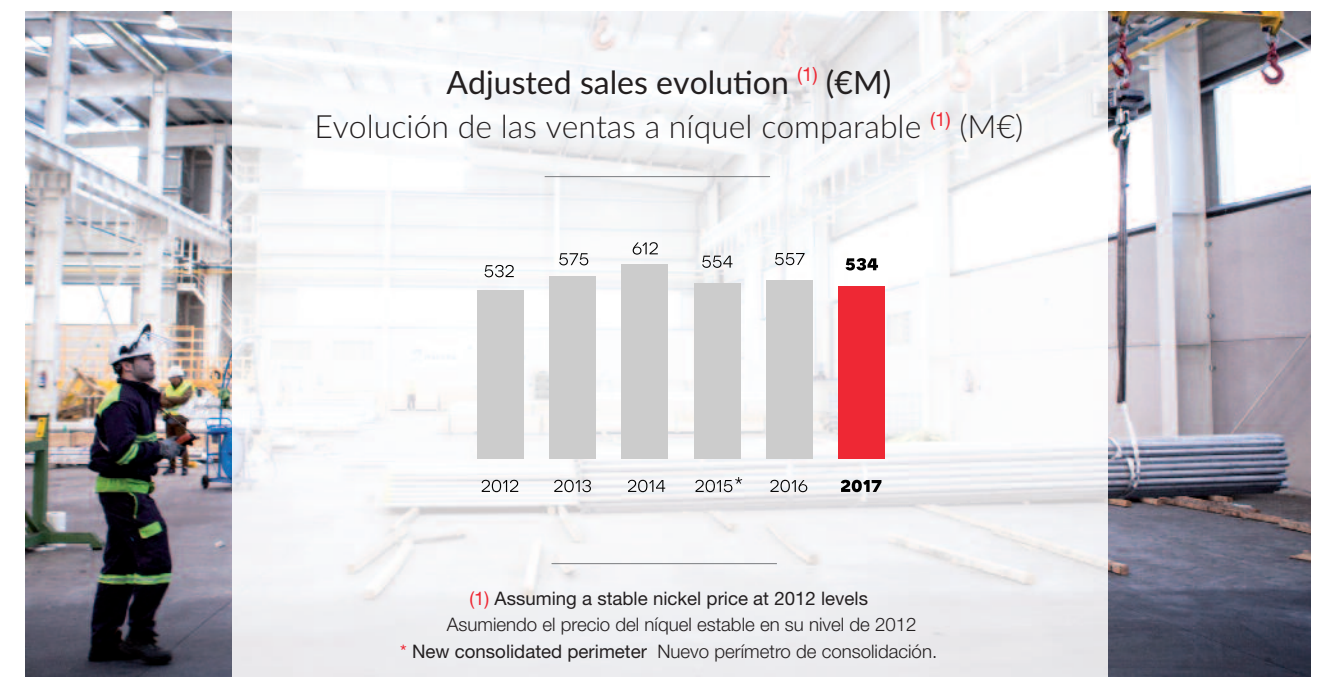
Sales evolution (€M)  
Evolución de las ventas (M€)



Consolidated figures Cifras consolidadas \* New consolidated perimeter Nuevo perímetro de consolidación.

Moreover, given the huge negative impact of raw materials at historically low levels, it is interesting to look at the historic evolution of the sales figure, assuming a stable nickel price. In this case, we can see how sales for 2017 would have been maintained in line with those for 2012, in spite of the significant fall in volume.

Además, dado el gran efecto negativo del mantenimiento de las materias primas en niveles históricamente bajos, es interesante observar la evolución histórica de la cifra de ventas si asumiéramos el precio de níquel estable. En este caso, se aprecia como a pesar de la caída de volúmenes, las ventas de 2017 se habrían mantenido en línea con las de 2012.



As for demand segments, the Oil & Gas Exploration and Production segment has been most affected by the continuation of oil prices at low levels. For the first time in the past 30 years, there have been important cutbacks in the Upstream investment of oil companies for three consecutive years.

In spite of this situation, the Company hit a historic milestone securing the biggest order of OCGT tubes for gas extraction in the Middle East in 2017. This order, to be delivered between 2018 and 2020, combined with the increase of TUBACEX's market share in the tubes for umbilicals segment, allows us to forecast an increased presence of this sector in the Group's sales for the next two years.

Por lo que se refiere a los segmentos de demanda, el segmento de exploración y producción de petróleo y gas es el que más afectado se ha visto por el mantenimiento del precio del petróleo en niveles bajos. Por primera vez en los últimos 30 años se han sucedido tres años consecutivos de importantes recortes en la inversión en Upstream de las compañías petroleras.

A pesar de esta situación, durante 2017 se ha vivido un hito en la historia de la Compañía con la captación del mayor pedido jamás asignado en tubos de OCTG para extracción de gas en Oriente Medio. Este pedido, cuyas entregas tendrán lugar entre 2018 y 2020, unido al aumento de cuota de mercado de TUBACEX en el segmento de tubos para umbilicales, permite anticipar un aumento del peso de este sector en las ventas del Grupo en los próximos dos años.

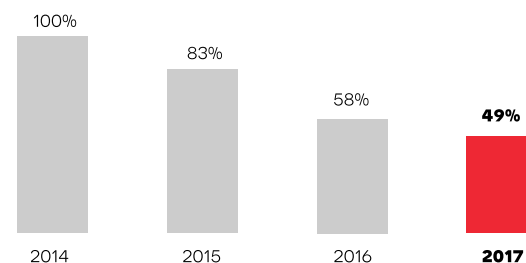


### Upstream Capex evolution (€M) Evolución del Capex para Upstream (MM€)

Contracts awarded in Upstream, Midstream, Downstream and Powergen projects in USD millions and taking 2014 as a reference.

Contratos adjudicados en proyectos de Upstream, Midstream, Downstream y Powergen en Mill. \$ y tomando como base 2014.

Source Fuente:  
EIC Project Database, TUBACEX



## RESULTS RESULTADOS

TUBACEX boasts differential factors thanks to which it has been able to manage and partially mitigate the unfavorable environment throughout the year. The ever increasing relevance of high value-added products, cost reduction plan, transformation of the technical-sales structure and increased productivity and efficiency have helped TUBACEX to present reasonable results throughout the crisis, despite the extremely adverse environment.

The Gross Operating Profit (EBITDA) stands at €25.9 million, with a sales margin of 5.3%. Given the high visibility of the backlog of orders for 2018 and 2019, the Group decided to make extraordinary adjustments at year end, to accelerate as much as possible industrial plans aimed at the specialization of Austrian plants in Premium Products and increased production in India. These adjustments are mainly related to the regularization of equipment, tooling and stocks linked to conventional product manufacturing in Austria, which will now go to India. The EBITDA of 2017 would have been in line with the EBITDA registered in 2016, if these adjustments had not been made.

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 alto valor añadido, el plan de reducción de costes, la transformación de la estructura técnico - comercial, y el aumento de la productividad y la eficiencia han permitido que aún en un entorno muy adverso, TUBACEX haya obtenido unos resultados razonables a lo largo de la crisis.

El resultado bruto de explotación (EBITDA) se ha situado en 25,9 millones de euros con un margen sobre ventas del 5,3%. Dada la alta visibilidad de la cartera vendida para 2018 y 2019 el Grupo ha decidido realizar unos ajustes extraordinarios a cierre del ejercicio para acelerar al máximo los planes industriales orientados a la especialización de las plantas de Austria en Producto Premium y al incremento de la producción en India. Estos ajustes corresponden en su mayoría a la regularización de equipos, utillaje y existencias ligados a la fabricación de producto convencional en Austria que pasará a realizarse en la India. Sin considerar estos ajustes no recurrentes el EBITDA de 2017 habría estado en línea con el de 2016.

The EBITDA generated in 2017 includes extraordinary adjustments corresponding to the regularization of equipment, tooling and stocks linked to the manufacturing of conventional products in Austria which will be moved to India.

El EBITDA de 2017 incluye ajustes extraordinarios negativos correspondientes a la regularización de equipos, utillaje y existencias ligados a la fabricación de producto convencional en Austria que pasará a realizarse en la India.

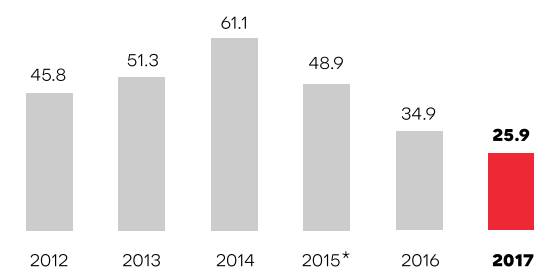
The operating profit (EBIT) amounted to - €28.3 million and the negative net income attributed to the parent company to - €19.7 million. To analyze this result, it is worth considering that the Group Management has registered non-recurring negative adjustments to the tune of €23.4 million in its books to adjust its Balance Sheet to the current industrial strategy. This figure mainly includes the derecognition of the Austrian subsidiary's goodwill. These adjustments only affect the net profit or loss but have no impact on cash flow.

El resultado operativo (EBIT) se ha situado en -28,3 millones de euros y el resultado neto atribuido a la sociedad dominante en -19,7 millones de euros. Para el análisis de este resultado, se debe tener en cuenta que la dirección del Grupo, con el objetivo de adecuar su Balance a su actual estrategia industrial, ha decidido contabilizar unos ajustes negativos no recurrentes por importe de 23,4 millones de euros, entre los que se encuentra principalmente la baja del fondo de comercio de la filial austríaca. Dichos ajustes afectan únicamente al resultado neto y no suponen ningún efecto sobre la caja.

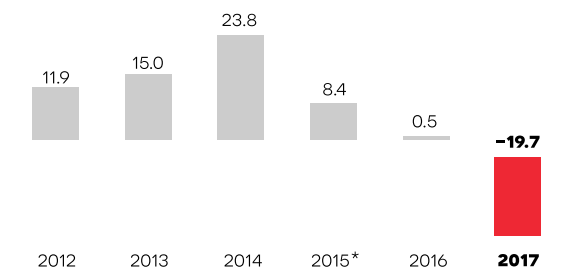
The Group has decided to include as Net Benefit the extraordinary negative adjustments to the tune of €23.4 million without cash impact.

El Grupo ha decidido en 2017 incluir a nivel de Resultado Neto unos ajustes extraordinarios negativos por importe de 23,4 M€ que no suponen ningún efecto en caja.

### Gross Operating Profit (EBITDA) evolution (€M) Evolución del resultado bruto de explotación (EBITDA) (M€)



### Net Profit evolution (€M) Evolución del beneficio neto (M€)



Consolidated figures Cifras consolidadas \* New consolidated perimeter Nuevo perímetro de consolidación.

## BALANCE SHEET AND FINANCIAL SITUATION

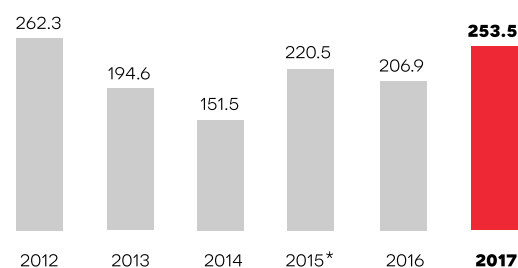
## BALANCE Y SITUACIÓN FINANCIERA

The financial soundness that continues to be reflected in the Group's Balance Sheet is particularly noteworthy. Even during an unprecedented crisis in the Oil & Gas sector and weak results climate, TUBACEX was able to maintain a healthy financial structure with more than €150 million in cash, guaranteeing compliance with financial obligations for the next 3-4 years.

The net financial debt at the financial year end amounted to €253.5 million, €46.6 million more than in the 2016 year-end. The increase in financial debt is related to investments in the purchase of machinery for the Group's organic growth, particularly in India, and the increase in working capital devoted to the unique Premium solution projects of the current backlog. The net financial debt over EBITDA ratio amounted to 9.8x. It is necessary to remember that this high debt ratio corresponds to a temporary situation characterized by a high debt figure following the acquisition and integration of two companies in 2015, along with the aforementioned investments and increase in working capital; all of which is in a context of very low operating results as a result of the weak market situation. This Net Financial Debt at the close of 2017 finances 47.2 million Euros of the product in progress corresponding to a significant order of OCTG whose invoicing will be collected in the forthcoming months. Therefore, it can be concluded that as the execution of the current backlog progresses, this debt ratio will gradually fall until the strategic target of 3x is reached at the end of 2018.

Es especialmente destacable la solidez financiera que sigue reflejando el Balance del Grupo. Aún en un entorno de crisis sin precedentes en el sector de Oil & Gas y de resultados débiles, TUBACEX ha sido capaz de mantener una estructura financiera saneada con más de 150 millones de euros en caja, que garantizan el cumplimiento de sus obligaciones financieras en los próximos 3-4 años.

La deuda financiera neta a cierre de año asciende a 253,5 millones de euros, 46,6 millones por encima del cierre de 2016. El aumento de deuda financiera está ligado tanto a las inversiones realizadas en la compra de maquinaria para el crecimiento orgánico del Grupo, especialmente en la India, como al incremento del capital circulante dedicado a los proyectos singulares de soluciones premium de la cartera actual. El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se sitúa así en 9,8 veces. Es necesario recordar que este elevado ratio de endeudamiento corresponde a una situación coyuntural caracterizada por una cifra elevada de deuda, que incorpora la adquisición de dos compañías en 2015, junto con las mencionadas inversiones e incremento de circulante en un contexto de resultados operativos muy bajos consecuencia de la débil situación del mercado. Esta Deuda Financiera Neta a cierre de 2017 financia 47,2 millones de euros de producto en curso correspondiente a un pedido significativo de OCTG cuya facturación se cobrará en los próximos meses. Por ello, se puede afirmar que a medida que se avance en la ejecución de la cartera actual el ratio de endeudamiento se irá reduciendo progresivamente hasta situarse en el objetivo estratégico de 3x a cierre de 2018.

Net financial Debt evolution (€M)  
Deuda Financiera Neta (M€)

\* New consolidated perimeter Nuevo perímetro de consolidación.

Reduction of debt by €8.8 million since 2012 in spite of having acquired two companies

Reducción de deuda de 8,8 millones de euros desde 2012 a pesar de haber adquirido dos compañías

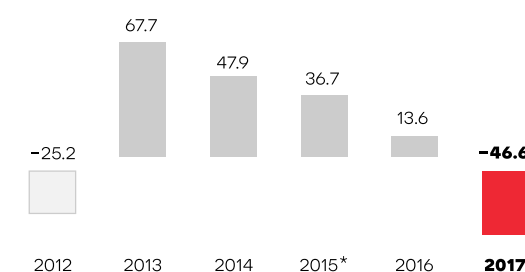
The net financial debt of 2017 finances 47.2 million Euros of a project currently in manufacturing stage payable in the coming months.

La deuda financiera neta de 2017 financia 47,2 millones de euros de un proyecto actualmente en fabricación que se cobrará en los próximos meses.

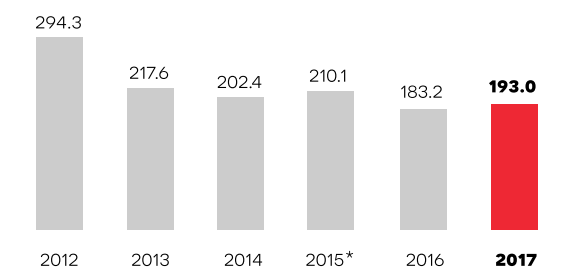
The net cash flow prior to acquisitions stood at -€46.6 million. In spite of this, it has accumulated a cash flow generation prior to acquisitions of almost €120 million over the past five years.

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

El flujo de caja neto antes de adquisiciones se sitúa en -46,6 millones de euros, a pesar de lo cual acumula una generación de caja pre-adquisiciones de casi 120 millones de euros en los últimos cinco 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.

Cash generation before acquisitions (€M)  
Generación de caja antes de adquisiciones (M€)

Consolidated figures Cifras consolidadas \* New consolidated perimeter Nuevo perímetro de consolidación.

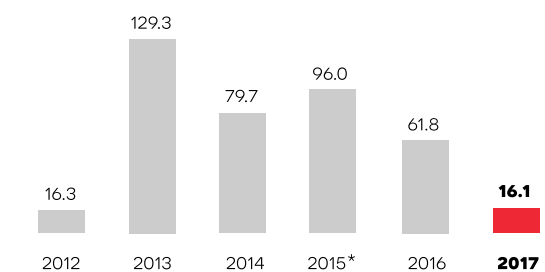
Net Operating Working Capital (€M)  
Circulante neto operativo (M€)

The operating working capital closed the financial year at 193.0 million Euros, compared with 183.2 million Euros in 2016. On the other hand, the increase in working capital is due to the opening of new distribution centers by Tubacex Service Solutions and, on the other, to the product in progress related to the manufacturing of multi-year projects for the supply of comprehensive tubular solutions, mainly in OCTG and Umbilical Tubes.

El circulante neto operativo ha finalizado el ejercicio en 193,0 millones de euros frente a 183,2 millones de euros de 2016. El aumento del circulante corresponde, por una parte, a la apertura de nuevos centros de distribución por parte de Tubacex Service Solutions y por otra, al producto en curso relativo a la fabricación de proyectos plurianuales destinados al suministro de soluciones tubulares integrales principalmente en OCTG y Umbilicales.

Gross Operating Cash Flow<sup>2</sup> (€M)  
FCF Bruto de Operaciones<sup>2</sup> (M€)

\* New consolidated perimeter  
Nuevo perímetro de consolidación.  
(2) Gross operating cash flow calculated as EBITDA +/- changes in working capital.  
FCF bruto de operaciones calculado como EBITDA +/- variación de capital circulante



Over €380 million gross operating cash flow generated in the past five years  
Más de 380 millones de euros de FCF Bruto generado en los últimos cinco años



### 3.3

## COMMERCIAL EVOLUTION

### EVOLUCIÓN COMERCIAL

**TUBACEX**  
GROUP

ANNUAL REPORT 2017 INFORME ANUAL



## GLOBAL EVOLUTION EVOLUCIÓN GLOBAL

2017 was defined by a sales volume similar to the previous financial year, with consolidated sales of €490 million. This performance was heavily determined by the global market situation of projects related to power generation in general and with exploration, extraction and processing of oil and gas, in particular.

The downward trend started in 2015, intensified in 2016 and continued until the volume of projects awarded hit rock bottom in the first semester of 2017. Volume plummeted 50% in absolute terms in relation to figures registered in 2013 and 2014, (when oil barrel prices were steadily set in excess of €100), having an impact on prices.

However, this downward trend has come to an end during the second semester, when a slight improvement in investment levels and contract awards has been registered. This trend seems to be set to continue in 2018 judging by the recovery of oil prices, which is supported by robust fundamentals of demand improvement and contained offer after three years of adjustment, as well as an improvement in the main macro-economic variables worldwide.

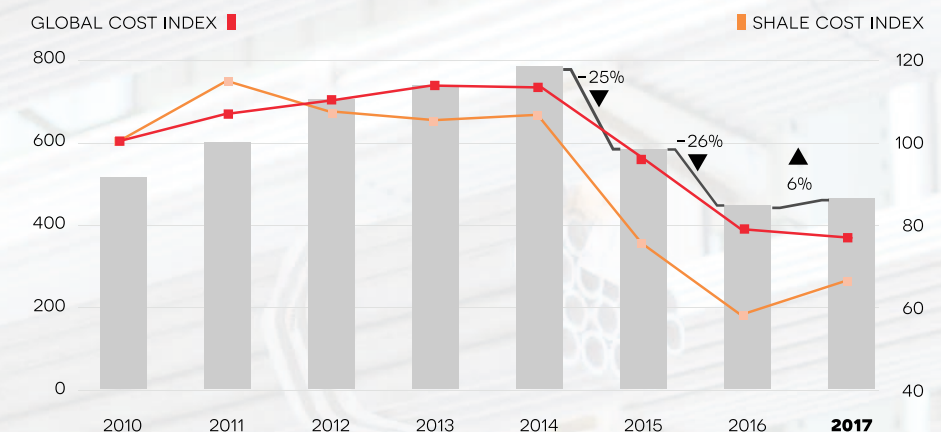
El ejercicio 2017 se ha caracterizado por un volumen de ventas similar al del ejercicio precedente, con una cifra de ventas consolidadas de 490 millones de euros. Este comportamiento ha estado fuertemente condicionado por la situación del mercado mundial de proyectos relacionados con la energía en general y con la exploración, extracción y transformación de petróleo y gas en particular.

Continuando la tendencia decreciente comenzada en 2015 y profundizada en el año 2016, el volumen de proyectos adjudicados ha tocado fondo en la primera mitad de 2017, llegando a un descenso de más del 50% en términos absolutos con respecto a los volúmenes de los años 2013 y 2014 (cuando los precios del barril de petróleo se encontraban firmemente establecidos por encima de los 100 dólares), lo cual ha tenido un efecto en los precios.

La segunda mitad del año ha visto, por el contrario, el final de esta tendencia decreciente y el inicio de una, por el momento, ligera mejora de los niveles de inversión y adjudicación de contratos. Esta tendencia tiene visos de continuar en 2018, basándose en aspectos como la recuperación de los precios del petróleo, apoyada a su vez en sólidos fundamentos de mejora de la demanda y de contención de la oferta tras tres años de ajuste; y en una mejora de las principales variables macroeconómicas a nivel mundial.

### Global Upstream investment rebounds modestly in 2017

#### La inversión global en Upstream rebota modestamente en 2017



With the evolution described above, TUBACEX's financial year was marked by sales figure stagnation. However, for the first time in three years, the clear improvement in order intake volume and backlog volume at year end has been outstanding. We need to highlight that TUBACEX situation in the value chain of a sector as complex and capital intensive as the power sector, has caused for improvements in investment levels of the main operators and engineering firms to a long time to materialize in orders for the Group. And the fact that times have been reduced in this occasion is due to a series of successful sales operations which are the result of the lines created by TUBACEX within the framework of its 2016-2020 strategic plan.

En una evolución correlacionada con lo arriba descrito, el ejercicio de TUBACEX se ha caracterizado por un estancamiento de la cifra de ventas, pero, por primera vez en tres años, destaca por una clara mejoría en los volúmenes de entrada de pedidos y en el volumen de cartera a final de año. Es necesario resaltar que la situación de TUBACEX en la cadena de valor de un sector tan complejo e intensivo en capital como el de la energía hace que las mejoras en los niveles de inversión de los grandes operadores e ingenierías tardan en plasmarse en pedidos para el Grupo, y el hecho de que en esta ocasión los plazos se hayan reducido tiene que ver con una serie de operaciones comerciales exitosas fruto de las líneas desarrolladas por TUBACEX en el marco de su plan estratégico 2016-2020.





Another positive note was the good performance of certain regions and products with the Middle East outperforming the rest thanks to a very significant order of OCTG. This order is very relevant due to its volume and significance as it is the first time that TUBACEX provides a complete solution in the demanding sector of hydrocarbon extraction. Nevertheless, improvement is not just exclusive to this product/market. The improved market environment in the North Sea, the Gulf of Mexico and Africa offshore, combined with production enhancements, represented a record volume in the sale of umbilicals supplied from the specialized plant in Austria. The refinery market also experienced an improvement in terms of furnace tubes as well as in big diameter tubes. The negative note was the fall of the power generation market, although 2015 and 2016 were exceptional years for the Chinese market where demand was normalized in 2017. Moreover, the activity in the fittings (curved sections and elbows) sector was very low, leading to under-performance of the business units oriented to this product.

The listed prices of the main raw materials used by Tubacex Group (Nickel, Chromium, Molybdenum and scrap metal) also maintained a similar trend: following the fall experienced since the beginning of the crisis, a standstill was regis-

Cabe destacar positivamente el buen comportamiento de ciertas regiones y productos destacando en este sentido el Oriente Medio, con la adjudicación de un pedido de OCTG muy relevante por su volumen y significado, siendo la primera vez que TUBACEX aporta una solución completa en el exigente sector de extracción de hidrocarburos. Pero la mejora no se ha circunscrito a este producto/mercado. La mejora del entorno de mercado en el Mar del Norte, el Golfo de México y el offshore de África, unido al desarrollo de mejoras productivas han supuesto un volumen récord en la venta de umbilicales, suministrados desde su planta especializada en Austria. El mercado de refino también ha mejorado, tanto en lo relativo al tubo de hornos como a los tubos de gran diámetro. Como notas negativas, la clara caída en el mercado de generación eléctrica, si bien es cierto que tanto 2015 como 2016 fueron años excepcionales en un mercado chino que en 2017 ha normalizado su demanda. Además, se ha tenido muy baja actividad en los accesorios (curvas y codos) que ha producido subactividad en las unidades de negocio orientadas a este producto.

La cotización de las principales materias primas que utiliza el Grupo Tubacex (Níquel, Cromo, Molibdeno y chatarra) también ha seguido una tónica similar: después de la caída experimentada desde el inicio de la crisis se ha producido un es-

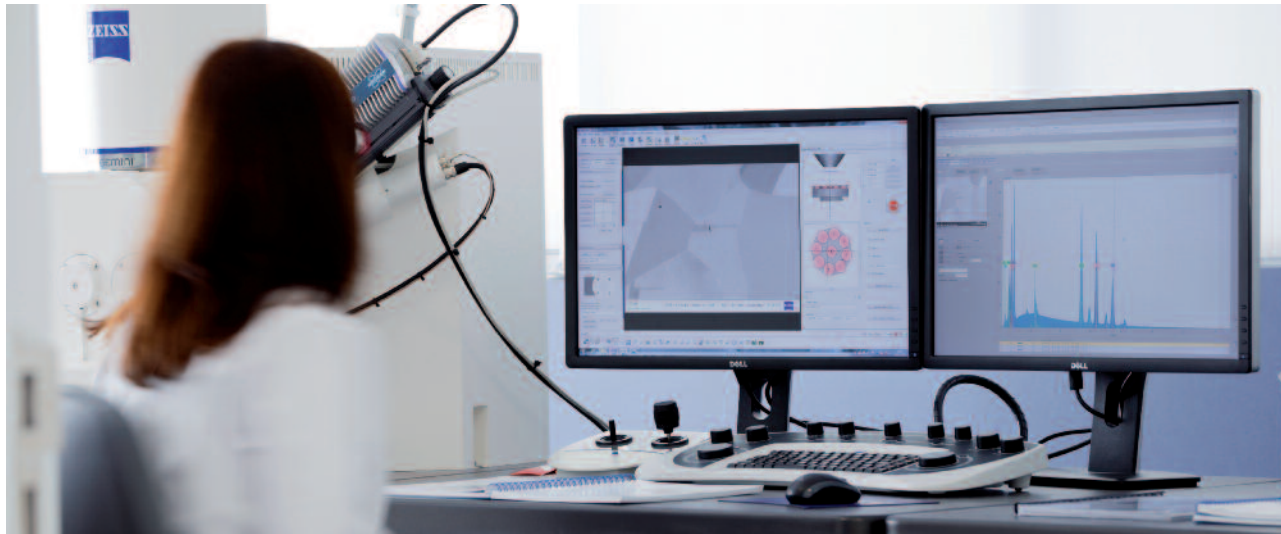
tered in the first half of the year and a recovery commenced towards the end of the year. A slight improvement in prices towards the end of the year led to sporadic improvements in some markets, mainly in the sales segment oriented to standard product distribution, which also had a very positive impact on the situation of our order book. Excluding this impact on raw materials, sale prices were maintained in comparison to 2016. The relative demand weakness prevented significant price increases in standard products, which are subject to very strong pressure and competition, with a high idle capacity, leading to hard struggle to complete each order. Fortunately, this pressure is reduced in high value-added products as demand levels are very high and this is an advantage for the Group as their percentage in our sales backlog continues to grow.

In sum, it is worth highlighting the product mix and channel improvement has helped to improve the future expectations, although the market situation is still uncertain in some sectors. A more detailed outlook of the financial year reviewing the lines described at Product/Sector, Geographical Market and Business Unit levels, is included below.

tancamiento en la primera mitad del año para iniciar una tendencia alcista en el último tramo del ejercicio. La ligera mejora en los precios de la última parte del ejercicio ha provocado mejoras puntuales en algunos mercados, fundamentalmente en el segmento de ventas orientado a la distribución de producto estándar, que también se han plasmado muy positivamente en la situación de nuestra cartera de pedidos. Excluido este impacto de las materias primas, los precios de venta se han mantenido en relación a 2016. La relativa debilidad de la demanda ha impedido subidas de precio reseñables en el producto estándar, donde la presión es muy fuerte y la competencia, con una gran capacidad ociosa, provoca una fuerte lucha para la consecución de cada pedido. Afortunadamente, en los productos de alto valor añadido esta presión es menor ya que los niveles de exigencia son muy altos y, favorablemente para el Grupo, su porcentaje en la cartera de venta sigue incrementándose.

Como conclusión, cabe destacar que la mejora del mix de producto y canal hace mejorar las expectativas de cara a futuro, aunque la situación del mercado sigue siendo incierta en algunos sectores. Se incluye a continuación una visión más detallada del ejercicio desarrollando las líneas descritas a nivel de Producto/Sector, Mercados Geográficos y Unidades de Negocio.





## EVOLUTION OF SALES BY PRODUCT AND SECTOR

### EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS POR PRODUCTO Y SECTOR

The evolution of sales was moderately homogeneous in annual terms with a sales mix comparable to that of 2016 regarding the two major channels of the Group's activity: distribution and projects. However, our backlog for 2018 forecasts higher growth expectations for projects:

La evolución de las ventas ha sido moderadamente homogénea en términos anuales, con un mix de ventas similar al de 2016 en relación a los dos grandes canales que conforman la actividad del grupo, distribución y proyectos, si bien es cierto que nuestra cartera de cara a 2018 proyecta mayores perspectivas de crecimiento en el segundo de ellos:

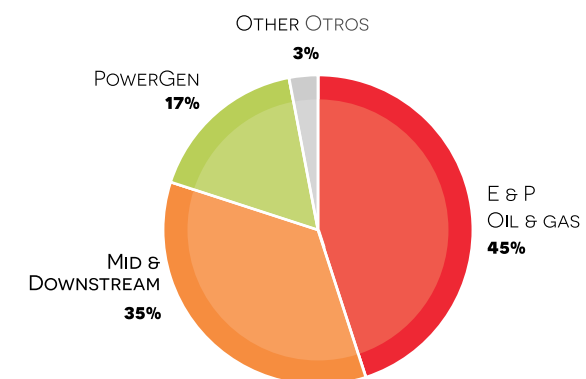


Our backlog for 2018 forecasts higher growth expectations for projects.

Nuestra cartera de cara a 2018 proyecta mayores perspectivas de crecimiento en proyectos.



Breakdown of figures per sector  
Desglose de cifras por sector



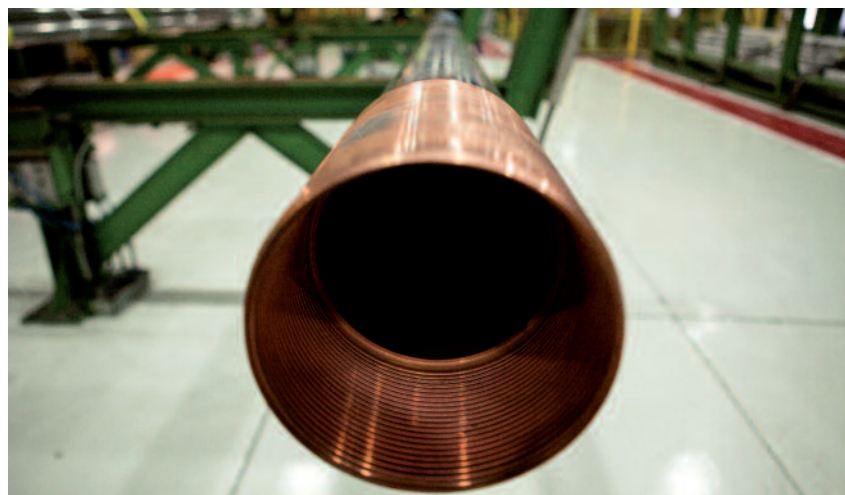


## OIL & GAS EXPLORATION AND EXTRACTION

### EXPLORACIÓN Y EXTRACCIÓN DE PETRÓLEO Y GAS

• The sales of OCTG tubes dropped in 2017, reversing the upward trend sustained in the last five years. Nevertheless, it is worth highlighting the intake of significant orders and the development of Tubacex Upstream Technologies aimed at boosting the value provided to clients in upstream industries.

• El tubo OCTG ha experimentado un descenso de las ventas en 2017, interrumpiendo una progresión al alza durante los últimos cinco años. Sin embargo, cabe destacar la entrada de pedidos relevantes y el desarrollo de Tubacex Upstream Technologies con el objetivo de potenciar el valor aportado a los clientes de las industrias upstream.



Looking towards 2018, a substantial improvement in sales of this product is expected, due to the development of the product with the incorporation of new dimensions, grades and certifications, as well as the development of new geographical markets, where TUBACEX has successfully positioned itself in light of the expected increase in demand. Tubacex Group maintains an automated production line for the exclusive manufacturing of this product. Furthermore, TUBACEX is developing new investments to extend the production range of high alloy OCTG tubes, some of which will be operational in 2018.

De cara a 2018, se espera una sustancial mejora en las ventas en este producto, debido al desarrollo de producto con la incorporación de nuevas dimensiones, grados y homologaciones y al desarrollo de nuevos mercados donde TUBACEX se ha posicionado exitosamente de cara al crecimiento que se espera de la demanda. El Grupo Tubacex mantiene una línea de fabricación automatizada orientada exclusivamente a la fabricación de este producto. Adicionalmente, TUBACEX está desarrollando nuevas inversiones para ampliar la gama de fabricación de tubos OCTG en altas aleaciones, algunas de las cuales entrarán en funcionamiento en 2018.



• Order intake for the offshore market has significantly grown in relation to that registered in 2016; and 2017 was a record-breaking year for the supply of umbilicals:

• La entrada de pedidos para el mercado offshore ha experimentado un claro crecimiento con respecto a 2016, siendo 2017 un año récord en el suministro de umbilicales:

• Schoeller Bleckmann Edelstahlrohr has supplied (and will continue to supply in 2018) a significant volume of umbilicals for the BP project in Shah Deniz, Azerbaijan; as well as securing orders as substantial as the Coral South in Mozambique (ENI) or Western Nile Delta in Egypt (BP) improving expectations in forthcoming years.

• Schoeller Bleckmann Edelstahlrohr ha suministrado (y continuará haciéndolo en 2018) un importante volumen de umbilicales para el proyecto de BP en Shah Deniz, Azerbaiyán, además de conseguir pedidos tan relevantes como Coral South en Mozambique (ENI) o Western Nile Delta en Egipto (BP) que mejoran las perspectivas para los próximos años.

• This product success is not exclusively limited to the Austrian plant. The Spanish plant TTI has started to produce the central tube for equipment for Statoil in the North Sea (Johan Sverdrup, Utgard and Bauge), with demand volumes showing a definite upturn trend.

• El éxito de este producto no se circunscribe a la planta de Austria. La planta en España TTI ha comenzado a producir el tubo central para equipos para Statoil en el Mar del Norte (Johan Sverdrup, Utgard y Bauge), con unos volúmenes de demanda que presentan una clara tendencia creciente.

• The platform and FLNG market has experienced an improvement after years of strong corrections, with the major contribution of the wide portfolio of IBF in big diameter tubes and fittings (it is worth highlighting Leviathan of Noble Energy in Israel or Kashagan of NCOC in Kazakhstan).

• El mercado de plataformas y FLNG ha experimentado una mejora tras años de fuerte ajuste, con la importante aportación del amplio portfolio de IBF en tubos de gran diámetro y accesorios (destacando el proyecto Leviathan de Noble Energy en Israel o Kashagan de NCOC en Kazajistán).

• Despite the good current situation, TUBACEX continues to extend its product range, from tubes for oil platforms to umbilicals, and other equipment to manage and operate underwater hydrocarbon extraction (Flowlines, Jumpers, Risers and Control lines).

• A pesar la buena situación actual, TUBACEX continúa ampliando su gama de productos que va desde el tubo para plataformas petrolíferas hasta los mencionados de umbilicales y otros equipos de gestión y explotación de la extracción de hidrocarburos bajo la superficie del mar (Flowlines, Jumpers, Risers y líneas de Control).



## REFINING AND PETROCHEMICAL

## REFINO Y PETROQUÍMICA

Tubes for heat-resistant alloys for refinery and petrochemical applications remained one of the segments where TUBACEX enjoys a leadership position. In 2017, this product had a steady performance with an upturn trend towards the end of the year.

- The tubes for refinery furnaces segment where TUBACEX is market leader, has undergone a major improvement in 2017 with many projects in the main geographical areas worldwide, such as Shell's Pernis refinery in Europe; the Shintech project in the USA; or the Zhejian Petrochemical complex in China. Our growth in the Chinese market has been outstanding, offsetting the adjustment in the power generation market.

- In this respect, direct sales to refineries are worth a special mention and in particular a very important framework agreement for the supply of big diameter tubes manufactured by IBF to Hengli Petrochemical Group refinery in Dalian (China). This refinery will become one of the largest in the world when it comes into operation in 2018. This order is the result of a joint collaboration between different TUBACEX plants around the world.

- The evolution of the exchangers market is also worth a special mention. Maintaining the upward trend started in the previous financial year, Tubacex Group has increased sales in this product focusing on high Nickel alloys with sales to end users such as BASF or BP. This was thanks to a strong effort made in sales channels and to a production improvement strategy at the Group's manufacturing plants (mainly Schoeller Bleckmann, Salem Tube and Tubacex India). In particular, Tubacex Group is working hard to position Tubacex India as a leading supplier.

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. Durante 2017 han tenido un comportamiento estable, con una tendencia creciente en la última parte del año.

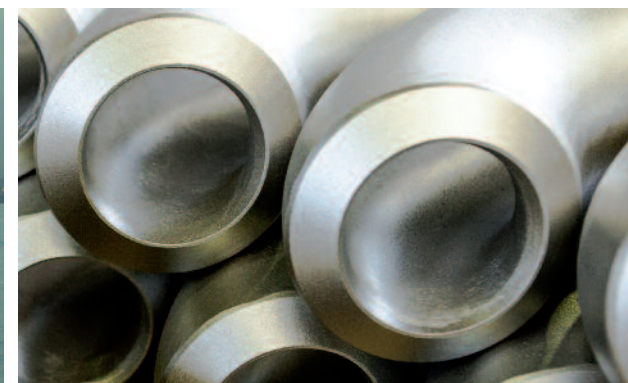
- Los tubos para hornos de refinería, en el que TUBACEX es líder del mercado, ha experimentado una gran mejora en 2017 con numerosos proyectos en las principales áreas geográficas mundiales, con proyectos como la refinería Pernis de Shell en Europa, el proyecto para Shintech en Estados Unidos o el complejo para Zhejian Petrochemical en China - en este último mercado destaca nuestro crecimiento en este sector, que está compensando el ajuste en el mercado de generación eléctrica.

- A este respecto, mención especial merece la venta directa a refinerías, destacando un acuerdo marco muy relevante para el suministro a la refinería de Hengli Petrochemical Group en Dalian (China) en tubo de gran diámetro fabricado por IBF, para una instalación que se convertirá en una de las más grandes del mundo cuando empiece a operar a finales de 2018. Este pedido es el resultado del trabajo conjunto desde diferentes plantas de TUBACEX en todo el mundo.

- El desarrollo del mercado de intercambiadores también merece mención especial. Manteniendo la línea ascendente iniciada en el ejercicio anterior, el Grupo Tubacex ha logrado, gracias a un esfuerzo particularizado en los canales de venta y a una estrategia de mejora productiva en los centros de fabricación del Grupo (fundamentalmente Schoeller Bleckmann, Salem Tube y Tubacex India), incrementar las ventas en este producto enfocándose en las altas aleaciones de Níquel, con ventas para usuarios finales como BASF o BP. En particular, el Grupo Tubacex está realizando un esfuerzo para posicionar a Tubacex India como suministrador de referencia.

- Although elbows and curved sections have followed general downward evolution lines, major projects have been awarded and in particular in higher value-added products. TUBACEX Group is undertaking specific actions to promote this group of products, among which the incorporation of Awaji Stainless in the Group can be highlighted. The latter started production in the second semester of the year, and its activity will reinforce our competitive edge in this segment and the gradual incorporation of fittings in the portfolio of Tubacex Service Solutions (TSS).

- Los codos y curvas han tenido en líneas generales una evolución decreciente, si bien es cierto que se han captado importantes proyectos especialmente en los productos de mayor valor añadido. El Grupo Tubacex está desarrollando acciones específicas para impulsar este grupo de productos, entre las que destacan la incorporación al grupo de Awaji Stainless que ha comenzado su producción en la segunda mitad del año, que reforzará nuestra competitividad y portfolio en este segmento y la progresiva incorporación de los accesorios al portfolio de Tubacex Service Solutions (TSS).



## OTHER PROCESS INDUSTRIES OTRAS INDUSTRIAS DE PROCESO

- In 2017, the major effort in technology and sales positioning on the **fertilizers** market has continued. This is a very interesting market due to its specialization and counter-cyclical nature with energy with projects such as Ramagundam in India, Metrafrax in Russia or two orders for SAFCO in Saudi Arabia. The supply for the new Metrafrax urea plant (Gubakha) is worth a special mention, with all equipment the synthesis section in TUBACEX Uremium29 grade.

- Significant growth in the **water processing** sector has been made with Buzurgan Water injection line for Missan or for National Water Works in Saudi Arabia.

- En el año 2017 se ha continuado el fuerte esfuerzo técnico y de posicionamiento comercial en el mercado de **fertilizantes**, muy interesante por su especialización y su carácter contra cíclico con la energía, con proyectos como Ramagundam en India, Metrafrax en Rusia o dos pedidos para SAFCO en Arabia Saudí. Especial mención al suministro para la nueva planta de Urea de Metrafrax (Gubakha), con todos los equipos la sección de síntesis en grado TUBACEX Uremium29.

- Se ha producido un crecimiento relevante en el sector de **procesamiento de agua** con pedidos como Buzurgan Water injection line para la compañía Missan o para National Water Works en Arabia Saudí.





## POWER GENERATION GENERACIÓN ELÉCTRICA

• The supercritical technology boilers for new power generation plants market significantly shrank in 2017 due to the regularization of demand levels in China, after two years (2015 & 2016) of strong investment. However, our solid competitive position enables us to continue capturing a very significant order volume. 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 a demanding market of this type of applications with equipment operating at temperatures in excess of 605°C.

• El mercado de calderas para nuevas centrales de generación de energía de tecnología supercrítica ha experimentado un claro decrecimiento en 2017 debido a la normalización de los niveles de demanda en China tras dos años (2015 & 2016) de fuerte nivel de inversión, si bien nuestra fuerte posición competitiva nos permite seguir captando un muy relevante volumen de pedidos. 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 605°C.



• Apart from the Chinese market, it should be highlight the following:

• Al margen del mercado chino, cabe destacar como elementos positivos:

- The commercial position in countries like Japan and South Korea continues to improve; and further growth is expected on this market over the forthcoming years.
- Increased shot-peening capacity in the new facilities in Cantabria (Spain), which has started to be used to improve the characteristics of certain tubes for use in the manufacture of supercritical boilers for power generation, has led to a higher sales volume.
- Orders for boilers in the industrial sector have been secured in sectors such as pulp and paper or waste incineration.

- Se ha continuado con la mejora en el posicionamiento comercial en países como Japón, India y Corea del Sur, donde se espera un crecimiento de este mercado en los próximos ejercicios.
- El incremento de las capacidades de Shot Peening en las nuevas instalaciones en Cantabria, que ha comenzado a emplearse para mejorar las características de ciertos tubos con destino a la fabricación de calderas supercríticas para la generación eléctrica, ha permitido un incremento de las ventas.
- Se han logrado pedidos para calderas en el sector industrial, en sectores como el papel o de incineración de residuos.

• The nuclear industry has registered its highest sales volume in the last five years. Despite the uncertainty situation which has dominated this market in recent years, has been maintained a reduced but growing level of highly profitable sales, executed through the GNMS consortium, for projects such as ITER (Vacuum Systems) or Hinkley Point in England.

• La industria nuclear ha alcanzado el volumen de ventas más alto en los últimos cinco años. A pesar de la situación de incertidumbre que caracteriza a este mercado en los últimos años, se ha mantenido un nivel reducido pero creciente y altamente rentable de ventas, instrumentado a través del consorcio GNMS, para proyectos como el ITER (Vacuum Systems) o Hinkley Point en Inglaterra.





### PRECISION TUBES FOR TRANSPORT TUBOS DE PRECISIÓN PARA TRANSPORTE

**Aircraft, Railway and Automotive Sectors**  
Sectores Aeronáutico, del Ferrocarril y de la Automoción

Although this is a product mainly distributed by specialized dealers, TUBACEX continues to gain presence regarding end clients, such as ITP or CAF.

Other highlights include major improvements in our Indian plant for standard products and a firm commitment to our plants in Austria and the USA for high value-added products. In particular, the implementation of investments at **Salem Tube** is currently under way to improve its portfolio in this segment.

Se trata de un producto que se sirve fundamentalmente a través de distribuidores especializados, aunque TUBACEX continúa incrementando su presencia en clientes finales como ITP o CAF.

Destacan las importantes mejoras en curso en nuestra planta de la India para el producto estándar y la clara apuesta por nuestras plantas de Austria y Estados Unidos para el producto de alto valor añadido. En concreto **Salem Tube** se encuentra en pleno desarrollo de inversiones para mejorar su portfolio en este segmento.



### STEEL ACERO

- The steel sector performance was excellent throughout the year, due to its reduced dependence on the energy sector (a major part of sales are directly oriented to the metal-mechanical industry), the positive evolution of economies and investment in capital goods worldwide.
- El sector del acero ha tenido un comportamiento excelente a lo largo del ejercicio, fruto de su no tan acentuada relación con la energía (una importante parte de las ventas tiene como destino directo a la industria metal-mecánica), de la buena evolución de las economías y de la inversión en bienes de equipo a nivel mundial.
- The market segments where ACERALAVA operates recorded better than average performance, and the supply of raw materials to the Group's tube manufacturers led to a positive result. It is worth highlighting our good new market penetration.
- Los segmentos de mercado en los que opera ACERALAVA se han comportado de mejor manera que la media y el suministro de materia prima para las empresas del Grupo fabricantes de tubo han permitido mantener un resultado positivo. Cabe destacar la buena penetración en nuevos mercados.
- The trend of previous years has continued, concentrating on high value-added products and special grades. Some new investments and action lines oriented to boost third-party sales are being implemented; in particular, the introduction of new alloys and bigger ingots, as well as investments made in forging to achieve higher finishing degrees are also worth mentioning.
- Se ha profundizado la tendencia de años anteriores, basada en la concentración en aquellos tipos de producto de mayor valor añadido y grados especiales. También se están desarrollando nuevas inversiones y líneas de acción orientadas a potenciar la venta a terceros, destacando la introducción de nuevas aleaciones y mayores tamaños de lingotes, así como las inversiones realizadas en forja para alcanzar mayores grados de acabados.

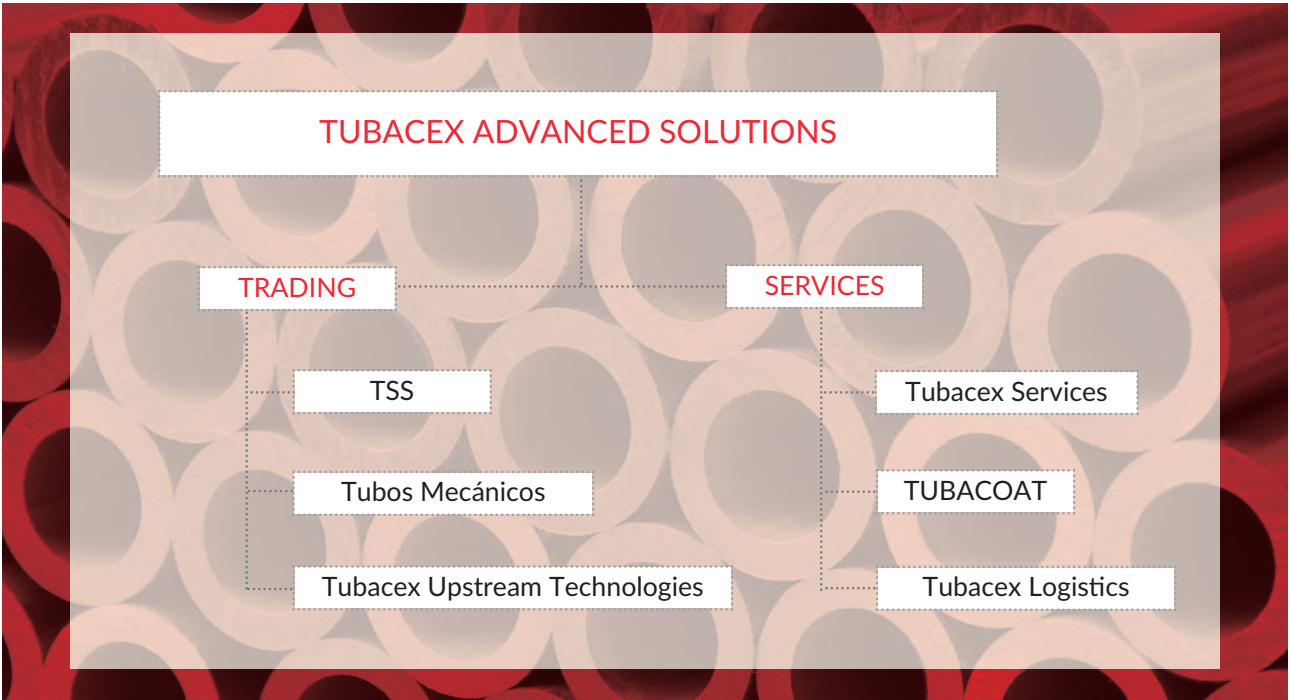
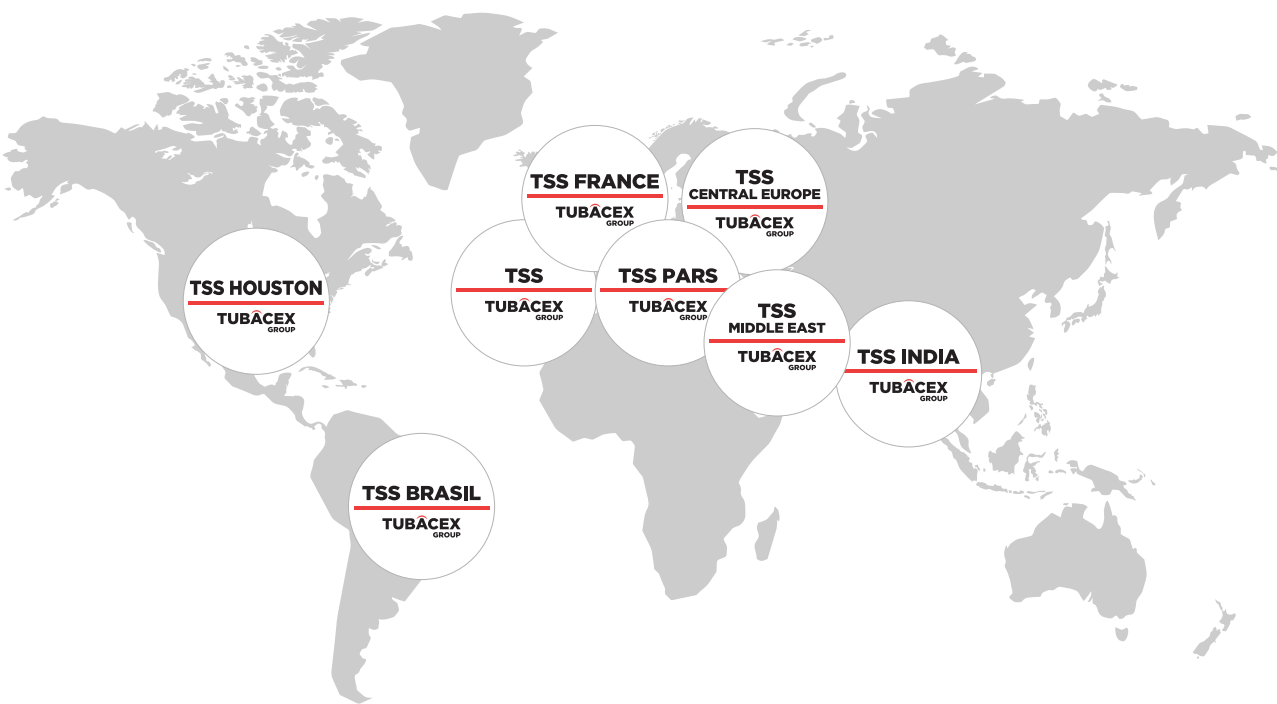
TUBACEX ADVANCED SOLUTIONS

As a general rule in the sectors described, Tubacex Group's diversifying efforts are not only focused on new industry but also on new services and applications. In this context, the company established Tubacex Advanced Solutions in 2017 with the aim of including activities oriented to complete the product offer proposed by the Group in the same business unit, with a value proposal oriented to the integral solution. This has reinforced the Group's presence in a key area for our strategic positioning. The most significant milestones achieved in 2017 were the following:

- **Tubacex Service Solutions.** The distribution market registered a stable performance during 2017. The development of Tubacex Service Solutions (TSS) and the opening of new stock and service centers in Asia have allowed us to maintain sales volumes and prices in line with 2016, despite the situation on this competitive market segment. In 2017, the company opened new warehouses in Asia and reinforced its position in Latin-America through TSS Brazil, including in its stock offer a wide portfolio of value-added services which is constantly growing, with the aim of developing and providing integral solutions to satisfy their specific needs.
- The development of **Tubacex Upstream Technologies** which was established at the end of 2016 to increase the value provided to clients in upstream industries offering integrated value proposals.
- **Tubacex Services.** In 2017, the development of the service portfolio (bending, finning, etc.) was intensified with the view of offering an integrated value proposal to our clients.
- **TUBACOAT.** This solution, based on ceramic coatings which help to improve the product surface properties, as well as its thermal insulation, has received a very positive welcome by end users who have requested the installation of prototypes for different applications.
- **Tubos Mecánicos.** The company Tubos Mecánicos maintained its undisputed leading position on the Spanish market and very positive results in terms of sales and margins.

Con carácter general a los sectores descritos, el esfuerzo diversificador del Grupo Tubacex no se centra sólo en nuevas industrias sino también en nuevos servicios y aplicaciones. En este sentido, la compañía constituyó en 2017 Tubacex Advanced Solutions con el objetivo de integrar en una misma unidad de negocio las actividades enfocadas a completar la oferta de producto ofertada por el Grupo con una propuesta de valor enfocada a la solución integral, reforzando de esta manera su posicionamiento en un área clave dentro de su posicionamiento estratégico. Algunos de los hitos más destacados durante 2017 fueron:

- **Tubacex Service Solutions.** El mercado de distribución se ha comportado de manera estable a lo largo de 2017. El desarrollo de Tubacex Service Solutions (TSS) y la apertura de nuevos centros de stock y servicio en Asia ha permitido mantener los volúmenes de venta y precios en línea con 2016 a pesar de la situación de este competitivo segmento del mercado. Durante 2017 la compañía inauguró nuevos almacenes en Asia y reforzó su posición en Latinoamérica a través de TSS Brasil, incorporando a su oferta de stock una cartera amplia y en constante crecimiento de servicios de valor añadido, con el objetivo de desarrollar y proporcionar soluciones integrales a sus necesidades específicas.
- El desarrollo de **Tubacex Upstream Technologies**, creada a finales de 2016, para impulsar el valor aportado a los clientes de las industrias del upstream ofreciendo propuestas de valor integradas.
- **Tubacex Services.** Durante 2017 se ha intensificado el desarrollo del portfolio de servicios (doblado, aleteado, etc), con el objetivo de ofrecer una propuesta de valor integrada a sus clientes.
- **TUBACOAT.** La respuesta de esta solución basada en revestimientos cerámicos que permiten mejorar las propiedades superficiales del producto así como su aislamiento térmico es muy positiva por parte de los usuarios finales, con solicitudes de instalaciones de prototipos para diferentes aplicaciones.
- **Tubos Mecánicos.** Tubos Mecánicos ha mantenido su posición de claro liderazgo en el mercado español y unos resultados muy positivos en términos de ventas y márgenes.





## EVOLUTION OF SALES BY GEOGRAPHIC MARKET

### EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS POR MERCADO GEOGRÁFICO

As far as the evolution of the large geographical areas is concerned, different situations must be mentioned: the sales percentage in Asia was slightly reduced in favor of the other two large areas in relation to the events of 2016.

- **The European market**, which is still the main market for the Tubacex Group, was characterized by a steady level of orders throughout the year. Fortunately, the demand apathy which dominated some areas such as the North Sea in 2016 has vanished and demand is now maintained at a constant improvement rate, and in particular towards the last months of the year. The main positive aspects to be highlighted are the good situation enjoyed by the precision tube market and the arrival of significant projects on the markets such as umbilicals.

The market has shown a definite recovery with goods demand levels both in local activity (Castellón-BP refinery outstanding project) as well as exports to foreign markets (i.e. projects such as Fadhili in Saudi Arabia supplied by Técnicas Reunidas).

Regarding the rest of Europe, Germany (with very good demand for precision tubes) and Italy (with a clearly improved steel sector) have become our main direct sales markets; while the North Sea and Eastern Europe (Russia, in particular) are the main final destination of our products oriented to the project market.

- **The American market** has improved in relation to 2016 in the United States. In particular, oil extraction has recovered, and the shale gas industry situation has also improved, with a growing evolution in the volume of wells in exploitation. Both TSS Houston and Salem Tube have enjoyed a very visible improvement in sales and profitability levels, although they have been slightly impacted by the evolution of the euro-dollar exchange rate in the last months of the year. It is worth mentioning TUBACEX has secured major orders in the Petrochemical sector.

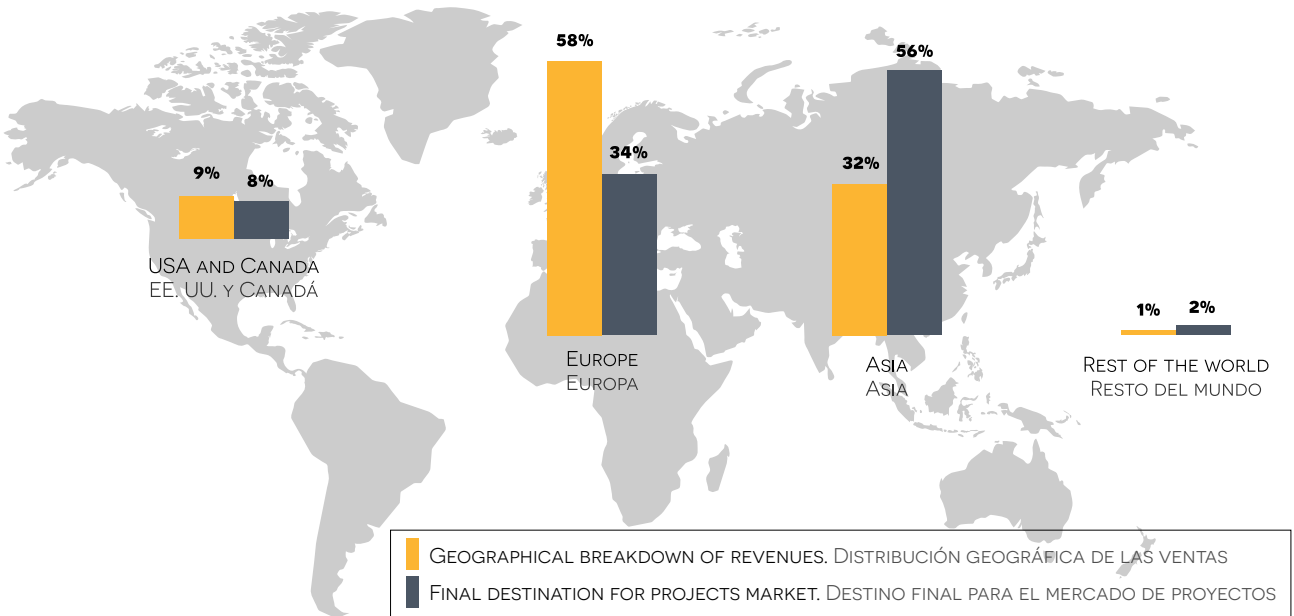
En lo que respecta a la evolución de las grandes áreas geográficas cabe hablar de distintas situaciones. El porcentaje de ventas en Asia ha bajado ligeramente en beneficio de las otras dos grandes áreas en relación a lo ocurrido en 2016.

- **El mercado europeo**, que sigue constituyendo el principal mercado del Grupo Tubacex, se ha caracterizado por un nivel constante de pedidos a lo largo del año. Afortunadamente, la atonía de demanda que caracterizó a determinadas áreas como el Mar del Norte en 2016 ha desaparecido y la demanda ha mantenido un ritmo de mejora constante, en particular en los últimos meses del ejercicio. Las principales notas positivas a destacar son la buena situación del mercado de tubo de precisión, y la entrada de proyectos relevantes en mercados como los umbilicales.

El mercado ha mostrado una clara recuperación con buenos niveles de demanda tanto en la actividad local (destaca el proyecto de la refinería de Castellón-BP) como en su actividad exportadora a otros mercados exteriores (i.e. proyectos como Fadhili en Arabia Saudí suministrados por Técnicas Reunidas).

En relación al resto de Europa, Alemania (con muy buena demanda del tubo de precisión) e Italia (con una mejora muy clara en el sector del acero) se han constituido en nuestros principales mercados en términos de venta directa mientras que el Mar del Norte y el Este de Europa (Rusia en particular) han constituido el principal destino final para nuestros productos orientados al mercado de proyectos.

- **El mercado americano** ha mejorado respecto a 2016 en Estados Unidos. En particular la extracción de petróleo se ha recuperado, mejorando la situación de la industria de *shale gas* y se ha producido una evolución creciente en el volumen de pozos en explotación. Tanto TSS Houston como Salem Tube han mostrado una mejora muy clara en sus volúmenes de venta y rentabilidad, si bien viéndose ligeramente afectados por la evolución de tipo de cambio euro-dólar en los últimos meses del año. Cabe destacar a su vez que TUBACEX ha logrado importantes pedidos para el sector Petroquímico.







• On the other hand, in **Latin-America** the financial year has been characterized by an extremely weak demand which was conditioned by the evolution of the Brazilian market. Although the outlook for 2018 is more positive, with the announced recovery of investment volumes in Petrobras, sales in this area during 2017 have been low.

• **Asian markets** have been marked by a dual development, with a drop in demand in the power generation sector in China, which has been partially offset with an improvement in other sectors and in particular in the Chinese refinery market.

In these markets, given the strong competition from low cost producers, the Group's gradual evolution from the standard product towards high value-added production on the one hand, and improved productivity on the other, is particularly relevant. Improved production capacity of our plants in India and Thailand has continued with the development of new investments. From a purely commercial point of view, service centers have been opened in the region (TSS Middle East and TSS India), and the other offices currently in operation in Asia have been promoted – and in particular the opening of a new office in South Korea.

Asia is the highest growth potential region worldwide and one of the main sales strategy cores for Tubacex Group. Iran is worth mentioning with the opening of TSS Pars and the substantial order of South Pars for NIOC with the corresponding organizational, commercial and industrial developments. All this has positioned us as a key agent in the deployment expected for forthcoming years in this country on the tubular solutions market.

• Por el contrario, en **Latinoamérica** el año se ha caracterizado por una extrema debilidad de la demanda, condicionada por la evolución del mercado brasileño. Aunque las perspectivas son mejores en 2018, con una anunciada recuperación en los volúmenes de inversión de Petrobrás, las cifras de ventas en 2017 en esta zona han sido bajas.

• **Los mercados asiáticos** se han caracterizado por un desarrollo dual, con una caída de la demanda en el sector de generación eléctrica en China que ha sido parcialmente compensada por una mejora en el resto de los sectores, especialmente en el mercado de refino en China.

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, por un lado, y la mejora de productividad por otro. La mejora en la capacidad productiva de nuestras plantas en la India y Tailandia continúa con el desarrollo de nuevas inversiones. Desde un punto de vista puramente comercial, se ha producido la apertura de centros de servicio en la región (TSS Middle East y TSS India), así como la potenciación de las restantes oficinas actualmente operativas en Asia – destacando la apertura de una nueva oficina en Corea del Sur.

Asia es la región con el mayor potencial de crecimiento a nivel mundial y uno de los principales ejes de desarrollo de la estrategia comercial del Grupo Tubacex. Mención especial merece el caso de Irán: la apertura de TSS Pars y el relevante pedido de South Pars para NIOC, con los desarrollos organizativos, comerciales e industriales asociados al mismo, nos posicionan como un agente clave en el despegue esperado para los próximos años en este país en el mercado de las soluciones tubulares.



## COMMERCIAL STRUCTURE

### ESTRUCTURA COMERCIAL

TUBACEX has restructured its entire commercial network to direct management around our clients' needs. The Key Account Manager (KAM) function is now in place as part of this structure in 45 countries in three geographical areas (Europe, America and Asia) to be closer to our clients. On the other hand, the Product Manager (PM) function with global activity focused on technical sale of different applications has also been introduced. Finally, the Order Intake Manager (OIM) who manages the capacity of plants, optimizes load and planning also forms part of the changes.

In 2017, new offices were opened in South Korea and the remaining offices operating in Asia were strengthened: Asia is the region with the highest growth potential worldwide and one of the main axes for the development of Tubacex Group commercial strategy. Regarding 2018, the Group will increase its commercial presence in the USA, the UK and Russia.

Additionally the Group has its own warehouses on the different markets such as Spain, the USA, France, Austria, United Arab Emirates, Brazil and Iran in 2018. This strengthens the channel oriented to great distributors and replacement markets.

TUBACEX ha reestructurado toda su red comercial para orientar la gestión hacia las necesidades de sus clientes. Dentro de esta reorganización existe la figura del KAM (Key Account Manager) distribuida en 45 países en tres grandes áreas geográficas (Europa, América y Asia) para estar cerca de los clientes. Por otro lado, se encuentra la figura del Product Manager (PM), con actuación global focalizados en una venta técnica de las diferentes aplicaciones. Finalmente se encuentra la figura del Order Intake Manager (OIM) que gestiona la capacidad de las plantas, optimizando su carga y planificación.

En 2017 se ha producido la apertura de una nueva oficina en Corea del Sur, 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 Tubacex. De cara a 2018, el grupo potenciará su presencia comercial en USA, Reino Unido y Rusia.

Adicionalmente el Grupo cuenta con almacenes propios en distintos mercados (España, Estados Unidos, Francia, Austria, India, Emiratos Árabes, Brasil e Irán en 2018) con los que refuerza el canal orientado a los grandes distribuidores y a los mercados de reposición.



# 3.4

## CAPITAL EXPENDITURE INVERSIONES

TUBACEX invested €34.9 million in technical installations and machinery during 2017. Most of these investments are aimed at: either boosting our plants efficiency, as a necessary result of the increasingly higher exposure of the Group to Premium Products; or accelerating our industrial plan whose purpose is to move our conventional product manufacturing from European and American plants to Asia.

TUBACEX ha invertido 34,9 millones de euros en instalaciones técnicas y maquinaria durante 2017. La mayoría de estas inversiones están orientadas o bien al aumento de la eficiencia en las plantas, consecuencia necesaria de la cada vez mayor exposición del Grupo al Producto Premium, o a la aceleración del plan industrial que tiene como objetivo el trasvase de la fabricación del producto convencional de las plantas europeas y americanas a las plantas asiáticas.

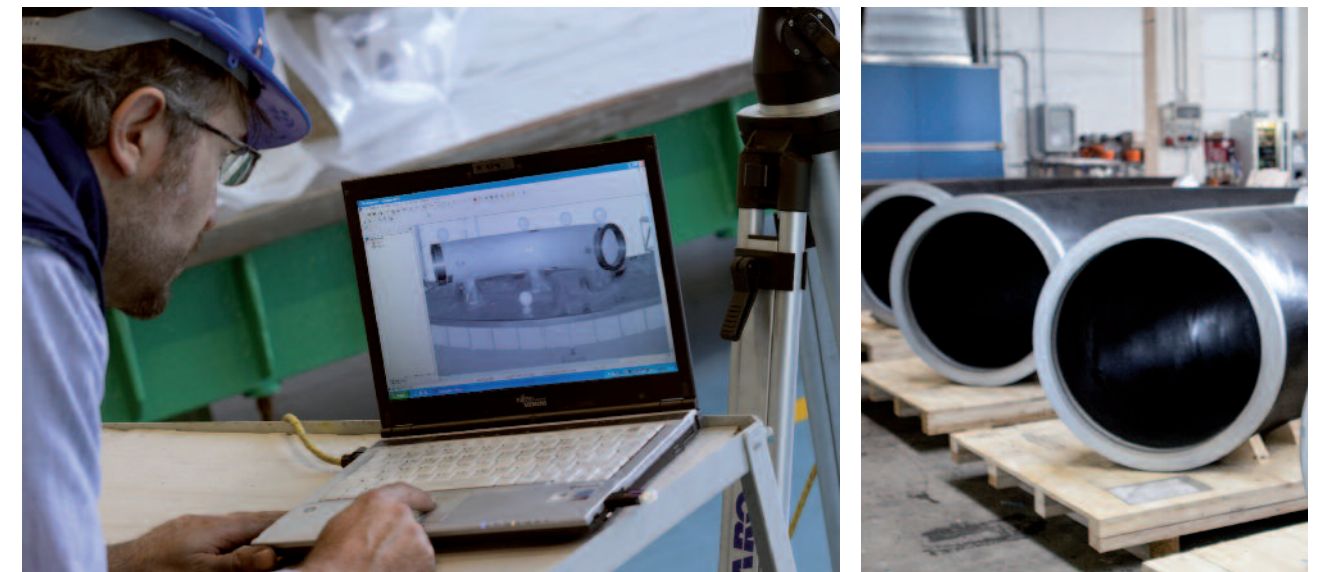


Over the last five years, TUBACEX has invested over €160 million in strategic product development and process improvement. This investment becomes even more relevant taking into account the severe crisis endured by the sector since 2014. It also shows the Group's belief in our strategic positioning as the basis supporting our future profitability and growth. Our investment figure is not only backed by the Group's financial strength but also by strict selection criteria which have prioritized investments to be made in an environment as weak as the one we have experienced in recent years.

This ongoing investment policy is enabling the company to undertake strategic investments (high value-added and technologically advanced products), and to continue with production improvements in process and maintenance and the renewal of equipment, as another element to improve costs, productivity and quality, contributing towards operational excellence, one of the strategic pillars of the Tubacex Group.

En los últimos cinco años, TUBACEX ha invertido 160 millones de euros, principalmente en desarrollos estratégicos de productos, así como en la mejora de procesos. Esta inversión es más significativa si cabe teniendo en cuenta la grave crisis sufrida por el sector desde 2014 y es una muestra de la confianza del Grupo en su posicionamiento estratégico como base para su crecimiento y rentabilidad futuros. La cifra de inversión está respaldada no sólo por la fortaleza financiera del Grupo sino por estrictos criterios de selección que han priorizado las inversiones a realizar en un entorno tan débil como el vivido en los últimos años.

Esta política de inversiones sostenida en el tiempo está posibilitando, por una parte, llevar a cabo 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 estratégicos del Grupo Tubacex.



## CAPITAL EXPENDITURE IN HIGH VALUE-ADDED PRODUCTS INVERSIONES ORIENTADAS HACIA PRODUCTOS DE ALTO VALOR AÑADIDO

The growing exposure of the Group to high value-added products is forcing us to investment to guarantee the quality demanded in these types of products, and to continue expanding the product portfolio we offer in this segment.

We can highlight the following investments made in 2017, among others: the acquisition of a new cleaning line for ingot mold internal parts in ACERALAVA, to reduce inclusions in the end line product; the implementation of a tube-by-tube traceability system in TTI Amurrio to manufacture central tubes for umbilicals at this plant; the acquisition of a new ultrasound equipment at IBF to face the growing demand of this test on Premium Products; and the installation of a second shotpeening machine as well as machining and cutting equipment at the Tubacex Services plant in Cantabria to cater to the increasing demand for tubes for supercritical boilers.

La creciente exposición del Grupo a los productos de alto valor añadido obliga a realizar inversiones para garantizar la calidad exigida a este tipo de productos y seguir aumentando la cartera de productos ofrecida en este segmento.

De las realizadas durante 2017 destacan, entre otras, la adquisición de una nueva línea de limpieza interior de lingoteras en ACERALAVA para reducir las inclusiones dentro del producto final de la línea; la implementación en TTI Amurrio de un sistema de trazabilidad tubo a tubo con el objetivo de fabricar en esta planta el tubo central de los umbilicales; la adquisición de un nuevo equipo de ultrasonidos en IBF para hacer frente a la mayor demanda de esta prueba en los Productos Premium y la instalación de una segunda máquina de shotpeening y de los equipos de mecanizado y corte en la planta de Tubacex Services en Cantabria para atender a la creciente demanda de tubos para calderas supercríticas.



## INDUSTRIAL PLAN FOR CONVENTIONAL PRODUCTS

### PLAN INDUSTRIAL PARA EL PRODUCTO CONVENCIONAL

According to the Group's strategic target of locating conventional product manufacturing in Asian plants, a substantial investment has been made in Tubacex India and Awaji Stainless. Highlights of this investment include the purchase of two new Pilger rolling mill machines to increase installed capacity in India and improve existing quality, as well as the upgrading of furnaces and stripping process.

Siguiendo el objetivo estratégico del Grupo localizar la fabricación del producto convencional en las plantas asiáticas se ha realizado una importante inversión en Tubacex India y Awaji Stainless donde destaca la compra de dos nuevas máquinas de laminación (Pilger) para incrementar la capacidad instalada en India y mejorar la calidad existente, así como la modernización y actualización de los hornos y el proceso de decapado.

## CAPITAL EXPENDITURE AIMED AT INCREASING EFFICIENCY

### INVERSIONES ORIENTADAS HACIA EL AUMENTO DE LA EFICIENCIA

Numerous investments have also been made to increase efficiency at the Group's plants and to continue moving forwards in operational excellence, one of the strategic pillars of TUBACEX.

Some of these investments include the automation of several processes to reduce manufacturing times. In this context, investments made in Spanish plants with the installation of robots for forming tube changing, which reduces the overall time required for this operation, and therefore increases the time available for pressing, are also noteworthy. Moreover, the installation of Automated Guided Vehicles has enabled the automatic connection of straighteners with the pickling area, causing a positive impact on working capital. Furthermore, investments have been made at all of the Group's subsidiaries with the aim of improving processes and continue moving forward in the implementation of the lean methodology.

También se han realizado numerosas inversiones con el fin de mejorar la eficiencia de las plantas del Grupo y seguir avanzando en la excelencia operacional, uno de los pilares estratégicos de TUBACEX.

Dentro de estas inversiones se encuentra la automatización de varios procesos, con el objetivo de reducir los tiempos de fabricación. En este sentido destacan las realizadas en las fábricas españolas con la instalación de un robot para el cambio de madriño reduciendo el tiempo necesario para efectuar dicha operación y, por tanto, aumentando el tiempo disponible para la prensa. Además, la instalación de AVGs (Automated Guided Vehicles) ha permitido conectar de manera automática las enderezadoras con el decapado provocando un efecto positivo en el capital circulante.

Además de estas, en todas las filiales del Grupo se han realizado inversiones con el objetivo de mejorar los procesos y seguir avanzando en la implantación de la metodología *lean*.



## R&D&I CAPITAL EXPENDITURE

### INVERSIONES I + D + I

In 2017, TUBACEX maintained its R&D&I investments. The underlying objective of the investments in this area is to increase the R&D&I capacity and new developments. This involves not only new alloys and tube formats but also the innovation of complementary products and solutions, always with the aim of providing an integral solution to the Group's clients. This sustained innovation investment effort has translated into the registration of 6 patents in the last two years.

En 2017 TUBACEX ha mantenido el nivel de inversiones en I+D+i. El objetivo fundamental de las inversiones en esta área es aumentar la capacidad de I+D+i y los nuevos desarrollos. No se trata sólo de nuevas aleaciones o formatos de tubos sino de la innovación en productos complementarios y en soluciones, siempre con el objetivo de proveer una solución integral a los clientes del Grupo. El esfuerzo sostenido en la inversión en innovación ha permitido registrar 6 patentes en los últimos dos años.





# 4

## STRATEGY ESTRATEGIA

---

### 4.1

#### MOVING FORWARD IN THE VALUE CHAIN

AVANZANDO EN LA CADENA DE VALOR

### 4.2

#### INNOVATING TO CONTINUE GROWING

INNOVAR PARA SEGUIR CRECIENDO

### 4.3

#### MANAGEMENT EXCELLENCE

EXCELENCIA EN LA GESTIÓN

# 4.1

## MOVING FORWARD IN THE VALUE CHAIN

### AVANZANDO EN LA CADENA DE VALOR

"Our goal is to become the leading industry provider of the ideal solutions for our clients at the right time. Our success depends on having the products demanded by our clients before our competitors, understanding their requirements and defining with them the best services".

"Nuestro objetivo es convertirnos en el primer agente de la industria en ofrecer la solución adecuada a nuestros clientes en el momento preciso. Nuestro éxito depende de tener los productos que nuestros clientes necesitan antes que nuestros competidores, entendiendo sus requerimientos y definiendo conjuntamente el mejor servicio para ellos".

Jesús Esmorís  
CEO Tubacex Group



Moving forward  
in the value  
chain

In 2017 TUBACEX reinforced the organization to address the challenges faced by the market and promote the fulfillment of the targets defined in our last strategic plan.

TUBACEX reforzó durante 2017 la organización con el objetivo de hacer frente a los retos que enfrenta el mercado e impulsar la consecución de los objetivos definidos en su último plan estratégico.

Integral supplier  
position  
Posicionamiento  
proveedor integral



Volatility  
reduction  
Reducción de la  
volatilidad



Company value  
increase  
Incremento del valor  
de la compañía



Management  
excellence  
La excelencia en  
la gestión

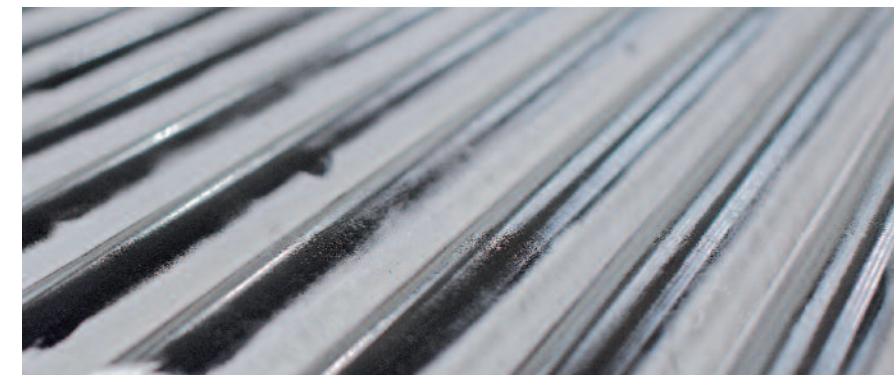
Strategic Targets 2016-2020    Objetivos estratégicos 2016-2020

Thereby, an organization better aligned with the business lines, and in particular with clients' needs, was put forward and its structure was redefined through:

• **Region focus:** Asia and America have become consolidated as strategic regions with their own industrial and sales structures.

Así, planteó una organización más alineada con las líneas de negocio y, especialmente, con las necesidades de los clientes, redefiniendo su estructura a través de:

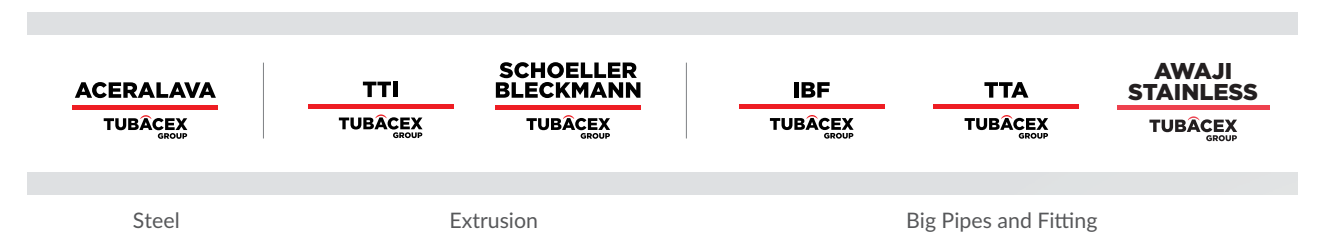
• **Foco en región:** Asia y América se consolidaron como regiones estratégicas con estructuras industriales y comerciales propias.



Avanzando  
en la cadena  
de valor

• **Product focus:** Focused on the Group activities in three units: Steel, Extrusion, and Big Pipes and Fittings.

• **Foco en producto:** Concentración de las actividades del grupo en tres unidades: Acero, Extrusión y Grandes dimensiones y accesorios.





• **Service focus:** Promoting a specific service-oriented division (Tubacex Advanced Solutions) integrating the global stock and service network (TSS) on the one hand; as well as the other added value oriented companies such as Tubacex Services, Tubacex Logistics, Tubacex Upstream Technologies, Tubacoat, Tubos Mecánicos, on the other.

• **Foco en servicio:** Impulsar una división específica orientada al servicio (Tubacex Advanced Solutions) que integre por un lado la red global de stock y servicio (TSS) así como el resto de compañías orientadas al valor añadido (Tubacex Services, Tubacex Logistics, Tubacex Upstream Technologies, Tubacoat, Tubos Mecánicos).

Trading

Tubacex Advanced Solutions

Services

**TSS**  
TUBACEX GROUP

**TUBOS MECANICOS**  
TUBACEX GROUP

**TUBACEX UPSTREAM TECHNOLOGIES**  
TUBACEX GROUP

**TUBACEX SERVICES**  
TUBACEX GROUP

**TUBACOAT**  
TUBACEX GROUP

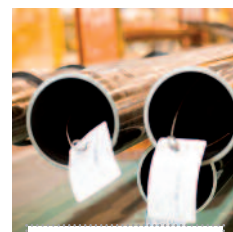
**TUBACEX LOGISTICS**  
TUBACEX GROUP

With the new organizational structure, the company has continued to move forward in its positioning towards high technological value tubular solutions, making major progress in the management pillars supporting our strategy. In particular:

Con esa estructura organizativa, la compañía continuó avanzando en su posicionamiento hacia las soluciones tubulares de alto valor tecnológico con avances significativos en los ejes de gestión que conforman su estrategia. Concretamente:



Concept design



Product design



Manufacture



Logistics



Installation & Maintenance

#### COMPLETE PORTFOLIO

Widest Portfolio of Seamless Stainless Tubular Solutions (tubes, pipes & fittings)

La cartera más amplia de soluciones tubulares de acero inoxidable sin soldadura (tubos, tuberías y accesorios)

#### SERVICE DEVELOPMENT

Wide Range of Tailor-Made Services to meet Specific Customers' Needs

Amplia gama de servicios a medida para satisfacer las necesidades específicas de los clientes

Co-development with customers  
Offering additional finishing applications  
Optimized logistic channels

Desarrollo conjunto con los clientes  
Ofreciendo diferentes acabados  
Canales logísticos optimizados



Global supplier  
of solutions  
and services

Proveedor  
global de  
soluciones y  
servicios



• **Market approach:** TUBACEX has continued to reinforce their sales network around three major markets: Asia, Europe and America; while promoting their internal technical capabilities and alliances to offer an integrated value proposal at the same time. Furthermore, the integration of Awaji Stainless into the Group is now complete and new service-oriented companies have been promoted.

• **Acercamiento al mercado:** TUBACEX ha continuado reforzando su red comercial en torno a sus tres grandes mercados (Asia, Europa y América), impulsando igualmente sus capacidades técnicas internas y alianzas para ofrecer una propuesta de valor integrada. Asimismo, ha finalizado la integración de Awaji Stainless al Grupo e impulsado nuevas compañías dirigidas al servicio.

• **Doing things better.** A strategic role in matters related to competitiveness, quality, flexibility and delivery deadlines, among others, has been assigned to the production function; as well as promoting specific projects oriented to process improvement: Industry 4.0 (automation, data acquisition, etc.), zero delays, design of specific tools for Premium Product range, etc.

• **Hacer las cosas mejor.** Asignando a la función de producción un papel estratégico en aspectos relacionados con la competitividad, la calidad, la flexibilidad y los plazos de entrega, entre otros, además de impulsar proyectos específicos orientados a la mejora de procesos: industria 4.0 (automatización, recopilación de datos...) cero retrasos, diseño de herramientas específicas en la gama de Productos Premium...

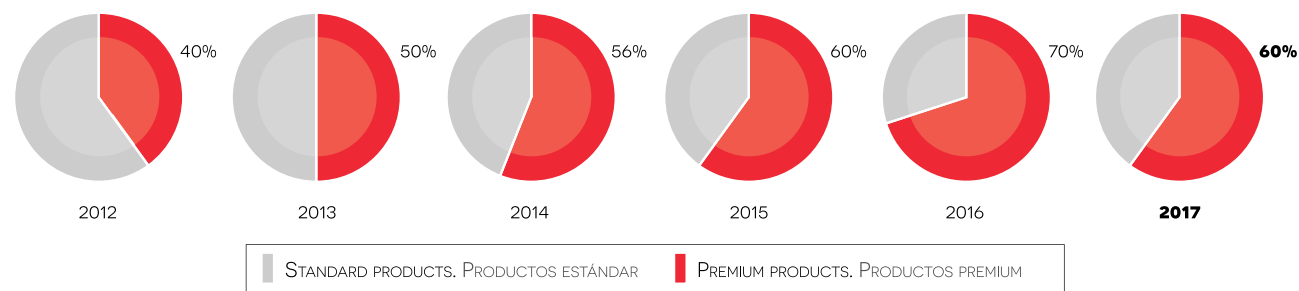
• **Doing different things.** Developing work lines which enhance the global efficiency of projects, mainly acting on operations which add value to the tube.

• **Hacer cosas diferentes.** Desarrollo de líneas de trabajo que mejoren la eficiencia global de los proyectos actuando principalmente en las operaciones que aportan valor añadido al tubo.

• **Excellence management.** Through specific projects focused on guaranteeing the sustainable success of the organization, by means of the balanced and continuous satisfaction of the Stakeholders' needs and expectations.

• **Gestión de la Excelencia.** A través de proyectos específicos centrados en garantizar el éxito sostenible de la organización mediante la satisfacción equilibrada y continua de las necesidades y expectativas de los Grupos de Interés.

## Premium Products sales Venta de Productos Premium



Making the  
customers'  
business grow

Haciendo crecer  
el negocio de  
los clientes





## 4.2

### INNOVATING TO CONTINUE GROWING

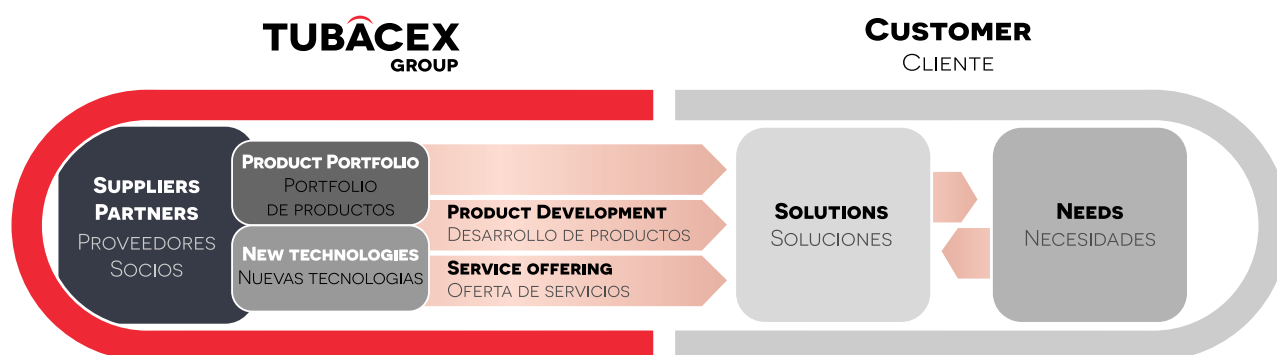
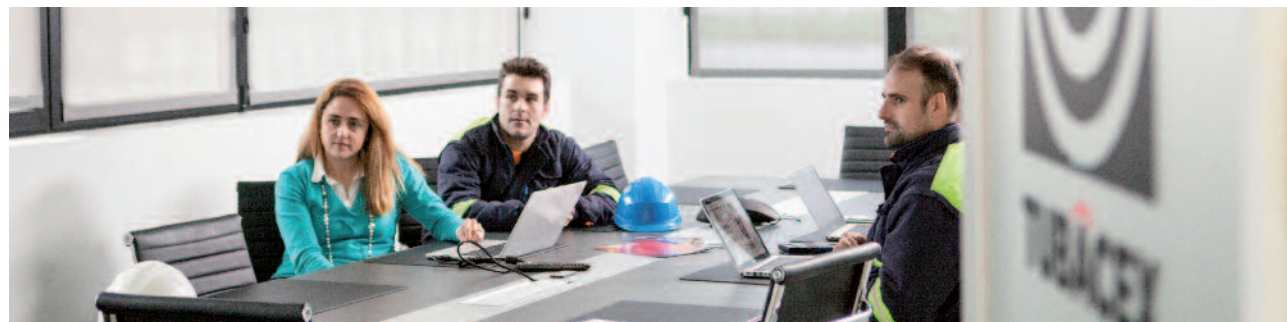
#### INNOVAR PARA SEGUIR CRECIENDO

In line with its strategic vision, Tubacex Group is moving forward in its value proposal, offering comprehensive solutions with a high technological value and a wide range of tailor-made value-added services for its customers (finishing operations, advanced surface treatments, logistics, pre-manufacturing, etc.) with the final objective of increasing the global efficiency of customer projects and processes, hence reducing the total cost for the customer or the total cost of ownership.

All this is possible thanks to our commitment to the development of R&D&I and Innovation capabilities and the development of new products and processes for highly demanding applications, as well as innovation management under the principles of Open Innovation, which facilitates the integration of capabilities and knowledge of a business network, including clients, suppliers, research centers and partners in general, among others.

De acuerdo con su visión estratégica, el Grupo Tubacex está avanzando en su propuesta de valor ofreciendo soluciones integrales de alto valor tecnológico y una amplia gama de servicios a medida de valor añadido para sus clientes (operaciones de acabado, tratamientos superficiales avanzados, servicios logísticos, prefabricación...) con el objetivo final de mejorar la eficiencia global, tanto de los proyectos como de los procesos del cliente, reduciéndose así el coste total para el cliente, o "Total cost of ownership".

Todo ello es posible gracias a la apuesta por el desarrollo de capacidades de I+D+i y el desarrollo de nuevos productos y procesos para aplicaciones de alta exigencia, y a la gestión de la innovación bajo los principios de la Innovación Abierta, que permite la integración de capacidades y conocimientos de una red de empresas, incluyendo a clientes, proveedores, centros de investigación y aliados en general.



This undoubtedly implies qualitative progress in approaching end users to offer them a global solution.

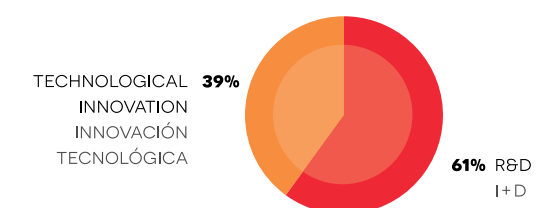
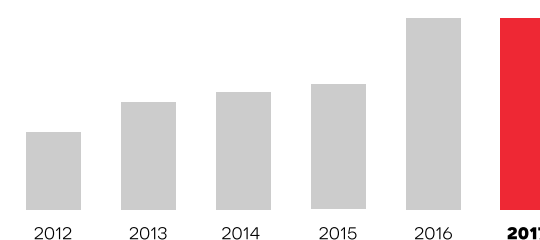
During 2017, the sale of new products represented 35% of the sales volume. In addition, the year ended with a sales percentage of 60% regarding high technological value products. It should be noted that these figures were mainly due to the fall experienced in the OCTG segment in a record-breaking year for Premium order winning whose impact will be materialized in 2018 and 2019 results.

Se trata sin duda de un avance cualitativo en la aproximación a usuarios finales ofreciendo una solución global.

Durante 2017 la venta de nuevos productos representó el 35% del volumen de ventas mientras en lo relativo a productos de alto valor tecnológico cerró el año con un porcentaje de ventas del 60%. Cabe destacar que estas cifras se deben principalmente a la caída experimentada en el segmento de OCTG en un año récord en captación de pedidos Premium que tendrá efecto en los resultados de los ejercicios 2018 y 2019.



Efforts in R&D and Technological Innovation (economic amount)  
Esfuerzo en I+D e Innovación tecnológica (cuantía económica)





## THE DEVELOPMENT OF NEW HIGH TECHNOLOGICAL VALUE PRODUCTS AND SERVICES

### DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS Y SOLUCIONES DE ALTO VALOR TECNOLÓGICO

In 2017, TUBACEX maintained its commitment to develop new products with a growing focus on global solutions although not strictly limited to new alloys or tube formats but also including the development of complementary products and technologies which enable us to provide an integral response to clients' problems.

In this context, new innovation lines have been launched with a medium-term goal and high business potential.

The degree of innovation and excellence of R&D activities is reflected in the number of patent applications during the last two years which now amounts to 6 applications.

Durante 2017 TUBACEX ha mantenido activa su apuesta por el desarrollo de nuevos productos, con un foco creciente en soluciones globales, no limitado estrictamente a nuevas aleaciones o formatos de tubo, sino también al desarrollo de productos y tecnologías complementarias, que permiten abordar un problema de cliente de forma integral.

En ese sentido se han iniciado nuevas líneas de innovación con objetivo de medio plazo, con alto impacto potencial en el negocio.

El grado de innovación y excelencia de las actividades de I+D se ve reflejado en el número de patentes solicitadas durante los últimos dos años, ascendiendo a un número de 6 aplicaciones.



Regarding new products commercialized in 2017, the most relevant are:

### MATERIALS & TUBES

- Large diameter tubes (9"5/8) for oil production (OCTG) in CRA alloys.
- Seamless tubes with large diameters (250-600 mm) and fine thicknesses, with high dimensional requirements, produced in different austenitic steel and nickel alloys for petrochemical, refinery and energy generation processes.
- New corrosion-resistant alloy for OCTG application.
- Industrialization of 5 new nickel alloys for tube production.
- Development of new metal dusting resistant nickel alloy.
- Development of product range for new urea-processing resistant alloy.
- Extension of product range of tubes for aerospace application.
- Ultra-low roughness tube for aerospace application.
- Tubes for very high pressure applications (small diameter and high thickness).
- New formats and application for steelworks products
- New dimensions and process routes for umbilical tubes.

En cuanto a los nuevos productos comercializados en 2017, los más relevantes han sido:

### MATERIALES Y TUBOS

- Tubos de gran diámetro (9"5/8) para la producción de petróleo (OCTG) en aleaciones CRA.
- Tubos sin soldadura de gran diámetro (250-600 mm) y espesores finos, con altos requisitos dimensionales, realizados en distintas aleaciones de níquel y aceros austeníticos, para aplicaciones de proceso petroquímico, refinó y generación de energía.
- Nueva aleación resistente a la corrosión para su aplicación en OCTG.
- Industrialización de 5 nuevas aleaciones de Níquel para la producción de tubos.
- Desarrollo de nueva aleación de níquel, resistente al fenómeno de *metal dusting*.
- Desarrollo de gama de producto para nueva aleación resistente al proceso de urea.
- Ampliación de gama de producto para tubo de aplicación aeroespacial.
- Tubo para aplicación aeroespacial, con rugosidad ultra-baja.
- Tubo para muy alta presión (bajo diámetro, gran espesor).
- Nuevos formatos y aplicaciones para productos de acería.
- Nuevas dimensiones y rutas de proceso para tubo de umbilicales.





## OTHER PRODUCTS, SERVICES AND SOLUTIONS

### OTROS PRODUCTOS, SERVICIOS Y SOLUCIONES

In 2012, TUBACEX created a start-up called TUBACOAT, to develop products and markets based on ceramic coatings for steel tubes. After a long R&D period and sample testing by clients, the first sales order was manufactured and delivered in 2017 to an American refinery. This represents a major qualitative milestone. TUBACOAT has entered a new industrial and commercial development phase.

TUBACEX creó una start-up en 2012 llamada TUBACOAT con el objeto de desarrollar productos y mercados basados en recubrimientos cerámicos sobre tubos de acero. Después de un largo período de inversión en I+D y de prueba de muestras en clientes, en 2017 se fabricó y entregó el primer pedido comercial, para una refinería en Estados Unidos, lo que supone un avance cualitativo importante. TUBACOAT ha entrado en una nueva fase de desarrollo industrial y comercial.



## DEVELOPMENT OF R&D&I CAPACITY

### DESARROLLO DE CAPACIDADES DE I+D+I

TUBACEX has significantly increased its portfolio of services in the R&D&I area and is now capable of offering engineering services, simulation techniques or testing capabilities using its own resources as well as in collaboration with third-party partners. The following services can be highlighted:

#### Engineering Services

- Stress and process simulation
- Design and verification
- Spools Detailed engineering

#### Simulation Techniques

- Process Simulation
- Prototyping
- Characterization

#### Test capabilities

- Failure analysis
- Product validation
- Statistical analysis
- Microstructure analysis

TUBACEX ha aumentado considerablemente su portfolio de servicios en el área de I+D+i pudiendo ofrecer servicios de ingeniería, técnicas de simulación o capacidades de ensayo tanto a través de recursos propios como en colaboración con aliados externos. Entre ellos cabe destacar los siguientes servicios:

#### Servicios de Ingeniería

- Simulación de estrés y proceso
- Diseño y verificación
- *Spools Detailed engineering*

#### Técnicas de simulación

- Simulación de procesos
- Prototipado
- Caracterización

#### Capacidades de ensayo

- Análisis de fallos
- Validación de productos
- Análisis estadísticos
- Análisis microestructural

## 4.3

### MANAGEMENT EXCELLENCE

#### EXCELENCIA EN LA GESTIÓN

At TUBACEX, excellence is our management philosophy. In 2017, the company continued to make progress in the development of increasingly more efficient processes as a measure to improve competitiveness, promoting self-appraisals as the main tool to identify and boost strengths and improvement opportunities to be used as the basis of specific action plans.

So, for yet another year, the company reviewed its management using the EFQM model as a reference as well as a self-appraisal regarding perception of the implementation levels of main excellence concepts of middle management members.

#### Excellent sustainable results

In general terms, TUBACEX has improved its global results making progress in all the criteria analyzed by the model, except for the Strategy agent which obtained the same best rating as in the previous review; followed by the Leadership and Business Results with 56.54% and 55.59%, respectively. The highest evolution was found in the People agent (48.94% vs 41.81%), Clients (35.89% vs. 30.60%) and Society results (34.54% vs. 26.11%).

With a view to comparing the results of this self-appraisal, TUBACEX ordered an external verification by an accreditation body together with a more detailed assessment which have enabled the design of actions plans to address the demands of excellent organizations to continue.

Para TUBACEX la excelencia es una filosofía de gestión. Durante 2017, la compañía ha continuado avanzando en el desempeño de procesos cada vez más eficientes como medida para mejorar la competitividad impulsando las autoevaluaciones como principal medida en la identificación de puntos fuertes, con el objetivo de seguir impulsándolos, y oportunidades de mejora, en base a las cuáles poder definir planes de acción específicos.

Así, un año más la compañía ha medido su gestión tomando como referencia el modelo EFQM y a través de una autoevaluación sobre la percepción de los niveles de implantación de los conceptos fundamentales de la excelencia realizada al colectivo de mandos intermedios.

#### Resultados excelentes de manera sostenible

En términos generales, TUBACEX ha mejorado sus resultados globales avanzando en todos los criterios que analiza el modelo, a excepción del agente Estrategia que mantiene la misma mejor puntuación que en la última evaluación, seguido de los criterios de Liderazgo (56.54%) y Resultados en el negocio (55.59%). La mayor evolución se observó en el agente Personas (48.94% vs. 41.81%), Resultados de clientes (35.89% vs. 30.60%) y los Resultados de la sociedad (34.54% vs. 26.11%).

Con el objetivo de contrastar los resultados de esta auto-evaluación, TUBACEX ha procedido a realizar tanto un contraste externo con un organismo certificado como una evaluación en mayor profundidad que han permitido continuar diseñando planes de acción que den respuesta a las demandas de las organizaciones excelentes.





5

## TUBACEX SHARES IN 2017

LA ACCIÓN DE  
TUBACEX EN 2017

**TREASURY STOCK**  
AUTOCARTERA

**DIVIDEND**  
DIVIDENDO



## TUBACEX SHARES IN 2017

### LA ACCIÓN DE TUBACEX EN 2017

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.

During 2017 TUBACEX shares maintained a very positive performance with a 22.7% revaluation thanks to the good projections for the sector. At year-end closure on December 31<sup>st</sup> 2017, TUBACEX share price was at €3.35 representing a market capitalization of €445.5 million in relation to that of €363.0 million at the close of 2016.

The highest listed price of TUBACEX shares during the year was 3.80€ per share and it occurred on 30 May. The lowest trading price, on the other hand, was 2.75 Euros per share which took place on January 19.

The number of shares traded in 2017 increased to 103.0 million with effective trading of €328.7 million. The volume of shares traded has risen by 38.6% in relation to 2016, representing a 77% rotation of all the company shares.

## TREASURY STOCK AUTOCARTERA

There have been no movements in the company's treasury stock. At 31 December 2017, 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 2.49 Euros.

During 2016, the Shareholders General Meeting approved an incentive plan based on own shares (further information in Notes 3.k and 16.f of the Financial Statements Report).

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.

Durante 2017 la acción de TUBACEX ha mantenido un comportamiento muy positivo con una revalorización del 22,7% gracias a las buenas perspectivas esperadas del sector. La acción de TUBACEX cerró el 31 de diciembre de 2017 en 3,35 euros por acción, lo que supone una capitalización bursátil de 445,5 millones de euros frente a los 363,0 millones de euros de cierre de 2016.

La cotización máxima de las acciones de TUBACEX durante el ejercicio ha sido de 3,80 euros por acción y se produjo el 30 de mayo. La cotización más baja, por el contrario, fue de 2,75 euros por acción el día 19 de enero.

El número de acciones negociadas en 2017 ha ascendido a 103,0 millones de títulos con una contratación efectiva de 328,66 millones de euros. El volumen de títulos negociados ha aumentado un 38,6% con respecto a 2016 y supone una rotación del 77% del total de acciones de la compañía.

Durante el ejercicio no se han producido movimientos en la autocartera de la compañía. A 31 de diciembre de 2017 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 2,49 euros.

Durante el ejercicio de 2016, la Junta General de Accionistas aprobó un plan de incentivos basado en acciones en autocartera (más información en las Notas 3.k y 16.f de la Memoria de Cuentas Anuales).

## DIVIDEND DIVIDENDO

As the 2017 financial year closed with a loss of €19.17 million, the Board of Directors has decided not to distribute dividends this year. We would like to highlight, as mentioned above, the net profit would have been in line with the previous year if extraordinary adjustments had not been made.

El resultado del ejercicio 2017 asciende a -19,17 millones de euros, por lo que el Consejo de Administración ha decidido no proponer el reparto de dividendo este año. Aunque es necesario destacar que, como se ha comentado anteriormente, de no ser por los ajustes extraordinarios realizados el beneficio se habría situado en línea con el beneficio del año anterior.

## TUBACEX evolution on the stock market Evolución de TUBACEX en bolsa

|                                   |                                        | 2015   | 2016   | 2017          |
|-----------------------------------|----------------------------------------|--------|--------|---------------|
| SHARE CAPITAL (MILLION €)         | CAPITAL SOCIAL (MILL. €)               | 59.84  | 59.84  | <b>59.84</b>  |
| NOMINAL VALUE OF SHARES (€)       | NOMINAL DE LAS ACCIONES (€)            | 0.45   | 0.45   | <b>0.45</b>   |
| NUMBER OF SHARES (MILLION)        | TÍTULOS ADMITIDOS A COTIZACIÓN (MILL.) | 132.98 | 132.98 | <b>132.98</b> |
| SHARE PRICE                       | PRECIO DE LA ACCIÓN                    |        |        |               |
| MAXIMUM                           | MÁXIMO                                 | 3.26   | 2.91   | <b>3.80</b>   |
| MINIMUM                           | MÍNIMO                                 | 1.53   | 1.41   | <b>2.75</b>   |
| LAST                              | ÚLTIMO                                 | 1.75   | 2.73   | <b>3.35</b>   |
| ANNUAL EVOLUTION (%)              | EVOLUCIÓN ANUAL (%)                    | -43.5% | 56.0%  | <b>22.7%</b>  |
| TRADING FREQUENCY (%)             | FRECUENCIA DE NEGOCIACIÓN (%)          | 100%   | 100%   | <b>100%</b>   |
| TRADING VOLUME                    | VOLUMEN DE CONTRATACIÓN                |        |        |               |
| MILLIONS OF SHARES                | MILLONES DE TÍTULOS                    | 170.55 | 74.30  | <b>103.00</b> |
| MILLION €                         | MILLONES DE EUROS                      | 444.65 | 164.60 | <b>328.66</b> |
| ROTATION (TIMES SHARE CAPITAL)    | ROTACIÓN (VECES EL CAPITAL)            | 1.28   | 0.56   | <b>0.77</b>   |
| MARKET CAPITALIZATION (MILLION €) | CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL (MILL.€)       | 232.71 | 363.03 | <b>445.48</b> |



### Market capitalization in 2017

Capitalización bursátil en 2017



Figures in million euros Cifras en millones de euros

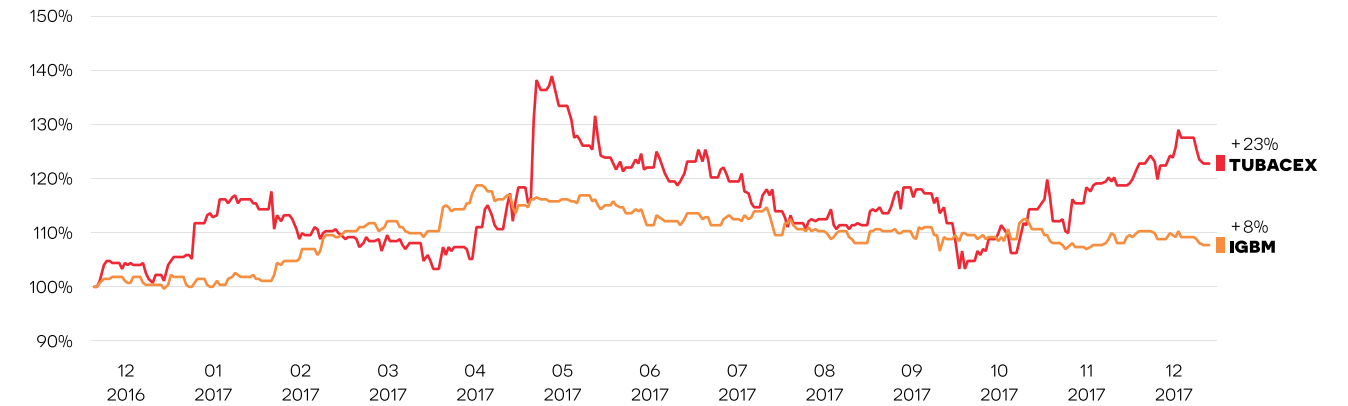
### Share price evolution in 2017

Evolución del precio de la acción en 2017



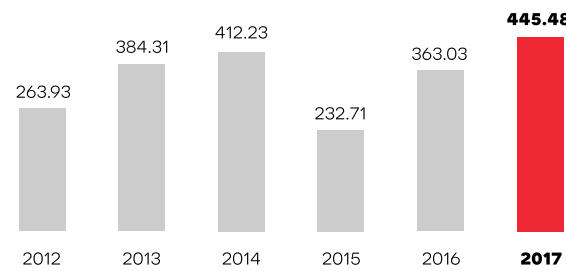
Figures in euros Cifras en euros

### TUBACEX compared with the IGBM TUBACEX comparada con el IGBM



### Market capitalization evolution

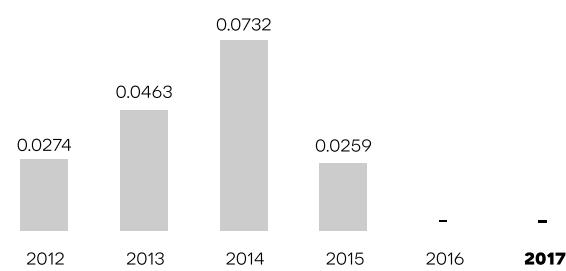
Evolución de la capitalización bursátil



Figures in million euros Cifras en millones de euros

### Dividend per share evolution<sup>1</sup>

Evolución del dividendo bruto por acción<sup>1</sup>



Figures in euros Cifras en euros

<sup>1</sup> Charged to results of that financial year Con cargo a los resultados generados ese año

### TUBACEX in the stock market TUBACEX en bolsa

|                                |                                     |                    |
|--------------------------------|-------------------------------------|--------------------|
| SHARE CAPITAL (MILL. €)        | CAPITAL SOCIAL (MILL. €)            | <b>59.84</b>       |
| NUMBER OF SHARES               | Nº DE ACCIONES                      | <b>132,978,782</b> |
| CLOSING SHARE PRICE (€)        | COTIZACIÓN DE CIERRE (€)            | <b>3.35</b>        |
| ANNUAL REVALUATION             | REVALORIZACIÓN ANUAL                | <b>22.70%</b>      |
| NO. OF SHARES TRADED (MILLION) | Nº DE ACCIONES NEGOCIADAS (MILL.)   | <b>103.0</b>       |
| TRADING IN EUROS (MILLION)     | NEGOCIACIÓN EN EUROS (MILL.)        | <b>328.66</b>      |
| MARKET CAP. (MILLION €)        | CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL (MILL.€)    | <b>445.48</b>      |
| TOTAL DIVIDEND (GROSS €/SHARE) | DIVIDENDO TOTAL (€ BRUTOS / ACCIÓN) | <b>-</b>           |

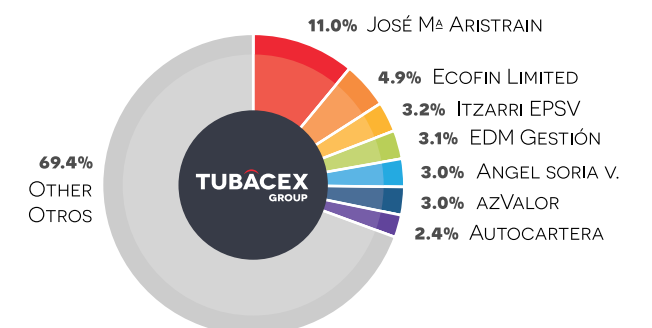
TUBACEX share capital stands at 59.84 million Euros, divided into 132,978,782 shares, each having a nominal value of 0.45 Euros.

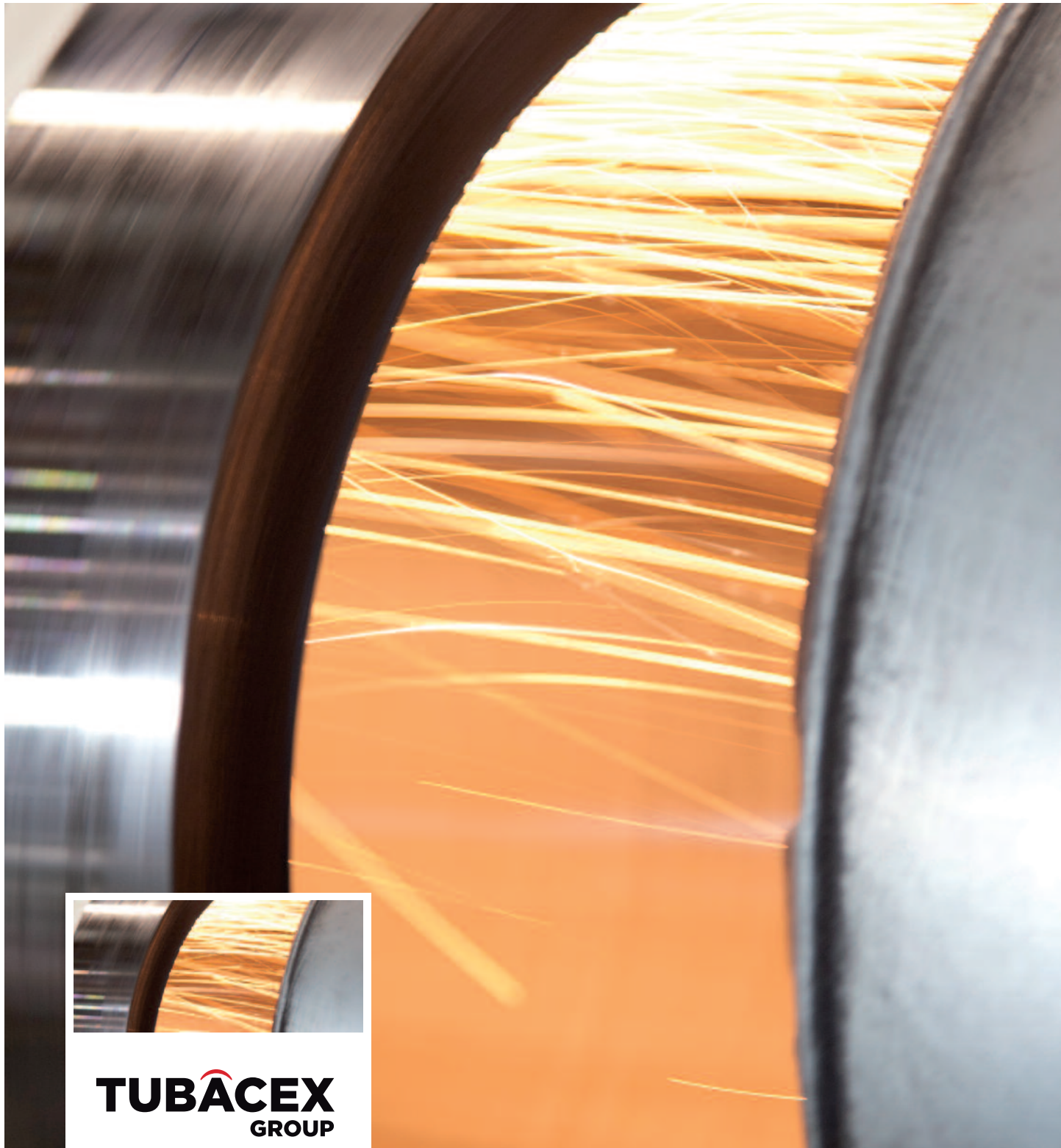
TUBACEX cuenta con un capital social de 59,84 millones de euros repartidos en 132.978.782 acciones de 0,45 euros de valor nominal cada una.

### TUBACEX shareholding 12-31-2017

Accionariado de TUBACEX 31-12-2017

Source Fuente: CNMV (Spanish Securities Exchange Commission)





6

## GENERATING VALUE

GENERANDO VALOR

6.1

### COMMITMENT TO CSR

COMPROMISO CON LA RSC

6.2

### GOOD GOVERNANCE

BUEN GOBIERNO

6.3

### RISK MANAGEMENT

GESTIÓN DE RIESGOS

6.4

### OUR CLIENTS

NUESTROS CLIENTES

6.5

### OUR PEOPLE

NUESTRAS PERSONAS

6.6

### COMMUNITY RELATIONS

RELACIONES  
CON LA COMUNIDAD

6.7

### ENVIRONMENTAL MANAGEMENT

GESTIÓN  
AMBIENTAL

6.8

### SUPPLY CHAIN

CADENA DE SUMINISTRO

6.9

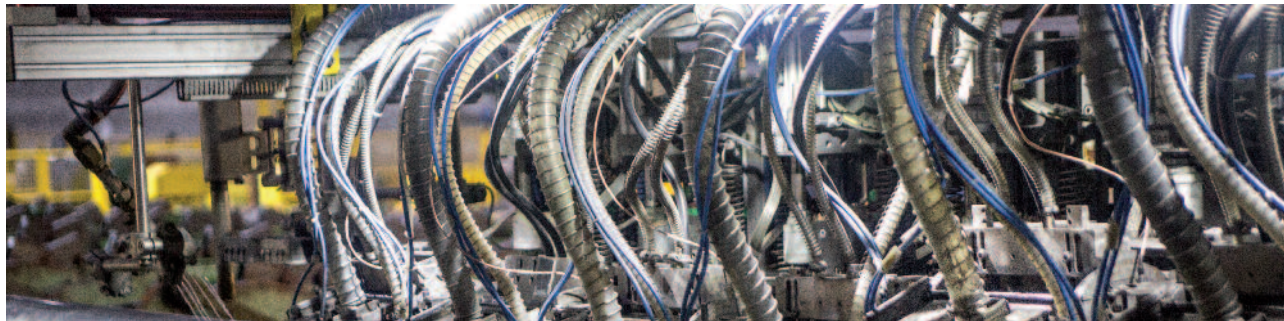
### INVESTORS AND ANALYSTS

INVERSORES Y ANALISTAS



## COMMITMENT TO CSR

### COMPROMISO CON LA RSC



#### RELATIONSHIPS WITH STAKEHOLDERS

##### RELACIÓN CON GRUPOS DE INTERÉS

TUBACEX fosters transparent smooth relationships with our stakeholders with the main aim of getting to know their needs and expectations and include them in the management of our activities. Thus, a set of channels to promote ongoing dialog based on trust relationships are in place.

TUBACEX fomenta una relación transparente y fluida con sus grupos de interés con el objetivo principal de conocer sus necesidades y expectativas e integrarlas en la gestión de su actividad. Así ha habilitado una serie de canales que fomentan el diálogo permanente a través de relaciones de confianza.



#### THE GLOBAL COMPACT

##### PACTO MUNDIAL

TUBACEX has embraced the United Nations Global Compact (UNGP) objective of ethical management based on the 10 Principles. Since 2004, the company is a signatory of the UNGC, the world's largest voluntary initiative on human rights, labor, environment and anti-corruption. Signing the UNGC, TUBACEX joins the defense of the main pillars to address major challenges in sustainable development, promoting the 10 universal principles and annually reporting progress made in these areas. Once more, the company has issued its annual Progress Report 2017, confirming its commitment to the principles proclaimed by the Global Compact and the progress made in each of them.



TUBACEX comparte el objetivo del Pacto Mundial de las Naciones Unidas de una gestión ética basada en los diez Principios. Así, desde 2004, la compañía es firmante del Pacto Mundial, la iniciativa voluntaria más importante en materia de derechos humanos, trabajo, medio ambiente y anti-corrupción. A través de la firma del Pacto, TUBACEX se suma al impulso de los pilares básicos para acometer los grandes desafíos del desarrollo sostenible, promoviendo los diez principios universales y reportando anualmente su avance en el compromiso de los mismos. Nuevamente en 2017 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

- 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.

##### LOS PRINCIPIOS DEL PACTO MUNDIAL

- 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.



## CONTRIBUTION TO SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS **SDG**

CONTRIBUCIÓN A LOS OBJETIVOS  
DE DESARROLLO SOSTENIBLE **ODS**

In February 2016, TUBACEX announced its priority axes as part of Tubacex Foundation and was true to its business vision as well as taking into account the United Nations 2030 Agenda which is a plan of action for people, the planet and prosperity. This agenda was materialized in 17 ambitious Sustainable Development Goals (SDG) which include 169 targets of different kinds and represent an opportunity to add the efforts of all actors participating in private or public, individual or collective spheres.

Although TUBACEX already has a Foundation which channels our corporate commitment to social issues, the SDGs are integrated across all work areas in each of our company's business activities, through programs promoting economic growth, addressing a series of social (education, health, social protection or employment opportunities, among others) and environmental needs including fighting against climate change and environmental protection.

TUBACEX planteó en febrero de 2016 sus ejes de trabajo prioritarios dentro de la Fundación Tubacex y lo hizo siendo fiel a su visión empresarial y conscientes de la Agenda 2030 adoptada por NNUU en favor de las personas, el planeta y la prosperidad. Esa agenda se materializó en 17 ambiciosos Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) que englobaban 169 metas de diversa naturaleza y que representaron una oportunidad de sumar esfuerzos entre todos los agentes que participan en la esfera público o privada, individual o colectiva.

A pesar de que TUBACEX dispone de una Fundación a través de la cual canalizar su compromiso en materia social, los ODS traspasan sus áreas de trabajo integrándose de manera transversal en toda la actividad empresarial con programas que favorecen el crecimiento económico abordando una serie de necesidades sociales (educación, salud, protección social, oportunidades de empleo, entre otras) y medioambientales, luchando contra el cambio climático y la protección del medio ambiente.



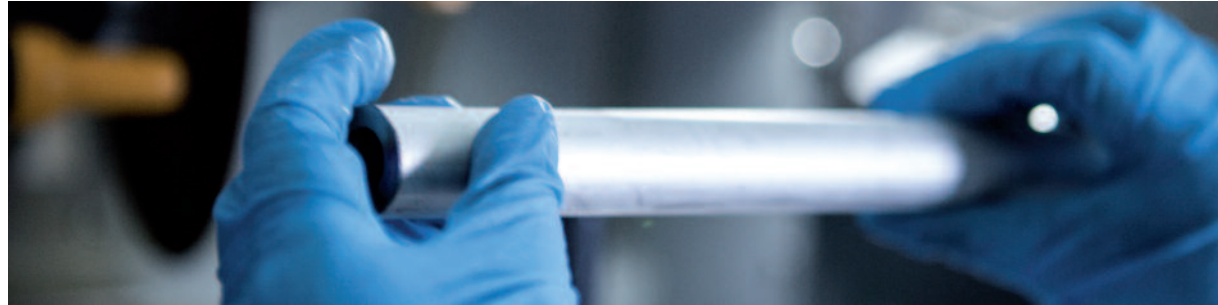
17 ambitious Sustainable Development Goals (SDG) which include 169 targets of different kinds

17 ambiciosos Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) que englobaban 169 metas de diversa naturaleza

## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS







## HUMAN RIGHTS

### DERECHOS HUMANOS

Naturally, TUBACEX is fully committed to the protection of Human Rights envisaged under the law and ratified for all those who are part of the Group worldwide.

Several tools are in place to guarantee the highest respect for Human Rights, including: the company collective agreements, the Code of Conduct and the current Strategic Plan. The purpose of this Plan is to turn TUBACEX into a global supplier of high technological value tubular solutions with management excellence.

As an instrument to follow-up policies related to Human Rights and understanding its corporate collective agreement as a means to safeguard Human Rights, the Follow-up Committee has the duty of reporting any type of violation, among other functions; and the Audit and Compliance Committee has the express mandate of monitoring legal compliance before the Board of Directors as well as supervising any matters related to business ethics in the Group.

Finally, and considering TUBACEX's wish to become a global supplier and a benchmark of innovative tubular solutions in advanced materials, management excellence, sustainable profitability, and always focused on helping people grow, its strategic plans are always based on the respect and protection of Human Rights.

Como no puede ser de otra manera, TUBACEX está plenamente comprometida con la protección de los Derechos Humanos, amparados por la legislación y refrendados por todas las personas que forman el Grupo a nivel internacional.

Existen varias herramientas que evidencian el absoluto respeto de los Derechos Humanos, como son los convenios colectivos de empresa, el Código de Conducta y el actual Plan Estratégico; un plan cuyo principal objetivo es posicionar a TUBACEX como un proveedor global de soluciones tubulares de alto valor tecnológico, con excelencia en la gestión.

Como mecanismo para el seguimiento de políticas con respecto a los Derechos Humanos, y entendiendo el convenio colectivo de empresa como un vehículo de salvaguarda de los mismos, la Comisión de Seguimiento, entre sus funciones, tiene la de denunciar cualquier tipo de incumplimiento, así como la Comisión de Auditoría y Cumplimiento, que tiene expresamente atribuida la competencia de velar por el cumplimiento de la legislación ante el Consejo de Administración y de vigilar los asuntos relacionados con la ética de los negocios dentro del Grupo.

Por último, y sobre de la base de que TUBACEX aspira a ser un proveedor global y de referencia en soluciones tubulares innovadoras en materiales avanzados, excelente en gestión, rentablemente sostenibles y enfocado siempre al desarrollo de las personas, está siempre en sus planes estratégicos el respeto y protección a los Derechos Humanos.



## BRIBERY AND CORRUPTION

### CORRUPCIÓN Y SOBORNO

TUBACEX's Code of Conduct embodies the highest declaration of ethical and integrity standards of the Group. It promotes our values and commitment to sustainable growth, which are ratified by all collaborators and extending their application to their chains of supply and their clients.

TUBACEX stands against all forms of bribery and corruption. In all our actions before authorities and public representatives in Spain, Europe and third countries, TUBACEX always acts observing and in accordance with the applicable law and fighting any form of bribery and corruption. In this context, as our Code of Conduct prescribes, any offering and/or favor directly or indirectly provided to obtain business or achieve any advantage by a public or private third party are expressly forbidden. Moreover, TUBACEX does not accept any advantage of these characteristics in exchange for preferential treatment by a third party. The offering or delivery of improper benefits to influence the decision of the recipient even if the recipient is not a government official, not only may lead to the application of internal disciplinary penalties, but also facing criminal charges, if applicable.

El Código de Conducta de TUBACEX representa la más elevada declaración de sus estándares de ética e integridad. Impulsa los valores y el compromiso de la compañía con el crecimiento sostenible, refrendados por todos los colaboradores y haciéndolo extensible a su cadena de suministro y clientes.

TUBACEX mantiene una posición de repulsa a toda forma de soborno y corrupción. En todas sus actuaciones con autoridades y representantes públicos estatales, europeos y de terceros países, TUBACEX actúa siempre de manera respetuosa y de acuerdo con lo que establezca la legalidad aplicable, rechazando todo tipo de soborno y corrupción. En este sentido, tal y como reza su Código de Conducta, queda terminantemente prohibido todo ofrecimiento y/o favores, realizados de forma directa o indirecta, a fin de obtener o conseguir un negocio u otra ventaja de parte de un tercero, ya sea público o privado. Asimismo, no se acepta por TUBACEX ventaja alguna de semejantes características a cambio de un trato preferencial de parte de un tercero. El ofrecimiento o la entrega de beneficios impropios a fin de influenciar la decisión del receptor, aun en el caso de que el mismo no sea un funcionario del gobierno, no solo puede dar lugar a la aplicación de sanciones disciplinarias internas, sino también la imputación de cargos penales, en su caso.

## 6.2

### GOOD GOVERNANCE

#### BUEN GOBIERNO

TUBACEX has always stood out as a pioneering company in terms of Corporate Governance. Since the adoption of an "Internal Stock Market Code of Conduct" in 1994, it has been incorporating the recommendations set out in the Cadbury and Viennot Reports to the operations of its Board of Directors. It is worth highlighting the Board composition of independent directors with professionals of renowned prestige from all fields of economic life. Likewise, it was pioneering in implementing the annual assessment 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 which help to increase transparency and trust in its management model.

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" 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 implantar la evaluación anual 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.



### GOVERNING STRUCTURE ESTRUCTURA DE GOBIERNO

The Board of Directors is the highest governing body of TUBACEX, reporting to the Shareholders' General Meeting, to which is accountable as the company's supreme body at least once a year. Ordinary management is channeled through the international 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. In 2017, some minor changes were introduced to the composition and the committees of the Board of Directors.

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 al menos una vez al año. Canaliza la gestión ordinaria a través de un Comité de Dirección de perfil internacional, liderado por el Consejero Delegado 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. Durante 2017 se han producido cambios puntuales en la composición del Consejo de Administración, así como en sus Comisiones.

### SHAREHOLDER'S GENERAL MEETING JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

The operation of the AGM, the company's supreme body, is regulated by the Regulations of the Shareholders Annual General Meeting. Its non-transferable powers include the appointment of the Board of Directors members, the approval of the annual accounts and the appointment of the accounts auditor, among others.

El funcionamiento de la Junta, órgano soberano de la compañía, está regulado por el Reglamento de la Junta General de Accionistas. Entre sus competencias indelegables destacan además de las habituales como son la determinación del nombramiento de los miembros del Consejo de Administración, la aprobación de las cuentas anuales y el nombramiento del auditor de cuentas, entre otras.

In 2017, the Ordinary General Meeting was held on May 24, with the participation of 57.91% of the total share capital, representing eight points of attendance more than in the previous meeting. The resolutions adopted were:

La Junta General Ordinaria de 2017 se celebró el 24 de mayo con una concurrencia total del 57,91% del capital social, representando ocho puntos más de asistencia que a la junta anterior. Los acuerdos adoptados fueron:

- Review and approval of annual accounts.
- Approval of the proposed distribution of profit for 2016.
- Approval of authorizations for the derivative acquisition of shares, capital increase and issue of securities.

- Examen y aprobación de las cuentas anuales.
- Aprobación de la propuesta de aplicación del resultado del ejercicio 2016.
- Aprobación de autorizaciones para la adquisición derivativa de acciones, ampliación de capital y emisiones de renta.



BOARD OF DIRECTORS CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

The functioning of this governing body is regulated by the Regulations of the Board of Directors. 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 2017, the Board of Directors met on 10 occasions with 97% total effective attendance of its members.

El funcionamiento de este órgano de gobierno está regulado por el Reglamento del Consejo de Administración. 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 respeto de los grupos de interés y con la integridad como base de toda actuación empresarial. Durante 2017 el Consejo de Administración se ha reunido en 10 ocasiones con un 97% de asistencia total efectiva de sus miembros.

FUNCTIONS FUNCIONES

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.

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.

REMUNERATION REMUNERACIÓN

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 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.

El Consejo de Administración es el órgano encargado de la definición de la retribución de los consejeros de acuerdo con 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 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.

MEMBERS COMPOSICIÓN

At the end of 2017, the TUBACEX Board of Directors was made up of 11 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. In addition, following the recommendation of the Unified Good Governance Code setting out the percentage of women on listed companies' Board of Directors should reach 30% by 2020, it is worth mentioning that two independent directors of TUBACEX are women. Consequently, the composition by typology at the end of 2017 was as follows:

A cierre de 2017 el Consejo de Administración de TUBACEX estaba compuesto por 11 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. Igualmente y en relación con la recomendación del Código Unificado de Buen Gobierno sobre la que las sociedades cotizadas deberían contar en 2020 con 30% de mujeres en su órgano de Administración, cabe señalar que en la actualidad TUBACEX cuenta con dos consejeras entre sus miembros independientes. Como resultado, la composición por tipologías a cierre del ejercicio 2017 quedó como se detalla:

BOARD OF DIRECTORS CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

|                            |                                 |
|----------------------------|---------------------------------|
| 7 Independent Directors    | Consejeros independientes (64%) |
| 1 Proprietary Director     | Consejero dominical (9%)        |
| 2 Other External Directors | Consejeros otros externos (18%) |
| 1 Executive Director       | Consejero ejecutivo (9%)        |

AUDIT AND COMPLIANCE COMMITTEE COMISIÓN DE AUDITORÍA Y CUMPLIMIENTO

|                           |                                 |
|---------------------------|---------------------------------|
| 3 Independent Directors   | Consejeros independientes (75%) |
| 1 Other External Director | Consejero otro externo (25%)    |

APPOINTMENTS AND REMUNERATIONS COMMITTEE COMISIÓN DE NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES

|                         |                                  |
|-------------------------|----------------------------------|
| 4 Independent Directors | Consejeros independientes (100%) |
|-------------------------|----------------------------------|

STRATEGY AND INVESTMENTS COMMITTEE COMISIÓN DE ESTRATEGIA E INVERSIONES

|                           |                               |
|---------------------------|-------------------------------|
| 1 Other External Director | Consejero otro externo (25%)  |
| 1 Executive Director      | Consejero ejecutivo (25%)     |
| 1 Proprietary Director    | Consejero dominical (25%)     |
| 1 Independent Director    | Consejero independiente (25%) |

EVALUATION OF THE BOARD EVALUACIÓN DEL CONSEJO

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 2017 will be carried out in the first semester of 2018, introducing some novelties to its traditional system. 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.

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 2017 se realizará el primer semestre del 2018, incorporando novedades a su sistema tradicional. 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 COMISIÓN DE AUDITORÍA Y CUMPLIMIENTO

Created in 1996, it has, among others, the following functions:

- Propose the appointment of external accounts auditors to the Board of Directors and supervising their activity.
- Direct and supervise the internal auditing and risk management activity as well as the compliance unit.
- Be aware of the financial information process and internal control systems.
- Review the accounts and supervising the fulfillment of the legal requirements and the proper application of the accounting principles.
- Report on related operations in advance.

In 2017, it met on 10 occasions.

Creada en 1996 tiene entre otras las siguientes responsabilidades:

- 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, así como la unidad de cumplimiento.
- 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 2017 se reunió en 10 ocasiones.



#### APPOINTMENTS AND REMUNERATIONS COMMITTEE COMISIÓN DE NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES

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 2017, it met on 2 occasions.

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 2017 se reunió en 2 ocasiones.

#### STRATEGY AND INVESTMENTS COMMITTEE COMISIÓN DE ESTRATEGIA E INVERSIONES

Created in 1997, its main responsibilities include:

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

In 2017, it met on 3 occasions.

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 y alianzas estratégicas.
- Informar previamente sobre los planes estratégicos a ser aprobados por el Consejo.

En 2017 se reunió en 3 ocasiones.

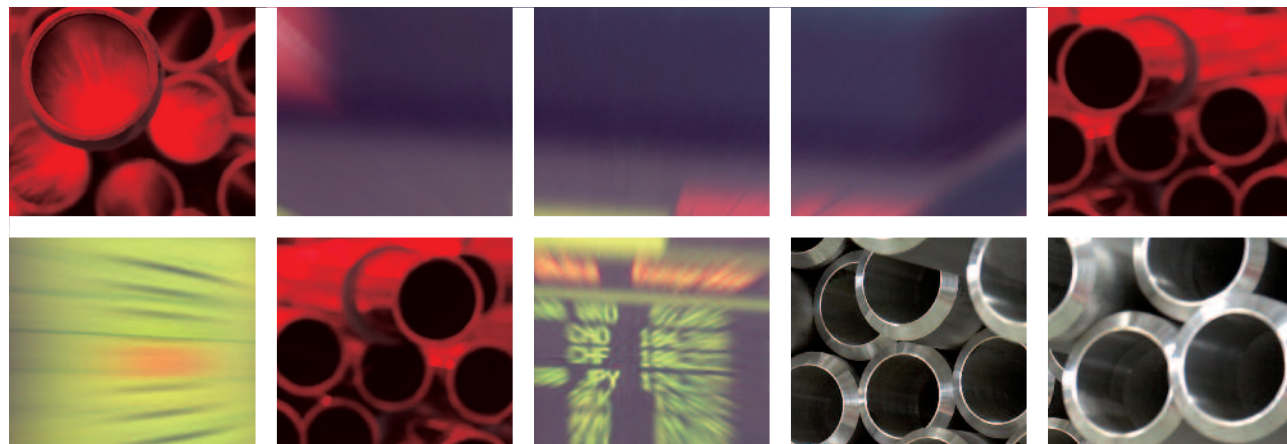
To obtain further information on Corporate Governance at TUBACEX, consult the Corporate Governance Annual Report 2017 and other related documentation published on the corporate website ([www.tubacex.com](http://www.tubacex.com)) and on the Spanish Securities Exchange Commission's website ([www.cnmv.es](http://www.cnmv.es)).

Para acceder a más información sobre el Gobierno Corporativo en TUBACEX, consultar el Informe Anual de Gobierno Corporativo de 2017 y otra documentación relacionada publicada en la página web corporativa ([www.tubacex.com](http://www.tubacex.com)) y en la página web de la CNMV ([www.cnmv.es](http://www.cnmv.es)).



## RISK MANAGEMENT

### GESTIÓN DE RIESGOS



During 2017 the Group has continued to work implementing and following-up proactive risk management policies and extended this work to its subsidiaries. These policies which are aimed at mitigating the Company exposure to the main risks associated with its activity, have maintained a special relevance in a complex macro-economic environment.

The Audit and Compliance Committee updated the corporate risk map in 2016 and drew up specific risk maps for high economic impact projects for the Group in 2017. Within the group of risks inherent to TUBACEX activity, the Group's governance bodies, including the Board of Directors, the Audit and Compliance Committee, the Corporate Finance Management, and the finance and administrative management teams within the scope of each business unit, in addition to the Internal Audit Department function and the Compliance Unit, focus their control activity on the following key risks: It is worth highlighting that the TUBACEX Board of Directors approved its corporate taxation policy as well as the risk control and management policy in 2016.

The main specific measures implemented by the Group to control its exposure to these risks associated with its activity are detailed as follows:

Durante el ejercicio 2017 el Grupo ha continuado expandiendo a las diferentes filiales su labor de establecimiento y seguimiento de políticas activas de gestión de riesgos. Estas políticas, destinadas a mitigar la exposición de la Sociedad a los principales riesgos asociados a su actividad, han tenido una especial relevancia en un complicado entorno macroeconómico.

En el ejercicio 2016 la Comisión de Auditoría y Cumplimiento actualizó el mapa de riesgos corporativos, mientras que en el ejercicio 2017 ha realizado mapas de riesgo específicos para proyectos de gran impacto económico para el Grupo. Dentro del universo de riesgos inherentes a la actividad de TUBACEX, la labor de control de los órganos de gobierno del Grupo, en los que se engloba el Consejo de Administración, la Comisión de Auditoría y Cumplimiento, la Dirección Financiera Corporativa y las propias direcciones financieras y administrativas en el ámbito de cada unidad de negocio, así como la función de Auditoría Interna y la Unidad de Cumplimiento se enfoca a los riesgos clave que se detallan a continuación. Cabe destacar que el Consejo de Administración de TUBACEX aprobó en el ejercicio 2016 su política fiscal corporativa, así como la de control y gestión de riesgos.

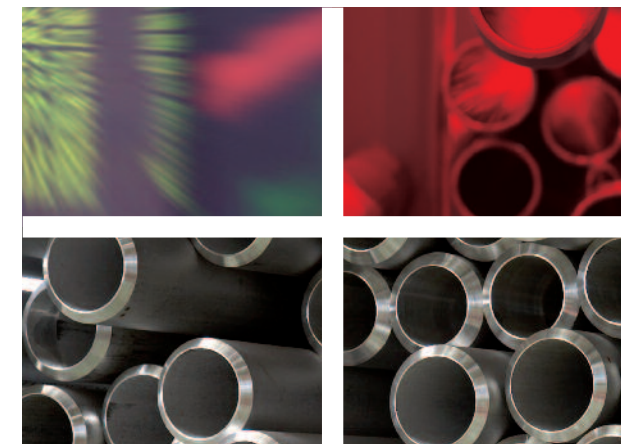
A continuación, se detallan las principales medidas concretas que el Grupo utiliza para controlar su exposición a estos riesgos asociados a su actividad:

## CURRENCY RISK

### RIESGO DE DIVISA

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 and Indian rupees, 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 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.

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 y rupias indias, fundamentalmente de las 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 y rupias. La mayor exposición corresponde a dólares USA aunque existe asimismo exposición en libras esterlinas, 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, contratando seguros de cambio que mitiguen la exposición del Grupo siempre bajo políticas conservadoras.



## CREDIT RISK

### RIESGO DE CRÉDITO

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.

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 esta 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.



## INTEREST RATE RISK

### RIESGO DE TIPOS DE INTERÉS

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, mainly in long-term operations.

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, principalmente en las operaciones a largo plazo.



## RISK OF VOLATILITY IN THE PRICE OF RAW MATERIALS

### RIESGO DE VOLATILIDAD EN EL PRECIO DE LAS MATERIAS PRIMAS

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. 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.

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, el cromo, el molibdeno y la propia chatarra de inoxidable. 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.

## LIQUIDITY RISK

### RIESGO DE LIQUIDEZ

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 financing sources comprising financial entities, public administration granting CDTI loans, the European Investment Bank or the Alternative Fixed-Income Market (Note 18 and 19). The Group also holds a strong cash position which enables it to maintain a favorable liquidity situation.

El Grupo lleva a cabo una gestión prudente del riesgo de liquidez, fundada en préstamos con vencimientos largos 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 factoring 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 las fuentes de financiación, diversificando entre entidades financieras, administración pública concesionaria de préstamos CDTIs, Banco Europeo de Inversiones y Mercado Alternativo de Renta Fija (Nota 18 y 19). El Grupo también mantiene una posición de caja elevada que le permite tener una buena posición de liquidez.

The Group also holds a strong cash position which enables it to maintain a favorable liquidity situation.

El Grupo también mantiene una posición de caja elevada que le permite tener una buena posición de liquidez.





## OUR CLIENTS

### NUESTROS CLIENTES

In agreement with our strategic vision, TUBACEX is making progress in our value proposal offering integral high technological value solutions and a wide range of tailor-made services with the ultimate aim of improving the global efficiency of our client's projects and processes. This orientation demands that all actions carried out in the Group are mainly focused on service management and customer satisfaction. TUBACEX has improved its customer service approach, both physically - with a global network of warehouses and sales offices - and conceptually, understanding their real needs and providing knowledge, skills and experience to develop tailor-made solutions.

De acuerdo con su visión estratégica, TUBACEX está avanzando en su propuesta de valor ofreciendo soluciones integrales de alto valor tecnológico y una amplia gama de servicios a medida con el objetivo final de mejorar la eficiencia global de los proyectos y procesos del cliente. Esa orientación exige que todas las acciones desarrolladas en el Grupo tengan como foco central la gestión del servicio y satisfacción de los clientes. TUBACEX ha mejorado su aproximación al cliente, tanto físicamente -con una red global de almacenes y oficinas comerciales- como conceptualmente, entendiendo sus necesidades reales y pudiendo aportar conocimiento, capacidades y experiencia en el desarrollo de soluciones a medida.

## SATISFACTION SATISFACCIÓN

Customer satisfaction is a priority for TUBACEX. One of the key aspects to offer good service is to know our clients, their needs and expectations, using a solution based on excellence for differentiation, as well as on transparency and compliance with the most strict quality standards.

TUBACEX management processes are built to meet and anticipate to the needs of our clients while fulfilling in this way our mission to become a global supplier of tubular solutions. In particular, the company has in place a Customer Satisfaction process which enables us to measure customer satisfaction, analyze results and launch the relevant action plans to facilitate achieving the targets set in this field. The satisfaction survey corresponding to 2016 was carried out in the first quarter of 2017.

At operational level, excellence-oriented initiatives have been implemented with the deployment of our methodology "Tubacex Production System" (TxPS) in all our production plants which intends to identify and develop radical and continuous improvement projects. Some of the most outstanding are lean projects to improve TUBACEX competitiveness, to enable the company to become a leading provider of excellent customer service.

La satisfacción de sus clientes es un aspecto prioritario para TUBACEX. Uno de los aspectos clave para ofrecer un buen servicio es conocer a los clientes, necesidades y expectativas, diferenciándose con una solución basada en la excelencia, en la transparencia y en el cumplimiento de los más exigentes estándares de calidad.

Los procesos de gestión de TUBACEX están contruidos para satisfacer y anticiparse a las necesidades de los clientes y así cumplir su misión de convertirse en un proveedor global de soluciones tubulares. Concretamente, dispone de un proceso de Satisfacción de clientes que le permite medir la satisfacción, analizar los resultados y lanzar los planes de acción pertinentes que permitan conseguir los objetivos marcados en este ámbito. La encuesta de satisfacción correspondiente al 2016 se realizó en el primer trimestre de 2017.

A nivel operacional se han desarrollado iniciativas enfocadas a la excelencia, con la extensión de su metodología "Tubacex Production System" (TxPS) a todas sus plantas de producción con el objetivo de identificar y desarrollar proyectos de mejora radical y continua. Entre ellos, destacan varios proyectos *lean* para mejorar la competitividad de TUBACEX, que permitan a la compañía convertirse en un referente en servicio excelente al cliente.

## COMMERCIAL PROMOTION PROMOCIÓN COMERCIAL

The company has a sales network with the capacity to provide direct service in 45 countries, mainly in Europe, America and Asia, with the aim of promoting the company position and launch the offer of tubular solutions to the market. Moreover, each product has an annual marketing plan which includes the main market milestones, such as conferences and a schedule of fairs and exhibitions where TUBACEX is involved. Furthermore, in 2017 several sales initiatives were launched to bring the company closer to our customers: from publishing information materials and international advertising campaigns to strengthening our presence in the main fairs of the sector, which among other measures have promoted TUBACEX presence as a global supplier of integral solutions.

Con el objetivo de impulsar la posición de la compañía y acercar la oferta de soluciones tubulares en el mercado, la compañía dispone de una red comercial con capacidad de dar servicio directo en 45 países principalmente Europa, América y Asia. Asimismo, cada producto dispone de un plan de marketing anual que incluye los principales hitos del mercado, como conferencias y plan de ferias y exhibiciones en las que TUBACEX participa. Adicionalmente, durante 2017 se lanzaron varias iniciativas comerciales que han permitido acercar la compañía a sus clientes desde el lanzamiento de materiales informativos, campañas publicitarias internacionales o la intensificación de su presencia en las principales ferias del sector, entre otras, han impulsado la presencia de TUBACEX como proveedor global de soluciones integrales.

## DIALOG DIÁLOGO

The main sources of information used by the company to obtain feedback and indicators which will enable us to manage and improve our relationships are: surveys, claims, complaints and suggestions; visit reports; lessons learned after collaborating in large projects or relevant orders; Voice of Customer sessions oriented to listen to customers and gain first-hand feedback to understand their needs and expectations. Different instruments are used to allow TUBACEX to maintain a constant dialog with customers, based on transparency and trust as prescribed in the Group's communication policy.

Para disponer de la información e indicadores que permitan llevar a cabo el proceso de gestión y mejora de relaciones, las principales fuentes de las que dispone la compañía son: las encuestas; reclamaciones, quejas y sugerencias; actas de visitas a clientes, *lessons learnt* tras colaborar en grandes proyectos o pedidos relevantes; sesiones Voice of Customer orientadas a escuchar a sus clientes y entender sus necesidades y expectativas de primera mano. Se trata de diferentes mecanismos que permiten a TUBACEX mantener un diálogo permanente con los clientes; un dialogo basado en la transparencia y confianza tal y como reza la política de comunicación del Grupo.

## OUR PEOPLE

### NUESTRAS PERSONAS



#### PEOPLE MANAGEMENT GESTIÓN DE PERSONAS

TUBACEX has a team of 2,314 professionals of different nationalities and cultures who with their dedication and talent are shaping the business project. This is a key strategic asset to promote success in the organization and generate value. Offering a safe and pleasant work environment to involve teams in the business project and foster their personal and professional growth are some of the priority axes in the people management area of the organization, which in 2017 launched different initiatives in our journey to become a global supplier of tubular solutions.

Likewise, Tubacex Group promotes policies and initiatives to encourage equal opportunities at the workplace, basing recruitment criteria on professional skills of candidates to match the needs to be fulfilled. In addition, the company has implemented specific training and employability programs aimed at younger groups to achieve equal treatment and opportunities for men and women and to promote employment for people with different abilities.

TUBACEX está integrado por un equipo de 2314 profesionales de diversas nacionalidades y culturas cuya dedicación y talento dan forma al proyecto empresarial, constituyendo un activo estratégico clave en el impulso del éxito de la organización y de su generación de valor. Ofrecer a los equipos entornos de trabajo seguros y agradables, hacerles partícipes del proyecto empresarial y formar el crecimiento personal y profesional, entre otros, son ejes prioritarios en la estrategia del área de gestión de personas de la organización, que durante 2017 ha impulsado diversas iniciativas en su camino hacia un proveedor global de soluciones tubulares.

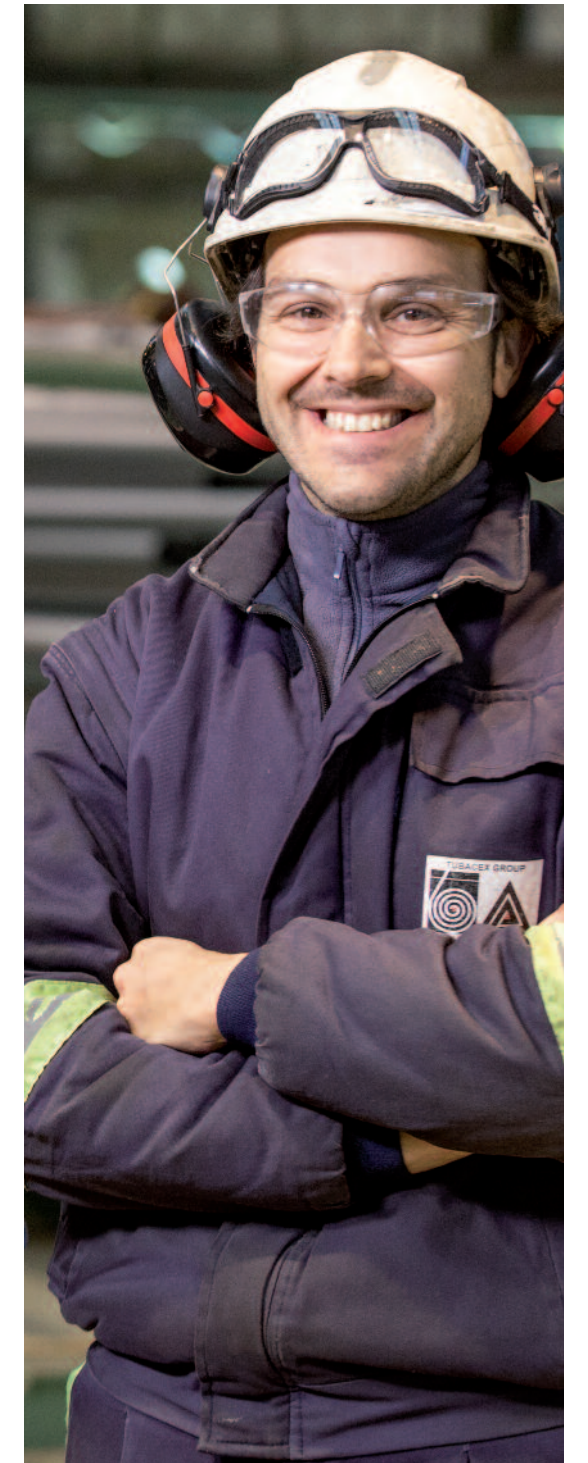
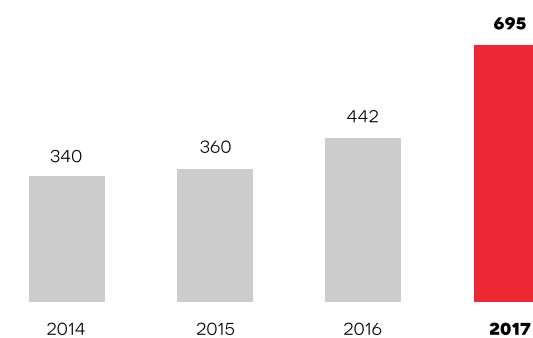
Asimismo, desde el Grupo Tubacex se promueven políticas e iniciativas que fomenten la igualdad de oportunidades en el ámbito laboral, basando los criterios de selección en las cualidades profesionales de los candidatos en relación con las necesidades a cubrir. Además, ha impulsado programas concretos para la formación y empleabilidad del colectivo más joven, para la igualdad de trato y oportunidades entre hombres y mujeres, y para el fomento de la contratación del colectivo con diversidad funcional.

TUBACEX has a team of 2,314 professionals of different nationalities and cultures who with their dedication and talent are shaping the business project.

TUBACEX está integrado por un equipo de 2314 profesionales de diversas nacionalidades y culturas cuya dedicación y talento dan forma al proyecto empresarial.

#### Professional Development Program / PDP Programa de Desarrollo Profesional / PDP

Participants evolution Evolución de participantes





## TALENT MANAGEMENT

### GESTIÓN DEL TALENTO



Attracting, developing and retaining the right talent are key to ensure TUBACEX business success and therefore the main focus of the leadership in this area. The necessary skills aligned with our values and Strategic Plan to work with them and transform the company have been defined. There are four key horizontal skills for the transformation process which are promoted from the people management area to address the motivation drivers of new generations. These drivers include "leadership" with talent identification and professional development programs orienting people towards results, responsibility, multi-tasking, flexibility and organization, working with continuous improvement, creativity and critical thinking and developing these skills, increasing networking and working in external coaching and internal mentoring programs.

Atraer, desarrollar y retener el talento adecuado constituye en TUBACEX un aspecto clave en su éxito empresarial, siendo el impulso del liderazgo un foco principal en esta área. Se han definido las competencias necesarias alineadas con los valores y Plan Estratégico para trabajar sobre ellas y transformar la compañía. Se trata de cuatro competencias horizontales claves para el proceso de transformación que se impulsan desde el área de gestión de las personas para dar respuesta a las motivaciones de las nuevas generaciones. Entre ellas se encuentra el "liderazgo" con programas de identificación del talento y desarrollo profesional, orientando a las personas hacia los resultados, la responsabilidad, la polivalencia, flexibilidad y organización, desde la mejora continua, la creatividad y el pensamiento crítico y trabajando sobre estas competencias incrementando el *networking*, trabajando en programas de *coaching* (externo) y *mentoring* interno.

## TRAINING

### FORMACIÓN

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

- **Compliance:** 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.
- **Skills at management level** with the aim of developing a leadership style for directors to build up a constructive style to ensure the work culture of the business units evolves towards greater customer orientation.
- **Company and strategy.** This chapter includes sessions promoted to extend knowledge of the company strategy.

These training programs not only improve their professional development but also become an opportunity to share experiences and foster teamwork, in addition to boosting their motivation and satisfaction. These programs also represent an opportunity to improve employment and mobility. In 2017, 29,935 hours of training were taught.

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

- **Cumplimiento:** 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**, con el objetivo de desarrollar el estilo de liderazgo de los mandos para converger hacia un estilo desarrollador constructivo que haga evolucionar la cultura de trabajo de las unidades de negocio a una cultura más orientada al cliente.
- **Compañía y estrategia.** En este apartado se encontrarían las sesiones impulsadas para ampliar el conocimiento de la estrategia de la compañía.

Estos programas formativos no solo impulsan su desarrollo profesional, sino que además se convierten en una oportunidad de compartir experiencias y fomentar el trabajo en equipo, además de promover su motivación y satisfacción. Igualmente representan una oportunidad de mejora en su empleabilidad y movilidad. Durante el 2017 se impartieron 29.935 horas en formación.



**TUBACEX FOUNDATION**  
FUNDACIÓN TUBACEX

Furthermore, Tubacex Foundation, established in February 2016 with the aim of channeling TUBACEX social commitment through a body aligned with strategy and management transparency, has promoted different training programs mainly catered for young people:

Por otro lado, a través de la Fundación Tubacex, constituida en febrero de 2016 con el objetivo de canalizar el compromiso de TUBACEX en materia social mediante una entidad alineada con la estrategia y con transparencia en la gestión, se impulsan distintos programas de formación orientados principalmente al colectivo más joven:

**DUAL TRAINING** FORMACIÓN DUAL

The four-year programs are mainly offered at the work center and include one year of international experience as a differential factor.

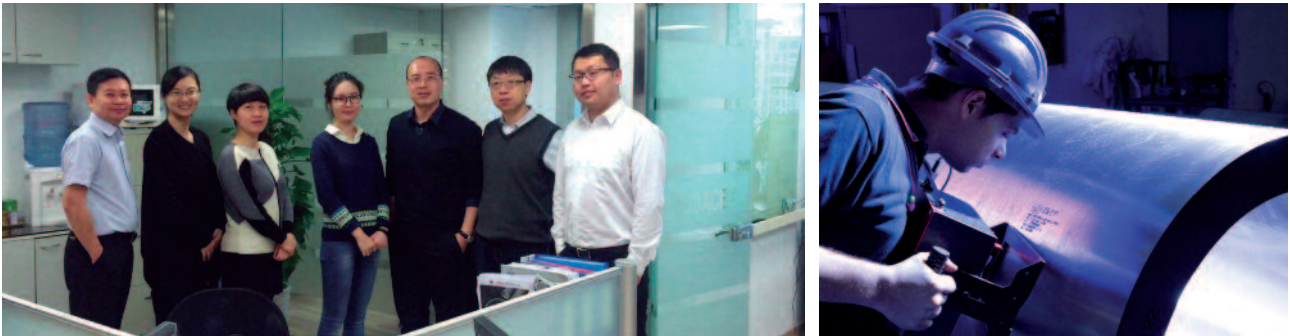
In 2017, TUBACEX reinforced its commitment to young people with the integration of 38 new students into its plants located in Spain, Austria and the USA as part of dual training programs.

These young students have mainly been involved in the “Mechatronics” and “Extrusion, Rolling and Forging” programs promoted by the company in collaboration with the Basque and Austrian Governments, as well as different vocational training centers. This is the second wave of these programs promoted by TUBACEX, continuing a quality training model that began last year with 20 young people taking the Mechatronics program and where more than 50 students are involved today.

Programas de cuatro años de duración que se desarrollan principalmente en el centro de trabajo y que incluyen un año de experiencia internacional como aspecto diferencial.

Durante el 2017 TUBACEX ha reforzado su compromiso con los jóvenes con la incorporación de 38 nuevos estudiantes en sus plantas del País Vasco, Austria y EE.UU. dentro de sus programas de formación dual.

Estos jóvenes han accedido principalmente a los programas de “Mecatrónica” y “Extrusión, Laminación y Forja” que la compañía ha impulsado en colaboración con el Gobierno Vasco y austriaco y diversos centros de formación profesional. Se trata de la segunda edición de estos programas impulsados desde TUBACEX, dando continuidad a una modalidad formativa de calidad que comenzó el año pasado con 20 jóvenes cursando el programa de Mecatrónica, y que en la actualidad suman más de 50 estudiantes.



| YEAR<br>AÑO | VOCATIONAL TRAINING SCHOOL<br>FORMACIÓN PROFESIONAL         |                                                                          | UNIVERSITY<br>UNIVERSIDAD         |
|-------------|-------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|
|             | PREVENTIVE MAINTENANCE<br>MANTENIMIENTO PREVENTIVO<br>910H. | EXTRUSION, ROLLING AND FORGING<br>EXTRUSIÓN, LAMINACIÓN Y FORJA<br>950H. | OTHER PROGRAMS<br>OTROS PROGRAMAS |
|             | 25<br>(9 SPAIN / 16 AUSTRIA)                                | -                                                                        | -                                 |
| 2017        | 5<br>(SPAIN)                                                | 21<br>(16 SPAIN / 5 AUSTRIA)                                             | 3<br>(1 SPAIN / 2 USA)            |



INTERNATIONAL SCHOLARSHIPS / GLOBAL TRAINING BECAS INTERNACIONALES

As well as dual training, Tubacex Group has made a commitment to internationalization of education processes offering international scholarships. In 2017, five young people joined SBER in Austria, IBF in Italy and Salem Tube in the USA thanks to eight-month scholarships.

Tubacex Group Companies and participants in global training programs:

Además de la formación dual, el Grupo Tubacex apuesta por la internacionalización de los procesos educativos, ofertando becas internacionales. En 2017, cinco jóvenes se han incorporado en Austria (SBER), Italia (IBF) y EE.UU. (Salem Tube) con una beca de ocho meses de duración.

Compañías del Grupo Tubacex y participantes en las becas internacionales:



2017

|                |   |
|----------------|---|
| SBER Austria   | 1 |
| Salem Tube USA | 1 |
| IBF Italy      | 1 |

RECOGNITION OF SKILLS RECONOCIMIENTO DE COMPETENCIAS

Finally, it is worth highlighting the Review and Accreditation of Professional Skills program which intends to recognize and accredit the skills acquired through labor experience or informal training channels. 17 people have enrolled in the program launched in 2017 at Tubacex Group plants TTI (Llodio and Amurrio), ACERALAVA (Amurrio) and TTA (Artziniega) in 22 programs of the following accreditations: Automation and Industrial Robots; Administrative Management, Machining, Industrial Mechatronics, Production Programming and Mechanical Manufacturing, Welding and Metal Forming and Administration.

Finalmente, cabe destacar el programa de Evaluación y Acreditación de competencias profesionales que pretende reconocer y acreditar las competencias adquiridas a través de la experiencia laboral o por vías no formales de formación. En el programa lanzado en 2017 en las plantas del Grupo Tubacex de TTI (Llodio y Amurrio), ACERALAVA (Amurrio) y TTA (Artziniega) se han inscrito 17 personas en 22 titulaciones: Automatización y robótica industrial, Gestión administrativa, Mecanizado, Mecatrónica industrial, Programación de la producción y Fabricación mecánica, Soldadura y Calderería y Administración.



Among all of us,  
safety first  
Entre todos,  
seguridad  
ante todo

HEALTH & SAFETY SEGURIDAD Y SALUD

Health and safety at work is the main concern for TUBACEX. We are very aware of the impact and risks derived from our activity and it is our priority to work in a safe environment. In this context, each collaborator is responsible for all activities undertaken in their scope to be carried out in accordance with our comprehensive internal regulations in health, safety and environmental matters. In any case, the aim of TUBACEX is to prevent all labor accidents and extend this aim to each and every collaborator.

Several awareness-raising and training sessions were carried out throughout the year with the aim of instilling a prevention-based culture. To do so, BUs defined different plans oriented for this purpose, including: the "Occupational Health and Safety Week" held at TTI and ACERALAVA, where collaborators had an opportunity to participate in sessions such as: "Driving in Extreme Conditions", "Limiting Beliefs and Positive Thinking", "Shared Surveillance", "How to act in the event of an emergency", "Lifting Elements", "Rescue in falls on different levels" or "Mindfulness", among others, in which 300 people from different areas (offices, management, maintenance, production, etc.) took part. These types of initiatives and in general, actions carried out in occupational prevention matters have led Llodio and Amurrio plants (Basque Country, Spain) to be recognized by ASEPEYO, hence opting for incentives that will in turn result in the promotion of health and safety of collaborators.

La protección de la salud y la seguridad en el trabajo es la máxima preocupación de TUBACEX. Muy consciente del impacto y de los riesgos de la actividad que desarrolla, es su prioridad llevar a cabo su actividad en un entorno seguro. En este contexto, cada colaborador es responsable de que todas las actividades que se desarrollen bajo su dependencia se lleven a cabo conforme a la extensa normativa interna en materia de salud, seguridad y medio ambiente. En todo caso, el objetivo de TUBACEX es evitar todos los accidentes laborales y que todos y cada uno de sus colaboradores compartan esta aspiración.

Durante el año se desarrollaron periódicamente diversas iniciativas de concienciación y formación con el objetivo de crear una cultura basada en la prevención. Así, las unidades de negocio definieron distintos planes orientados a tal fin. Cabe destacar entre ellos, la "Semana de la Seguridad y Salud en el trabajo" celebrada en TTI y ACERALAVA, en la que los colaboradores tuvieron la oportunidad de participar en sesiones como "Conducción en condiciones extremas", "Creencias limitantes y pensamiento positivo", "Vigilancia compartida", "Cómo actuar ante una emergencia", "Elementos de elevación", "Seguridad de los elementos de elevación" o "Mindfulness", entre otros, en las que han participado 300 personas de diferentes áreas: oficinas, dirección, mantenimiento, producción etc. Este tipo de iniciativas y, en general, las actuaciones en materia de prevención laboral han llevado a las plantas de Llodio y Amurrio (País Vasco) a ser reconocidas por ASEPEYO, accediendo a incentivos que redundan nuevamente en la seguridad y salud de los colaboradores.

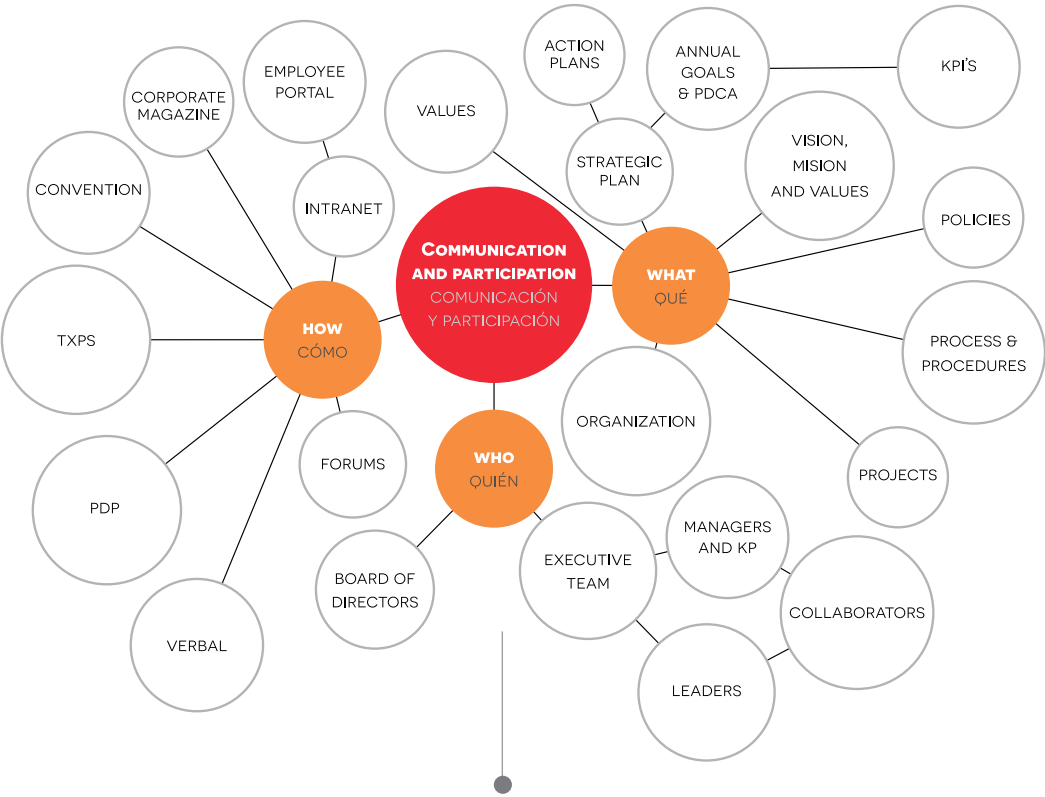




EMPLOYEE SATISFACTION SATISFACCIÓN DE LOS EMPLEADOS

All the above initiatives fostered by the people management area aim to promote the satisfaction and motivation of collaborators. Furthermore, the different business units also promote local programs for that purpose, fostering communication and participation among the employees. We can highlight examples of good practices in 2017 in Austria, where a (Consentive) Employee Assistance Program was implemented for the second consecutive year to promote active listening among the employees and address their concerns in labor and personal matters, which is combined with the use of Yammer as the first internal communication channel. These are two examples which promote the use of new technologies as assistance and communication tools. They are added to global tools such as the Intranet, where new functionalities oriented to bring the company news to collaborators worldwide have been launched in 2017, building tools which facilitate management.

Todas las iniciativas anteriores impulsadas desde el área de gestión de personas tienen como objetivo impulsar la satisfacción y motivación de los colaboradores. Así, desde las distintas unidades de negocio se promueven adicionalmente programas locales orientados a tal fin, impulsando la comunicación y participación de los empleados. Ejemplos destacados durante 2017 los podemos encontrar en Austria, donde por segundo año consecutivo han lanzado un programa de asistencia al empleado (Consentive) para promover una escucha activa entre los empleados y poder dar respuesta a sus preocupaciones en el ámbito laboral y personal, que se complementa con el uso de Yammer como primer canal de comunicación interna. Se trata de dos ejemplos que potencian el uso de las nuevas tecnologías como herramientas de atención y comunicación. Se suman a herramientas globales como la Intranet desde donde se han lanzado nuevas funcionalidades durante 2017 orientadas a acercar la actualidad de la compañía a los colaboradores de todo el mundo, construyendo herramientas que faciliten la gestión.





## COMMUNITY RELATIONS

### RELACIONES CON LA COMUNIDAD

TUBACEX carries out its activity in an environmentally friendly manner with natural environments and cultures of all countries where the company is present, participating with its activities in their economic and development and in particular in the local areas of influence. The following are some examples of actions carried out in 2017:

TUBACEX desarrolla su actividad respetando en todo momento los ambientes naturales y las culturas de todos los países en los que está establecida, participando de forma natural a través de sus actividades en el desarrollo económico y social de los países donde está presente y especialmente en las zonas locales de influencia. Estos son algunos ejemplos de acciones desarrolladas durante 2017:

#### ACCESS TO EDUCATION IN INDIA ACCESO A LA EDUCACIÓN EN LA INDIA

The Foundation works in favor of children's rights in regions where the Group is present. Therefore, in November 2016 the Group signed a three-year collaboration agreement with UNICEF to dedicate funds to the "Education, Water, Sanitation and Hygiene in the Palghar district, Maharashtra (India)" project. In 2017, TUBACEX has continued to provide financing for the program and has disseminated knowledge about the initiative through communication campaigns in Llodio, Amurrio and India plants. In particular, professionals working at TUBACEX have been encouraged to participate with voluntary donations by means of different information materials, such as posters, donation forms, letters or special events held in specific dates. On the other hand, in 2017 a digital platform to manage donations from external public ([www.tubacex.com/unicef](http://www.tubacex.com/unicef)) was created and has been communicated through different channels to all public included in TUBACEX.

In 2017, TUBACEX made the first financial contribution of €100,000 to kick off the project providing the resources required for its development in 2017. Furthermore, the company has carried out different communication events during the year to promote the participation of employees, clients, suppliers and other public in the initiative through voluntary contributions.

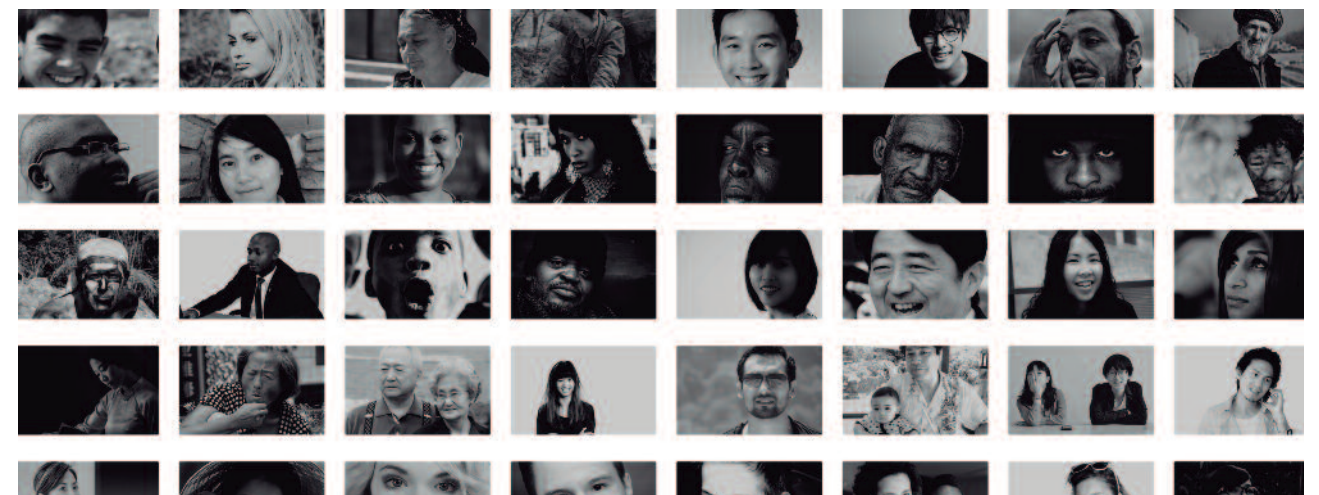
La Fundación actúa a favor de los derechos de la infancia en aquellas regiones en las que el Grupo está presente. Por ello en noviembre de 2016 firmó un convenio de colaboración con UNICEF de tres años de duración cuyos fondos van destinados al proyecto "Educación, Agua, Saneamiento e Higiene en el distrito de Palghar, Maharashtra (India)". Durante 2017 TUBACEX ha continuado con su apoyo económico al programa y ha impulsado el conocimiento de la iniciativa desplegando campañas de comunicación en sus plantas de Llodio, Amurrio e India. Concretamente se ha animado a los profesionales que integran TUBACEX a participar con donaciones voluntarias a través de diversos materiales informativos: posters, formularios de donación, cartas o acciones especiales en fechas señaladas. Por otro lado, durante 2017 se creó una plataforma digital para la gestión de donaciones procedentes de públicos externos ([www.tubacex.com/unicef](http://www.tubacex.com/unicef)) que ha sido comunicada a través de distintos canales a todos los públicos que integran TUBACEX.

Durante 2017 TUBACEX realizó una primera aportación de 100.000€ para la puesta en marcha del proyecto dotándole de los recursos necesarios para su desarrollo en 2017. Asimismo, durante el año ha llevado a cabo diversas acciones de comunicación para la promoción de la participación de empleados, clientes, proveedores y resto de públicos en la iniciativa a través de aportaciones voluntarias.

#### GROUPS IN RISK OF EXCLUSION COLECTIVOS EN RIESGO DE EXCLUSIÓN

The integration of people with mental disabilities has been fostered through a collaboration agreement with the association HAR-EMAN which encourages access to new technologies and new means of communication for those with special needs, promoting their integration in the social-cultural environment.

Se ha impulsado la integración del colectivo de personas con discapacidad intelectual a través de un acuerdo de colaboración con la asociación HAR-EMAN promoviendo el acceso a las nuevas tecnologías y nuevas formas de comunicación entre un colectivo con necesidades especiales, promoviendo su integración en el ámbito socio-cultural.



#### CULTURAL DIVERSITY DIVERSIDAD CULTURAL

TUBACEX has participated with the association BAKUVA in different information talks to encourage boys and girls in the district of Bilbao La Vieja (Bilbao) to continue their education, showing them employment alternatives from the experience accumulated by TUBACEX's professionals. Moreover, TUBACEX has also provided financial support for the association through a financial contribution. Finally, and as part of our commitment to art and culture, TUBACEX has continued to support projects carried out by the Guggenheim and Artium Museums through our participation and financial contribution.

TUBACEX ha participado con la asociación BAKUVA en distintas charlas de carácter informativo para animar a los niños y niñas del barrio de Bilbao La Vieja a continuar sus estudios mostrándoles alternativas laborales desde la experiencia de los profesionales que integran TUBACEX. Asimismo, ha promovido el impulso económico de la asociación a través de una aportación económica. Finalmente, y dentro de su compromiso con el arte y la cultura, TUBACEX ha continuado mostrando su apoyo a los proyectos que desarrollan los museos del Guggenheim y Artium a través de su participación y colaboración económica.

## ENVIRONMENTAL MANAGEMENT

### GESTIÓN AMBIENTAL



TUBACEX has a priority strategy of improving environmental performance. Therefore, all of the Group's units systematically implement actions to minimize the environmental impact related to their activity in all operational situations, including emergency situations. At the same time and also in the field of environmental impact, environmental control and monitoring programs are managed in accordance with the applicable law, as well as with other provisions set forth by the relevant administrations.

All business units have implemented an Environmental Management System in accordance with ISO 14001 which are certified by an approved standardization and certification organization body. In this way, the entire production process, from the reception of raw materials and the production of stainless steel to the shipment of finished manufactured tubes, has now been approved by an environmental management accreditation body.

The environmental monitoring programs developed by the plants and emanating from the requirements defined in the integrated environmental authorizations have been implemented without any incidents, and submitted to the authorities complying with the formal requirements and dead-lines.

Moreover, as part of Tubacex Group commitment to promote the transition towards a circular economy, the company joined the circular economy pact promoted by UNESID in September 2017. This shows the company's desire to collaborate promoting sustainability, innovation and responsibility in this field, paying attention to all the production process phases, in line with the Action Plan presented by the European Commission to turn Europe into a more efficient society in the use of resources.

TUBACEX mantiene como estrategia prioritaria la mejora de los resultados ambientales. Por ello pone en práctica de forma sistemática en todas las unidades de negocio del Grupo y en todas las situaciones de operación, incluidas las de emergencia, acciones orientadas a la minimización de los impactos medioambientales asociados a su actividad. Paralelamente, e igualmente en el ámbito de los impactos ambientales, se gestionan los programas de vigilancia y control ambiental de acuerdo a la legislación vigente y otras especificaciones de la administración competente.

Todas las unidades de negocio disponen de un Sistema de Gestión Medioambiental según ISO 14001 certificado por un organismo acreditado de normalización y certificación. De esta manera, la totalidad del proceso de producción, desde la recepción de las materias primas y la elaboración del acero inoxidable hasta la expedición de los tubos fabricados, cuenta con el refrendo de un organismo acreditado a su gestión medioambiental.

Los programas de vigilancia ambiental desarrollados por las plantas y emanados de los requisitos definidos en las autorizaciones ambientales integradas se desarrollan sin incidencias, presentándose en fecha y forma a la Administración.

Asimismo, dentro del compromiso del Grupo Tubacex por la promoción de la transición hacia una economía circular, la compañía firmó en septiembre de 2017 su adhesión al pacto por una economía circular impulsado desde UNESID. Con ello, se muestra dispuesta a colaborar impulsando la sostenibilidad, la innovación y la responsabilidad en este ámbito, prestando atención a todas las fases del proceso productivo, en línea con el Plan de Acción presentado por la Comisión Europea con el objetivo de convertir a Europa en una sociedad más eficiente con el uso de los recursos.

The main action lines in 2017 were the following:

#### Waste/Dumping

- Continuous identification and commissioning of more sustainable alternatives (environmental and economically) for waste management.
- Specific waste assessment projects. A major project for scrap recovery in percentages exceeding 95% got under way in 2017.
- Improved waste management through the reduction of the types of oil used and enhancing its transportation to minimize their environmental impact on TTI-ACERALAVA.
- Specific training in the USA on storage, transportation and handling for waste management optimization.

#### Occupational Health and Safety

- A Risk Assessment from the environmental and safety points of view (risk matrix) is carried out in compliance with ISO 14001.
- Specific training in OSHA, safety committees, etc. to promote safe practices.

#### Energy Use

- Energy consumption reduction derived from the light fitting replacement program, in favor of using LED technology in production sites in Spain and Austria.

#### Environmental Pollution

- Noise pollution reduction as a result of sound-proofing in one of the cooling towers in TTI Llodio.

Las principales líneas de actuación del 2017 han sido:

#### Residuos/Vertidos

- Identificación continua y puesta en marcha de alternativas de mayor sostenibilidad (medioambiental y económica) para la gestión de residuos.
- Proyectos específicos para la valoración de residuos. Concretamente durante 2017 se lanzó un importante proyecto para la revalorización de chatarras en porcentajes que superan el 95%.
- Mejora de la gestión de residuos a través de la reducción de las tipologías de aceite consumidas y una mejora en su transporte para minimizar su impacto medioambiental en TTI-ACERALAVA.
- Formaciones específicas en EE.UU. sobre almacenamiento, transporte y manejo para la optimización de la gestión de residuos.

#### Seguridad y Salud laboral

- La evaluación de los Riesgos desde un punto de vista medioambiental y de seguridad (matriz de riesgos) se realiza de acuerdo con la ISO 14001.
- Formaciones específicas de OSHA, comités de seguridad, etc. para la promoción de comportamientos seguros.

#### Uso de energía

- Reducción del consumo energético, derivado del programa de sustitución de las luminarias por otras de tecnología LED en las plantas productivas en España y Austria.

#### Contaminación atmosférica

- Reducción de la contaminación acústica, a consecuencia de la insonorización de una de las torres de enfriamiento de TTI Llodio.



## SUPPLY CHAIN

## CADENA DE SUMINISTRO



### Extensión del comportamiento ético, social y medioambientalmente responsable a la cadena de suministro

In 2017, the Purchase Area promoted different initiatives to optimize the management of products and services necessary for the correct operation of the business, focusing its efforts on improving supply and the development of suppliers, in terms of quality, service, corporate social responsibility and costs.

This purchasing policy establishes the regulations guaranteeing that suppliers comply with workers' rights and they are treated with respect and dignity, and that business relationships are also based on respect and ethical behavior, while being responsible both socially and environmentally.

Durante 2017 el Área de Compras ha impulsado diversas iniciativas con el objetivo de optimizar la gestión de los productos y servicios necesarios para el buen funcionamiento del negocio, focalizando sus esfuerzos en la mejora del suministro y desarrollo de proveedores, en términos de calidad, servicio, responsabilidad social corporativa y costes.

La política de compras establece las normas que garantizan que los proveedores cumplen con los derechos de los trabajadores, son tratados con respeto y dignidad y que las relaciones comerciales están sustentadas en el respeto, en un comportamiento ético, social y medioambientalmente responsable.



### Extending responsible ethical, social and environmental conduct to the supply chain

All Tubacex Group's suppliers are committed to the Purchasing Policy from the moment in which they receive an order or a framework agreement. Moreover, Tubacex Group collaborates with suppliers in the development of their capacities and continuous improvement in order to guarantee that the products manufactured for their customers comply with the technical and competitiveness requirements demanded by the market and regulating the relationship through the Supplier Quality Manual.

Finally, this commitment is also extended through TUBACEX Code of Conduct which guarantees that TUBACEX relationships with suppliers and clients are conducted according to the guidelines.

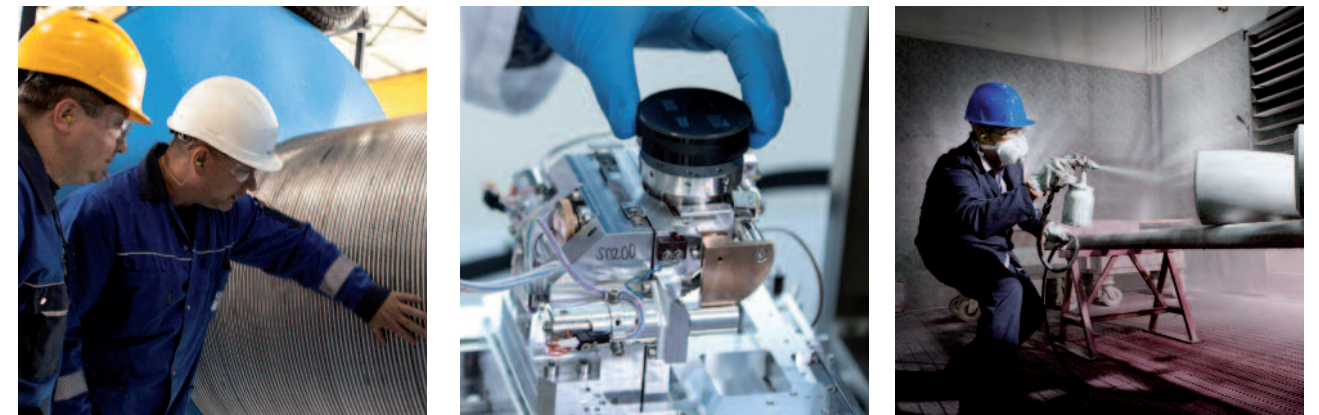
Todos los proveedores del Grupo Tubacex quedan adheridos a la política de compras desde el momento en que reciben un pedido o acuerdo marco. Asimismo, el Grupo Tubacex colabora con sus proveedores en el desarrollo de sus capacidades y la mejora continua con el objetivo de garantizar que los productos fabricados para sus clientes cumplen con los requerimientos técnicos y de competitividad exigidos por el mercado regulando su relación a través del Manual de Calidad de Proveedores.

Finalmente, este compromiso queda extendido igualmente a través del Código de Conducta de TUBACEX que garantiza que las relaciones de TUBACEX con proveedores y clientes se desarrollen bajo las directrices indicadas.



## INVESTORS AND ANALYSTS

### INVERSORES Y ANALISTAS



Transparency and ongoing dialog is the key to TUBACEX relations with investors and analysts. Proof of this is that over 190 meetings were held with investment funds, five sectoral conferences in which it has participated, numerous roadshows, as well as 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 190 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).





7

## ANNUAL ACCOUNTS

### CUENTAS ANUALES

---

#### **CONSOLIDATED BALANCE SHEETS AT 31 DECEMBER**

BALANCE DE SITUACIÓN  
CONSOLIDADO A  
31 DE DICIEMBRE

#### **CONSOLIDATED STATEMENTS OF PROFIT OR LOSS**

CUENTA DE PÉRDIDAS Y  
GANANCIAS CONSOLIDADA

#### **CONSOLIDATED STATEMENTS OF CASH FLOWS**

ESTADOS DE FLUJO DE  
EFECTIVO CONSOLIDADOS

ANNUAL ACCOUNTS

CUENTAS ANUALES

CONSOLIDATED BALANCE SHEETS

AT 31 DECEMBER

BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

A 31 DE DICIEMBRE

THOUSANDS OF EUROS   MILES DE EUROS

| ASSETS                                        | ACTIVO                                                       | 31.12.2017 | 31.12.2016* |
|-----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|------------|-------------|
| Non-Current Assets                            | ACTIVO NO CORRIENTE                                          |            |             |
| Intangible Assets:                            | INMOVILIZADO INTANGIBLE:                                     | 51,906     | 71,633      |
| Goodwill                                      | FONDO DE COMERCIO                                            | 12,108     | 28,383      |
| Other Intangible Assets                       | OTRO INMOVILIZADO INTANGIBLE                                 | 39,798     | 43,250      |
| Property, Plant and Equipment                 | INMOVILIZADO MATERIAL                                        | 272,435    | 267,621     |
| Investments accounted for using equity method | INVERSIONES CONTABILIZADAS APLICANDO MÉTODO DE PARTICIPACIÓN | 346        | 637         |
| Derivative financial instruments              | INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS                           | -          | 138         |
| Non-current financial assets                  | ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES                            | 6,638      | 7,371       |
| Deferred tax assets                           | ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS                              | 70,520     | 54,882      |
| TOTAL NON-CURRENT ASSETS                      | TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE                                    | 401,845    | 402,282     |
| Current Assets                                | ACTIVO CORRIENTE                                             |            |             |
| Inventories                                   | EXISTENCIAS                                                  | 248,576    | 221,213     |
| Trade and other receivables:                  | DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS A COBRAR:               | 95,603     | 79,640      |
| Trade receivables for sales and services      | CLIENTES POR VENTAS Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS                | 75,466     | 62,808      |
| Other receivables                             | OTROS DEUDORES                                               | 18,863     | 14,658      |
| Current tax assets                            | ACTIVOS POR IMPUESTO CORRIENTE                               | 1,274      | 2,174       |
| Derivative financial instruments              | INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS                           | 274        | 541         |
| Current financial assets                      | ACTIVOS FINANCIEROS CORRIENTES                               | 47,673     | 103,999     |
| Other current assets                          | OTROS ACTIVOS CORRIENTES                                     | 4,938      | 766         |
| Cash and cash equivalents                     | EFFECTIVO Y OTROS MEDIOS LÍQUIDOS EQUIVALENTES               | 107,267    | 43,360      |
| TOTAL CURRENT ASSETS                          | TOTAL ACTIVO CORRIENTE                                       | 504,331    | 449,519     |
| TOTAL ASSETS                                  | TOTAL ACTIVO                                                 | 906,176    | 851,801     |

\* For comparison purposes only   Presentado únicamente a efectos comparativos

| EQUITY AND LIABILITIES                                                                                   | PATRIMONIO NETO Y PASIVO                                                                                              | 31.12.2017 | 31.12.2016* |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|-------------|
| EQUITY                                                                                                   | PATRIMONIO NETO                                                                                                       |            |             |
| Shareholders' equity:                                                                                    | FONDOS PROPIOS:                                                                                                       | 257,608    | 276,807     |
| 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 Co. and Co. accounted for using the equity method | OTRAS RESERVAS DE LA SDAD. DOMINANTE Y SDAES. CONSOLIDADAS POR INTEGRACIÓN GLOBAL Y POR EL MÉTODO DE LA PARTICIPACIÓN | 203,667    | 203,160     |
| Treasury shares                                                                                          | ACCIONES PROPIAS                                                                                                      | (7,850)    | (7,850)     |
| Profit for the year attributable to the parent                                                           | RESULTADO DEL EJERCICIO ATRIBUIDO A LA SOCIEDAD DOMINANTE                                                             | (19,710)   | 507         |
| Other equity instruments                                                                                 | OTROS INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO NETO                                                                                 | 790        | 279         |
| Valuation adjustments:                                                                                   | AJUSTES POR CAMBIO DE VALOR:                                                                                          | (376)      | 9,838       |
| Translation differences                                                                                  | DIFERENCIAS DE CONVERSIÓN                                                                                             | 3,653      | 11,653      |
| Hedges                                                                                                   | OPERACIONES DE COBERTURA                                                                                              | (4,029)    | (1,815)     |
| Equity attributable to the parent                                                                        | PATRIMONIO NETO ATRIBUIDO A LA SOCIEDAD DOMINANTE                                                                     | 257,232    | 286,645     |
| Non-controlling interests                                                                                | INTERESES MINORITARIOS                                                                                                | 24,583     | 26,915      |
| TOTAL EQUITY                                                                                             | TOTAL PATRIMONIO NETO                                                                                                 | 281,815    | 313,560     |
| Non-Current Liabilities                                                                                  | PASIVO NO CORRIENTE                                                                                                   |            |             |
| Long-term provisions                                                                                     | PROVISIONES NO CORRIENTES                                                                                             | 3,108      | 3,125       |
| Deferred income                                                                                          | INGRESOS DIFERIDOS                                                                                                    | 1,416      | 1,497       |
| Non-current financial liabilities:                                                                       | PASIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES:                                                                                    | 81,661     | 165,580     |
| Bank borrowings                                                                                          | DEUDAS CON ENTIDADES DE CRÉDITO                                                                                       | 79,717     | 164,650     |
| Derivative financial instruments                                                                         | INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS                                                                                    | 1,944      | 930         |
| Employee benefit obligations                                                                             | PRESTACIONES A LOS EMPLEADOS                                                                                          | 8,663      | 11,693      |
| Deferred tax liabilities                                                                                 | PASIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS                                                                                       | 16,689     | 16,574      |
| Other non-current financial liabilities                                                                  | OTROS PASIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES                                                                               | 8,131      | 9,145       |
| TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES                                                                            | TOTAL PASIVO NO CORRIENTE                                                                                             | 119,668    | 207,614     |
| Current Liabilities                                                                                      | PASIVO CORRIENTE                                                                                                      |            |             |
| Short-term provisions                                                                                    | PROVISIONES CORRIENTES                                                                                                | 5,581      | 4,251       |
| Current financial liabilities:                                                                           | PASIVOS FINANCIEROS CORRIENTES:                                                                                       | 333,829    | 192,231     |
| Debt instruments and other marketable securities                                                         | OBLIGACIONES Y OTROS VALORES NEGOCIABLES                                                                              | 95,636     | 48,610      |
| Bank borrowings                                                                                          | DEUDAS CON ENTIDADES DE CRÉDITO                                                                                       | 233,101    | 140,998     |
| Derivative financial instruments                                                                         | INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS                                                                                    | 5,092      | 2,623       |
| Trade and other payables:                                                                                | ACREEDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS A PAGAR:                                                                       | 165,283    | 134,145     |
| Payable to suppliers                                                                                     | PROVEEDORES COMERCIALES                                                                                               | 131,015    | 100,807     |
| Other accounts payable                                                                                   | OTRAS CUENTAS A PAGAR                                                                                                 | 34,268     | 32,654      |
| Current tax liabilities                                                                                  | PASIVOS POR IMPUESTO CORRIENTE                                                                                        | -          | 684         |
| TOTAL CURRENT LIABILITIES                                                                                | TOTAL PASIVO CORRIENTE                                                                                                | 504,693    | 330,627     |
| TOTAL EQUITY AND LIABILITIES                                                                             | TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO                                                                                        | 906,176    | 851,801     |

\* For comparison purposes only   Presentado únicamente a efectos comparativos



## CONSOLIDATED STATEMENTS OF CASH FLOWS

## ESTADOS DE FLUJO DE EFECTIVO CONSOLIDADOS

THOUSANDS OF EUROS MILES DE EUROS

## CONSOLIDATED STATEMENTS OF PROFIT OR LOSS

## CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

THOUSANDS OF EUROS MILES DE EUROS

|                                                                      |                                                                                   | 2017            | 2016*          |
|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------|----------------|
| <b>CONTINUING OPERATIONS:</b>                                        | <b>OPERACIONES CONTINUADAS:</b>                                                   |                 |                |
| REVENUE                                                              | IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIOS                                              | 490,361         | 494,029        |
| +/- CHANGES IN INVENTORIES OF<br>FINISHED GOODS AND WORK IN PROGRESS | +/- VARIACIÓN DE EXISTENCIAS DE PRODUCTOS<br>TERMINADOS Y EN CURSO DE FABRICACIÓN | 20,383          | 9,262          |
| IN-HOUSE WORK ON NON-CURRENT ASSETS                                  | TRABAJOS REALIZADOS POR EL GRUPO PARA SU ACTIVO                                   | 4,211           | 4,784          |
| PROCUREMENTS                                                         | APROVISIONAMIENTOS                                                                | (274,719)       | (268,025)      |
| OTHER OPERATING INCOME                                               | OTROS INGRESOS DE EXPLOTACIÓN                                                     | 6,505           | 13,132         |
| STAFF COSTS                                                          | GASTOS DE PERSONAL                                                                | (121,444)       | (121,543)      |
| OTHER OPERATING EXPENSES                                             | OTROS GASTOS DE EXPLOTACIÓN                                                       | (99,357)        | (96,692)       |
| DEPRECIATION AND AMORTISATION CHARGE                                 | AMORTIZACIÓN Y DETERIOROS DEL VALOR INMOVILIZADO                                  | (54,197)        | (32,425)       |
| <b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS</b>                                 | <b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>                                                   | <b>(28,257)</b> | <b>2,522</b>   |
| FINANCE INCOME                                                       | INGRESOS FINANCIEROS                                                              | 2,185           | 1,038          |
| FINANCE COSTS                                                        | GASTOS FINANCIEROS                                                                | (11,233)        | (8,750)        |
| EXCHANGE DIFFERENCES                                                 | DIFERENCIAS DE CAMBIO                                                             | (1,786)         | (393)          |
| <b>FINANCIAL LOSS</b>                                                | <b>RESULTADO FINANCIERO</b>                                                       | <b>(10,834)</b> | <b>(8,105)</b> |
| RESULT OF COMPANIES ACCOUNTED<br>FOR USING THE EQUITY METHOD         | RESULTADO DE ENTIDADES VALORADAS<br>POR EL MÉTODO DE LA PARTICIPACIÓN             | 8               | 29             |
| <b>PROFIT (LOSS) BEFORE TAX</b>                                      | <b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>                                               | <b>(39,083)</b> | <b>(5,554)</b> |
| INCOME TAX                                                           | IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS                                                         | 14,975          | 3,991          |
| <b>PROFIT (LOSS) FOR THE YEAR<br/>FROM CONTINUING OPERATIONS</b>     | <b>RESULTADO DEL EJERCICIO<br/>PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS</b>          | <b>(24,108)</b> | <b>(1,563)</b> |
| PROFIT FROM DISCONTINUED OPERATIONS                                  | RESULTADO PROCEDENTE DE LAS ACTIVIDADES DISCONTINUADAS                            | -               | -              |
| <b>CONSOLIDATED PROFIT (LOSS) FOR THE YEAR</b>                       | <b>RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO</b>                                        | <b>(24,108)</b> | <b>(1,563)</b> |
| <b>PROFIT (LOSS) ATTRIBUTABLE TO:</b>                                | <b>ATRIBUIDO A:</b>                                                               |                 |                |
| THE PARENT                                                           | LA SOCIEDAD DOMINANTE                                                             | (19,710)        | 507            |
| NON-CONTROLLING INTERESTS                                            | INTERESES MINORITARIOS                                                            | (4,398)         | (2,070)        |
| <b>EARNINGS PER SHARE (IN EUROS):</b>                                | <b>BENEFICIO POR ACCIÓN (EN EUROS)</b>                                            |                 |                |
| BASIC                                                                | - BÁSICAS                                                                         | (0.1518)        | 0.0039         |
| DILUTED                                                              | - DILUIDAS                                                                        | (0.1518)        | 0.0039         |

\* For comparison purposes only Presentado únicamente a efectos comparativos

|                                                                               |                                                                                                        | 2017            | 2016*           |
|-------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|
| <b>CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES:</b>                                  | <b>FLUJOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN</b>                                                |                 |                 |
| <b>PROFIT (LOSS) FOR THE YEAR BEFORE TAX</b>                                  | <b>BENEFICIO DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS</b>                                                      | <b>(39,083)</b> | <b>(5,554)</b>  |
| <b>ADJUSTMENTS FOR:</b>                                                       | <b>AJUSTES DEL RESULTADO:</b>                                                                          |                 |                 |
| DEPRECIATION AND AMORTISATION CHARGE                                          | AMORTIZACIONES                                                                                         | 54,197          | 32,425          |
| EXCHANGE (GAINS) LOSSES                                                       | GASTOS/INGRESOS POR DIFERENCIAS DE CAMBIO                                                              | 1,786           | 393             |
| CHANGE IN WRITE-DOWNS AND PROVISIONS                                          | VARIACIÓN DE PROVISIONES                                                                               | 3,743           | 254             |
| FINANCE INCOME                                                                | INGRESOS FINANCIEROS                                                                                   | (2,185)         | (1,038)         |
| FINANCE COSTS                                                                 | GASTOS FINANCIEROS                                                                                     | 11,233          | 8,750           |
| SHARE OF RESULTS OF COMPANIES ACCOUNTED<br>FOR USING THE EQUITY METHOD        | PARTICIPACIÓN EN LOS RESULTADOS DE LAS INVERSIONES<br>CONTABILIZADAS POR EL MÉTODO DE LA PARTICIPACIÓN | (8)             | (29)            |
| CHANGE IN EQUITY INSTRUMENTS -<br>SHARE-BASED PAYMENT TRANSACTIONS            | VARIACIÓN DE INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO -<br>PAGOS BASADOS EN ACCIONES                                 | 511             | 279             |
| IN-HOUSE WORK ON NON-CURRENT ASSETS                                           | TRABAJOS EFECTUADOS POR EL GRUPO PARA ACTIVOS NO CORRIENTES                                            | (4,211)         | (4,784)         |
| GAINS/LOSSES ON DERECOGNITION AND<br>DISPOSAL OF NON-CURRENT ASSETS           | RESULTADO POR ENAJENACIONES DE<br>INMOBILIZADO MATERIAL E INTANGIBLE                                   | 1,003           | (779)           |
| RECOGNITION OF GOVERNMENT GRANTS IN PROFIT OR LOSS                            | IMPUTACIÓN DE SUBVENCIONES OFICIALES A RESULTADOS                                                      | (81)            | (301)           |
|                                                                               |                                                                                                        | <b>26,905</b>   | <b>29,616</b>   |
| <b>CHANGES IN WORKING CAPITAL:</b>                                            | <b>CAMBIOS EN EL CAPITAL CIRCULANTE:</b>                                                               |                 |                 |
| INVENTORIES                                                                   | EXISTENCIAS                                                                                            | (37,774)        | 6,715           |
| TRADE AND OTHER RECEIVABLES                                                   | DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS A COBRAR                                                          | (2,200)         | 15,631          |
| OTHER CURRENT ASSETS                                                          | OTROS ACTIVOS CORRIENTES                                                                               | (3,905)         | 189             |
| TRADE AND OTHER PAYABLES                                                      | ACREEDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS A PAGAR                                                         | 31,731          | 11,300          |
| OTHER CURRENT LIABILITIES                                                     | OTROS PASIVOS CORRIENTES                                                                               | (1,705)         | (1,587)         |
| OTHER NON-CURRENT ASSETS AND LIABILITIES                                      | OTROS ACTIVOS Y PASIVOS NO CORRIENTES                                                                  | (743)           | (2,894)         |
|                                                                               |                                                                                                        | <b>(14,596)</b> | <b>29,354</b>   |
| <b>OTHER CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES:</b>                            | <b>OTROS FLUJOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN:</b>                                         |                 |                 |
| INTEREST PAID                                                                 | INTERESES PAGADOS                                                                                      | (10,104)        | (8,750)         |
| INCOME TAX RECEIVED/(PAID)                                                    | IMPUESTO SOBRE LAS GANANCIAS COBRADO/(PAGADO)                                                          | -               | (282)           |
| <b>NET CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES (I)</b>                           | <b>FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN (I)</b>                                      | <b>2,205</b>    | <b>49,938</b>   |
| <b>CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES:</b>                                  | <b>FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:</b>                                                 |                 |                 |
| PROCEEDS FROM DISPOSAL OF NON-CURRENT ASSETS                                  | PROCEDENTE DE LA VENTA DE INMOVILIZADO                                                                 | -               | 4,230           |
| PROCEEDS FROM DISPOSAL OF FINANCIAL ASSETS                                    | PROCEDENTE DE LA VENTA DE ACTIVOS FINANCIEROS                                                          | 41,021          | 3,275           |
| INTEREST RECEIVED                                                             | INTERESES RECIBIDOS                                                                                    | 2,185           | 102             |
| INVESTMENTS ACCOUNTED FOR USING THE EQUITY METHOD                             | INVERS. CONTABILIZADAS APLICANDO EL MÉTODO DE LA PARTICIPACIÓN                                         | (8)             | -               |
| ACQUISITION OF PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT                                  | ADQUISICIÓN DE INMOVILIZADO MATERIAL                                                                   | (28,994)        | (33,369)        |
| ACQUISITION OF INTANGIBLE ASSETS                                              | ADQUISICIÓN DE ACTIVOS INTANGIBLES                                                                     | (6,826)         | (3,543)         |
| ACQUISITION OF OTHER FINANCIAL ASSETS                                         | ADQUISICIÓN DE OTROS ACTIVOS FINANCIEROS                                                               | -               | (5,281)         |
| INVESTMENTS IN BUSINESS UNITS                                                 | INVERSIONES EN UNIDADES DE NEGOCIO                                                                     | 249             | -               |
| <b>NET CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES (II)</b>                          | <b>FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN (II)</b>                                   | <b>7,627</b>    | <b>(34,586)</b> |
| <b>CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES:</b>                                  | <b>FLUJOS DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN:</b>                                             |                 |                 |
| PROCEEDS FROM ISSUE OF BANK BORROWINGS                                        | EMISIÓN DE DEUDAS CON ENTIDADES DE CRÉDITO                                                             | 148,653         | 141,159         |
| PROCEEDS FROM ISSUE OF OTHER BORROWINGS                                       | EMISIÓN DE OTRAS DEUDAS FINANCIERAS                                                                    | 95,636          | 48,610          |
| REPAYMENT OF BANK BORROWINGS                                                  | DEVOLUCIÓN Y AMORTIZACIÓN DE DEUDAS CON ENTIDADES DE CRÉDITO                                           | (140,998)       | (173,770)       |
| REPAYMENT OF OTHER BORROWINGS                                                 | DEVOLUCIÓN DE OTRAS DEUDAS FINANCIERAS                                                                 | (48,610)        | (24,951)        |
| REPAYMENT OR SETTLEMENT OF OTHER FINANCIAL LIABILITIES                        | DEVOLUCIÓN DE OTROS PASIVOS FINANCIEROS                                                                | (606)           | (3,537)         |
| DIVIDENDS PAID                                                                | PAGO DE DIVIDENDOS                                                                                     | -               | (3,365)         |
| <b>NET CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES (III)</b>                         | <b>FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN (III)</b>                                   | <b>54,075</b>   | <b>(15,854)</b> |
| <b>EFFECT OF FOREIGN EXCHANGE RATE CHANGES (IV)</b>                           | <b>EFFECTO DE LAS VARIACIONES DE TIPO DE CAMBIO (IV)</b>                                               | <b>-</b>        | <b>-</b>        |
| <b>NET INCREASE/(DECREASE) IN CASH<br/>AND CASH EQUIVALENTS (I+II+III+IV)</b> | <b>AUMENTO/(DISMINUCIÓN) NETA DE EFECTIVO<br/>Y OTROS MEDIOS LÍQUIDOS EQUIVALENTES (I+II+III+IV)</b>   | <b>63,907</b>   | <b>(502)</b>    |
| CASH AND CASH EQUIVALENTS AT 1 JANUARY                                        | EFECTIVO Y OTROS MEDIOS LÍQUIDOS EQUIVALENTES AL EFECTIVO A 1 ENERO                                    | 43,360          | 43,862          |
| <b>CASH AND CASH EQUIVALENTS<br/>AT 31 DECEMBER</b>                           | <b>EFECTIVO Y OTROS MEDIOS LÍQUIDOS EQUIVALENTES<br/>A 31 DE DICIEMBRE</b>                             | <b>107,267</b>  | <b>43,360</b>   |

\* For comparison purposes only Presentado únicamente a efectos comparativos





8

## **BUSINESS DIRECTORY**

### DIRECTORIO DE EMPRESAS

---

**PRODUCTION SITES**  
PLANTAS DE PRODUCCIÓN

**SALES OFFICES**  
OFICINAS COMERCIALES

**SERVICE CENTERS**  
CENTROS DE SERVICIO



# BUSINESS DIRECTORY

## DIRECTORIO DE EMPRESAS

### PRODUCTION SITES PLANTAS DE PRODUCCIÓN

#### T.T.I. LLODIO

Tres Cruces 8 PO Box 22  
01400 LLODIO (ÁLAVA), 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 (ÁLAVA), 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 (ÁLAVA), 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, USA  
*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 (ÁLAVA), SPAIN  
*Phone:* +34 945 89 14 61  
*Fax:* +34 945 39 30 01  
*E-mail:* salesaceralava@tubacex.com

#### T.T.A.

Barrio Arenaza 10  
01474 ARTZINIEGA (ÁLAVA), 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 NICOLO (PIACENZA), ITALY  
*Phone:* +39 0523 76641  
*Fax:* +39 0523 766451  
*E-mail:* sales@ibfgroup.it

#### IBF Tubes Division

Via Gandhi 17/19  
20010 VITTUONE (MILAN), ITALY  
*Phone:* +39 02 9025131  
*Fax:* +39 02 90251340  
*E-mail:* sales@ibfgroup.it

#### TUBACEX PRAKASH

Plot no. 131/1,  
Umbergaon Sanjan road,  
UMBERGAON-396171.  
DIST. VALSAD- GUJARAT, INDIA  
*Phone:* +91 22 40015324  
*E-mail:* sales@tubacexindia.com

#### AWAJI STAINLESS

10/20 Moo 8, Tambon Tai-Ban Mai,  
Amphur Muang-Samutprakarn,  
SAMUPRAKAM PROVINCE 10280, THAILAND  
*Phone:* +02-701-5069  
*E-mail:* sales-tat@tubacex.com



#### TUBACEX EUROPE

Brieltjenspolder 28  
4921 PJ MADE, NETHERLANDS  
*Phone:* +31 0 162 690 430  
*Fax:* +31 0 162 690 435  
*E-mail:* salesnetherlands@tubacex.com

#### TUBACEX POLAND

Wrzosowa 36  
41-250 CZELADZ, POLAND  
*Phone:* + 48 32 253 99 67  
*Fax:* + 48 32 206 82 48  
*E-mail:* salespoland@tubacex.com

#### 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:* salesczechia@tubacex.com

#### 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:* salesfrance@tubacex.com

#### TSS INDIA

208 First Floor, Vdrindavan SDF Complex,  
Phas-II. Kandla Special Economic Zone  
GANDHIDHAM (Gujarat), INDIA  
*Phone:* +91 22 40015324  
*E-mail:* tssindia@tubacex.com

#### TSS PARS

Salafchegan. QOM PROVINCE, IRAN  
*Phone:* +98 (21) 267 10 554  
*Fax:* +98 (21) 267 10 556  
*E-mail:* tsspars@tubacex.com

#### TUBACEX SERVICES

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

#### TUBACEX GERMANY

Am Wasserturm 6  
40668 MEERBUSCH, GERMANY  
*Phone:* +49 2150 70 567-0  
*Fax:* +49 2150 70 567-20  
*E-mail:* salesgermany@tubacex.com

#### TUBACEX ITALY

Via Vitruvio 43  
20124 MILAN, ITALY  
*Phone:* +39 02 669 55 05  
*Fax:* +39 02 673 84 592  
*E-mail:* salesitaly@tubacex.com

#### 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:* sales-CIS-baltia@tubacex.com

#### TUBACEX AMERICA

5430 Brystone Drive,  
HOUSTON, TEXAS 77041, USA  
*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:* salesmiddle-east@tubacex.com

#### TUBACEX SOUTH EAST ASIA

1 Venture Avenue, #04-12  
Singapur 608521, SINGAPUR  
*Phone:* (+65) 6100 6126  
*E-mail:* sales-sg@tubacex.com

#### TUBACEX IRAN

Unit 18, No.4, 2nd Boustan Aly.Pasdaran  
TEHRAN  
*Phone:* 021- 26701913  
*Fax:* 26701921  
*E-mail:* salespars@tubacex.com

#### TUBACEX KOREA

#1130, Gwangmyeong-Tower, 92  
Ahasan-ro, Seongdong-gu  
04782 SEOUL, REPUBLIC OF KOREA  
*Phone:* +82-10-4800-5080  
*Fax:* +82-2-6021-4180  
*E-mail:* saleskorea@tubacex.com

### SERVICE CENTERS CENTROS DE SERVICIO

#### TUBACEX SERVICES SOLUTIONS

Polígono Industrial Saratxo  
01470 AMURRIO (ÁLAVA), SPAIN  
*Phone:* +34 945 39 36 00  
*Fax:* +34 945 39 34 22  
*E-mail:* tss@tubacex.com

#### TSS FRANCE

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:* tssfrance@tubacex.com

#### TSS CENTRAL EUROPE

Rohrstrasse 1,  
A-2630 TERNITZ, AUSTRIA  
*Phone:* +43 2630 3160  
*Fax:* +43 2630 369 47  
*E-mail:* tsscentraleurope@tubacex.com

#### TSS HOUSTON

5430 Brystone Drive,  
HOUSTON, TEXAS 77041,  
USA  
*Phone:* +1 713 856 27 00  
*Fax:* +1 713 856 27 99  
*E-mail:* tsshouston@tubacex.com

#### TSS BRASIL

Estrada dos Estudantes, 325  
Cond. Industrial Pólo Granja Vianna  
Rua Báltico, 62 - CEP: 06707-060  
COTIA: SÃO PAULO, BRASIL  
*E-mail:* tssbrasil@tubacex.com

#### TSS MIDDLE EAST

Jebel Ali Free Zone  
PO Box: 293692, DUBAI  
UNITED ARAB EMIRATES  
*Phone:* +971 4 701 72 12  
*Fax:* +971 4 701 72 13  
*E-mail:* tssmiddle-east@tubacex.com

#### TSS INDIA

208 First Floor, Vdrindavan SDF Complex,  
Phas-II. Kandla Special Economic Zone  
GANDHIDHAM (Gujarat), INDIA  
*Phone:* +91 22 40015324  
*E-mail:* tssindia@tubacex.com

#### TSS PARS

Salafchegan. QOM PROVINCE, IRAN  
*Phone:* +98 (21) 267 10 554  
*Fax:* +98 (21) 267 10 556  
*E-mail:* tsspars@tubacex.com

#### TUBACEX SERVICES

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

#### TUBOS MECÁNICOS

C/ Hostal del Pi, 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



**TUBACEX**  
GROUP

Tres Cruces, 8  
01400 Llodio (Álava)  
SPAIN

---

**Phone** +34 946 719 300  
**Fax** +34 946 725 062  
**e-mail** [sales@tubacex.com](mailto:sales@tubacex.com)  
**www.tubacex.com**

