

TUBACEX
GROUP

TUBACEX
GROUP

ANNUAL REPORT
INFORME ANUAL
2018



ANNUAL REPORT
INFORME ANUAL
2018



ANNUAL REPORT
INFORME ANUAL
2018

CONTENTS

Índice

0 ■ 04

LETTERS TO SHAREHOLDERS

Cartas a los accionistas

1 ■ 10

CORPORATE INFORMATION

Información Corporativa

5 ■ 86

TUBACEX SHARES IN 2018

La acción de TUBACEX en 2018

2 ■ 26

2018 HIGHLIGHTS

Acontecimientos de 2018

6 ■ 92

GENERATING VALUE

Generando valor

3 ■ 36

PERFORMANCE FOR THE YEAR

Evolución del ejercicio

7 ■ 130

ANNUAL ACCOUNTS

Cuentas anuales

4 ■ 76

STRATEGY

Estrategia

8 ■ 136

BUSINESS DIRECTORY

Directorio de empresas



TUBACEX
GROUP



ANNUAL REPORT
INFORME ANUAL
2018

0

LETTERS TO SHAREHOLDERS

Cartas a los Accionistas

ÁLVARO VIDEGAIN

CHAIRMAN OF THE BOARD OF DIRECTORS

Presidente del Consejo de Administración

"We have closed the year with a positive balance and believe that this is the dawn of a period of economic reactivation."

"Hemos cerrado un ejercicio con un balance positivo, confiando en que sea el comienzo de una época de reactivación económica."



Dear Shareholder,

It is once more an honor for me to address you as Chairman of the TUBACEX Board of Directors and inform you of the most relevant aspects that occurred in 2018. In 2018, the activity of our business performed better than in previous years as a result of the improvement of the sector, as well as a certain reactivation of key projects and our ever closer positioning to the end user.

We understand that our customers, like us, have explored new business channels beyond their conventional models and their trust added to our adaptation ability has enabled us to accompany them in this leap. Therefore, we have closed a year with results that reflect the benefits of our efforts, namely intense work to improve our positioning in growing markets and a personalized touch for each customer.

We have closed the year with a positive balance and believe that this is the dawn of a period of economic reactivation for which we have been preparing in recent years, with a reinforced structure and the broadest range of high value-added products and services on the market. We have done so whilst maintaining a solid financial model that enables us to continue our growth project. These results have allowed us to reward shareholders and thank them for their commitment with an interim dividend of 0.0229 euros gross per share, and a supplementary dividend for the same amount, which must be approved by our Shareholders General Meeting.

With respect to our shares, they underwent a correction of 21.4% last year in line with the performance of the rest of the companies in our sector.

We have always been and are still aware of our role in the generation of value, which goes beyond the economic aspect and has a full impact on a fairer and more sustainable society. To do so, we continue using the United Nations Agenda 2030 as a framework for action, supporting the implementation of the Sustainable Development Goals and establishing priorities on three lines of action that we steer through the Tubacex Foundation. In 2018, we maintained our commitment to quality training through our dual training models and international grants, as well as our support for vulnerable groups, such as children in India, in collaboration with UNICEF, and we promoted strategies for the integration of groups with diverse talent in the workforce. Beyond this, all of our activity is carried out with the strictest rigor, ethics and professionalism.

We continue moving forward in our objective to add value, driving our strategy, growing and making our customers grow, evolving whilst facing the challenges of the industry in terms of innovation, internationalization and digitalization. In this way, we shape our business project; a global and shared project, driven by our people, suppliers, allies and particularly by our shareholders, whereby we are fully grateful for their support.

Estimado accionista,

De nuevo es un gran honor dirigirme a usted como Presidente del Consejo de Administración de TUBACEX para poder compartir los aspectos más destacados que se han producido durante el ejercicio 2018. La actividad de nuestro negocio durante 2018 ha mostrado un mejor comportamiento que los años precedentes como consecuencia de la mejoría del sector, así como de una cierta reactivación de proyectos clave y de nuestro posicionamiento cada vez más cercano al cliente final.

Hemos entendido que nuestros clientes, como nosotros, han explorado nuevas vías de negocio más allá de sus modelos convencionales y su confianza sumada a nuestra capacidad de adaptación nos ha permitido acompañarlos en ese salto. Y así hemos finalizado un año con unos resultados que reflejan los frutos de nuestros esfuerzos, una intensa labor para mejorar nuestro posicionamiento en mercados en crecimiento y un enfoque personalizado para cada cliente.

Hemos cerrado un ejercicio con un balance positivo, confiando en que sea el comienzo de una época de reactivación económica para la que nos hemos preparado en los últimos años, con una estructura reforzada así como la gama adecuada de productos de alto valor añadido y servicios más amplia del mercado. Lo hemos hecho manteniendo un modelo financiero sólido que nos permite continuar con nuestro proyecto de crecimiento. Estos resultados nos han permitido retribuir al accionista y agradecer su compromiso con un reparto de un dividendo a cuenta de 0,0229 euros brutos por acción, con un dividendo complementario de igual importe que deberá aprobar nuestra Junta General de Accionistas.

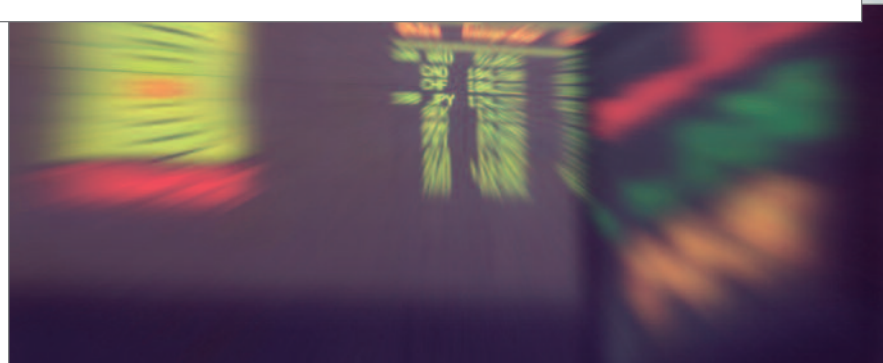
Con respecto a la acción, hemos experimentado una corrección del 21,4% durante el año pasado, en línea con el comportamiento del resto de compañías de nuestro sector.

Siempre hemos sido y somos conscientes de nuestro papel en la generación de valor; un valor que va más allá del aspecto económico y que impacta plenamente en una sociedad más justa y sostenible. Para ello, seguimos tomando como marco de actuación la Agenda 2030 de Naciones Unidas apoyando la implementación de los Objetivos de Desarrollo Sostenible y estableciendo prioridades que canalizamos a través de la Fundación Tubacex sobre tres ejes de actuación. Así, durante 2018 hemos continuado apostando por la formación de calidad a través de nuestros modelos de formación dual y becas internacionales, hemos mantenido nuestro apoyo a colectivos vulnerables, como la infancia en la India, en colaboración con UNICEF y hemos promovido estrategias para la integración de colectivos con talento diverso en la plantilla. Y más allá de ello, enmarcando toda nuestra actividad en el rigor, la ética y la profesionalidad más estricta.

Y seguimos avanzando con el objetivo de aportar valor, impulsando nuestra estrategia, creciendo y haciendo crecer a nuestros clientes, evolucionando mientras enfrentamos los retos de la industria en materia de innovación, internacionalización y digitalización. De esta manera damos forma a nuestro proyecto empresarial; un proyecto global y compartido, impulsado por nuestras personas, proveedores, aliados y especialmente por nuestros accionistas, y de cuyo apoyo nos sentimos plenamente agradecidos.

JESÚS ESMORÍS

CEO • Consejero Delegado



“Our EBITDA amounted to €69.6, the highest in the last decade.”

“Registramos un EBITDA de 69,6 millones de euros, la cifra más alta de la última década.”

Dear Shareholder,

It gives me great pleasure to share our latest financial results with you, as well as the highlights of the last financial year where we undoubtedly maximized our position as a global supplier of stainless steel tubular solutions.

Although in recent financial years we have faced an unprecedented crisis in a sector which is highly relevant to our business such as the oil sector, and with the subsequent halt of investment, in 2018 we recovered our positioning and turned the corner of this recession cycle. Thus, our EBITDA amounted to €69.6, the highest in the last decade, which means multiplying the result obtained in the previous year x2.7. For its part, sales amounted to €677.3 m, rising 38.1% over the 2017 figure and with a profit figure of €17.4 million.

These results demonstrate the progress we have made in key sectors, understanding the needs of our clients and providing integral solutions, which range from advice and design in special steels, to the supply of all the necessary components and services. A particularly important part of this approach is our commitment to developing high technological value products and our innovation strategy which supports cooperation, joining knowledge synergies while creating a network of technological allies.

Thus, we have reached the market with a value proposal fully focused on addressing the challenges our clients face as our own, while aiming to provide improvement and boost the efficiency of their processes and projects. We shall con-

tinue to support this approach as we are convinced our growth will go hand-to-hand with our clients' growth and success. This is our outlook for the future. We have a reinforced structure, committed workforce, solid strategy, service vocation and the backing of our shareholders.

We trust a large number of investment projects will be given the go-ahead this year, which would bring forward a strong expansion in 2020 and 2021. To achieve this, we have boosted our position with the signing of strategic alliances on high growth markets. In particular: our alliance with the Egyptian Government for nuclear energy development in Egypt; our partnership with Midhani to tackle energy growth in India; and the recently announced Joint Venture with Senaat, Abu Dhabi's state-owned investment group, for the development of Oil&Gas projects in the Middle East. All the foregoing regions offer high growth potential for the forthcoming years and are immerse in expansion plans. On the other hand, we are involved in a new business approach through strengthening industrial structures. This means investments which will enable us to extend our production capacity, promoting the development of local skills and knowledge. In this field, we are currently studying different projects in the Middle East, a key market for us, which will promote operational synergies among our plants.

Thanks to these unique pluri-annual high added value projects, plus our strategic alliances, we are ready to tackle this transitional year and look to the future with optimism in terms of order intake levels.

Estimado accionista,

Es un placer poder compartir con usted los resultados financieros del último ejercicio, así como los hitos más destacados de un año en el que sin duda hemos puesto en valor nuestro posicionamiento como proveedor global de soluciones tubulares en acero inoxidable.

Si bien los últimos ejercicios hemos enfrentado una crisis sin precedentes en un sector de especial relevancia en nuestro negocio, como lo es el del petróleo, con una consiguiente paralización de las inversiones, en 2018 hemos recuperado nuestra posición dando por finalizado este ciclo de recesión. Así, registramos un EBITDA de 69,6 millones de euros, la cifra más alta de la última década, y que supone multiplicar por 2,7 el resultado obtenido en el ejercicio anterior. Por su parte, las ventas ascendieron a 677,3 millones de euros, un 38,1% por encima del 2017, mientras que el beneficio se situó en 17,4 millones de euros.

Estos resultados son el reflejo del avance de nuestro posicionamiento en sectores clave, entendiendo las necesidades de nuestros clientes y ofreciendo soluciones integrales, desde el asesoramiento y diseño de aceros especiales hasta el suministro de todos los componentes y servicios necesarios. En este planteamiento toma especial relevancia nuestro compromiso por el desarrollo de productos de alto valor tecnológico y una estrategia de innovación que apuesta por la cooperación, aunando sinergias de conocimiento y creando un ecosistema de aliados tecnológicos.

De esta manera hemos llegado al mercado con una propuesta de valor, enfocada plenamente en dar respuesta a los retos de nuestros clientes, que hemos asumido como propios, intentando aportar en la mejora y la eficiencia de sus procesos

y proyectos. Seguiremos apostando por este acercamiento, convencidos de que nuestro crecimiento irá ligado al crecimiento y éxito de nuestros clientes. Y con este foco miramos al futuro. Contamos con una estructura fortalecida, un equipo humano comprometido, una sólida estrategia, una vocación de servicio y el respaldo de nuestros accionistas.

Confiamos en que una cantidad importante de proyectos de inversión vean la luz verde a lo largo de este año, lo que anticiparía una fuerte expansión para los años 2020 y 2021. Para ello hemos impulsado nuestro posicionamiento con la firma de tres importantes alianzas estratégicas en mercados de alto crecimiento. Concretamente, con el gobierno egipcio para el desarrollo de energía nuclear en Egipto, con Midhani para afrontar el crecimiento energético en India y la, recientemente anunciada, Joint Venture con Senaat, grupo de inversión estatal de Abu Dabi, para el desarrollo de proyectos de Petróleo y Gas en Oriente Medio. Todas ellas regiones con gran potencial de crecimiento en los próximos años e inmersas en planes de crecimiento. Por otro lado, estamos siendo partícipes de una nueva aproximación al negocio a través del fortalecimiento de estructuras industriales. Esto significa acometer inversiones que nos permitan expandir nuestra capacidad productiva, impulsando el desarrollo de capacidades y conocimiento local. En este sentido, estamos inmersos en el estudio de diferentes proyectos en Oriente Medio, un mercado clave para nosotros, que impulsarían las sinergias operacionales entre nuestras plantas.

Estos proyectos singulares, plurianuales y de alto valor añadido, junto con las alianzas estratégicas, nos permiten afrontar este año de transición y mirar al futuro con optimismo en cuanto al nivel de captación de pedidos de este año.



TUBACEX
GROUP



1

ANNUAL REPORT
INFORME ANUAL
2018

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

GOVERNING BODIES
Órganos de Gobierno



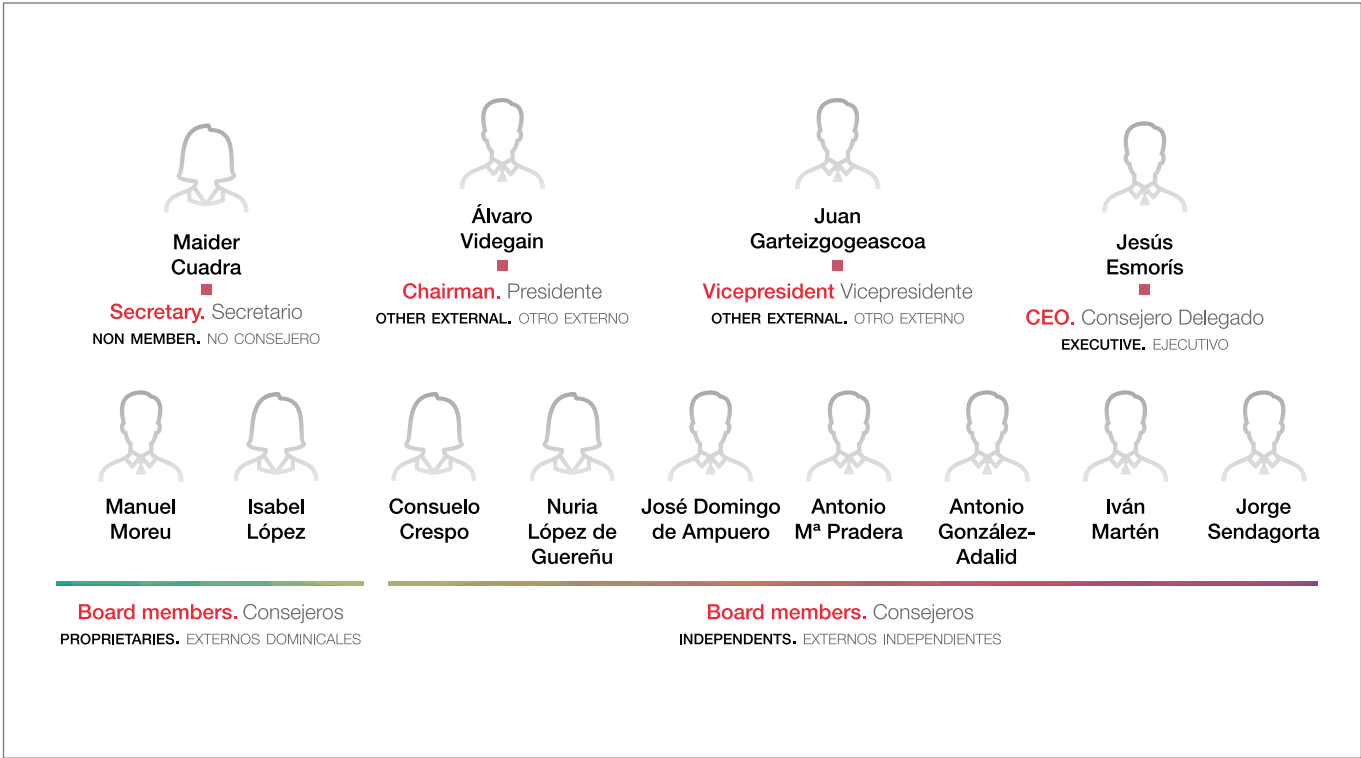
Up, from left to right ·
De pie, de izda. a dcha.:
Juan Garteizgogea, Maider Cuadra,
Antonio M^a Pradera,
José Domingo de Ampuero,
Isabel López,
Jorge Sendagorta,
Manuel Moreu,
Antonio González-Adalid,
Iván Martín.

Down, from left to right ·
Sentados de izda. a dcha.:
Nuria López de Guereñu,
Álvaro Videgain,
Jesús Esmoris,
Consuelo Crespo.

BOARD OF DIRECTORS Consejo de Administración

The Board of Directors is the highest governing body of TUBACEX, reporting to the Shareholders' General Meeting, to which it 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 form part of one of the committees in accordance with their knowledge and professional experience.

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 año. Canaliza la gestión ordinaria a través de un Comité de Dirección de perfil internacional, liderado por el primer ejecutivo del Grupo. Igualmente, el Consejo de Administración ha constituido en su seno tres comisiones especializadas con responsabilidades y atribuciones específicas. Dichas comisiones están compuestas por diferentes miembros del Consejo de Administración, de manera que todos y cada uno de los consejeros forman parte a su vez de alguna de las comisiones en función de sus conocimientos y bagaje profesional.

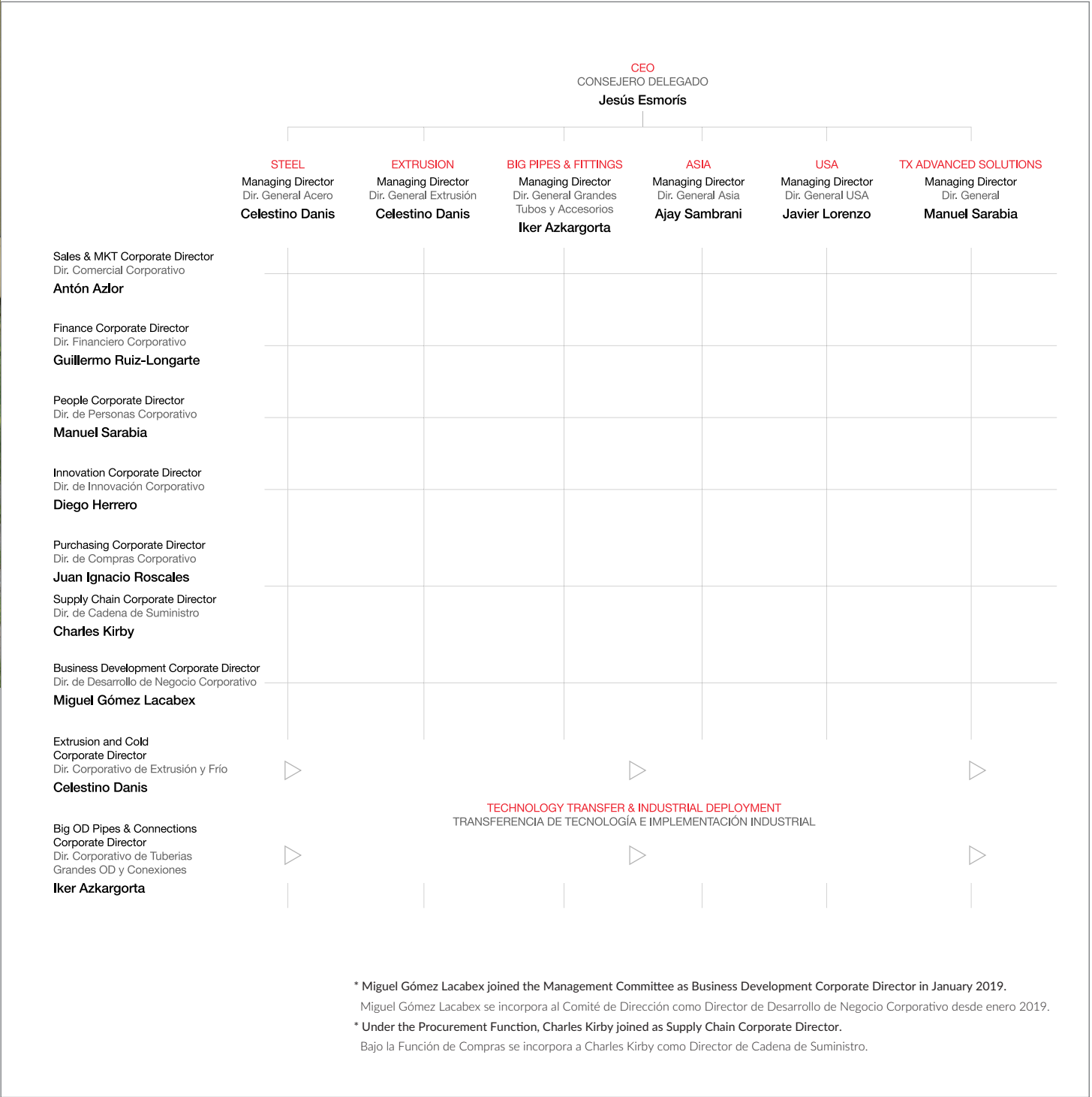




MANAGEMENT COMMITTEE Comité de Dirección

TUBACEX has adopted a management model that enables it to respond swiftly to market opportunities, adding value for its clients. Based on the existence of a structure of companies whose coordination is at group level through the management team, it seeks to maximize efficiency and operational synergies. The Management Committee acts under the principles set out in the company's Code of Conduct, with a philosophy of ongoing improvement and satisfying the needs of its stakeholders.

TUBACEX ha adoptado un modelo de gestión que permite responder con agilidad a las oportunidades del mercado añadiendo valor a sus clientes. Basado en la existencia de una estructura de sociedades cuya coordinación se realiza a nivel de grupo a través del equipo directivo, persigue maximizar la eficiencia y sinergias operativas. El Comité de Dirección actúa bajo los principios establecidos en el código de conducta de la compañía, con una filosofía de mejora continua y con una orientación a satisfacer las necesidades de sus grupos de interés.



MEMBERS Composición

The Management Committee is made up of the CEO and the management team responsible for the support areas and the company's business units. More specifically, it is made up of the Sales and Marketing, Financial, People, Innovation and Purchasing areas and the business units under which the range of products and services is integrated. This structure favors the corporate alignment and increases the response capacity in light of market changes, improving the information flow and the quality of decision-making at all levels. In 2019, the Corporate Director for Supply Chain Management and the Corporate Director for Business Development joined, making a total of 13 members in this executive body.

El Comité de Dirección está integrado por el Consejero Delegado y el equipo directivo responsable de las áreas de soporte y las unidades de negocio de la compañía. Más concretamente, está compuesto por las áreas de Ventas y Marketing, Financiera; Personas, Innovación y Compras y las unidades de negocio bajo las que se integran la oferta de productos y servicios. Esta estructura favorece el alineamiento corporativo y mejora la capacidad de respuesta ante los cambios del mercado, mejorando el flujo de información y la calidad de la toma de decisiones a todos los niveles. En 2019 se hizo efectiva la incorporación del Director Corporativo de gestión de Cadena de Suministro y el Director Corporativo de Desarrollo de Negocio, sumando un total de 13 miembros en este órgano ejecutivo.



ASSESSMENT Evaluación

The members of the Management Committee are assessed by the chief executive annually, establishing business and individual objectives in line with the strategic objectives. The assessment process is deployed to the functional teams and business areas through their managers so that the entire organization is steered towards the fulfillment of the strategy.

Los miembros del Comité de Dirección son evaluados por el primer ejecutivo anualmente estableciendo objetivos de negocio e individuales alineados con los objetivos estratégicos. El proceso de evaluación se despliega a los equipos funcionales y áreas de negocios a través de sus responsables orientando de esta manera a toda la organización hacia la consecución de la estrategia.

FUNCTIONS Funciones

The Management Committee is assigned the definition of the strategy and the specific plans that ensure its effectiveness, fostering the company's growth and the alignment of the teams in the fulfillment of the objectives as its main function.

El Comité de Dirección tiene asignada como principal función la definición de la estrategia, así como de los planes específicos que garanticen su efectividad impulsando el crecimiento de la compañía y el alineamiento de los equipos en la consecución de los objetivos establecidos.

- Establishing the four-year strategy and the annual management plan that is later approved by the Board of Directors.
- Defining strategies, procedures and policies that foster the fulfillment of the objectives.
- Defining and promoting the corporate culture
- Regularly evaluating the strategy and the level of fulfillment of the company's objectives.
- Evaluating and analyzing large-scale and strategic projects.
- Promoting and leading the strategic projects defined to fulfill the strategy.
- Guaranteeing a financial strategy that supports the company's growth, establishing an improvement strategy and investment.
- Aligning the commercial strategies and actions with the general strategies.
- Promoting a management model based on the essential principles of Excellence.
- Leading and developing the people that form part of the business project.

- Establecer la estrategia a cuatro años y el plan de gestión anual que posteriormente se aprueba en el Consejo de Administración.
- Definir estrategias, procedimientos y políticas que impulsen el cumplimiento de los objetivos.
- Definir y potenciar la cultura corporativa.
- Evaluar periódicamente la evolución de la estrategia y el grado de cumplimiento de objetivos de la compañía.
- Evaluar y analizar proyectos de gran dimensión e interés estratégico.
- Impulsar y liderar los proyectos estratégicos establecidos para la consecución de la estrategia.
- Garantizar una estrategia financiera que apoye el crecimiento de la compañía, estableciendo estrategia de mejora e inversiones.
- Alinear las estrategias y acciones comerciales con las estrategias generales.
- Impulsar un modelo de gestión basado en los principios fundamentales de la Excelencia.
- Liderar y desarrollar a las personas que forman parte del proyecto empresarial.

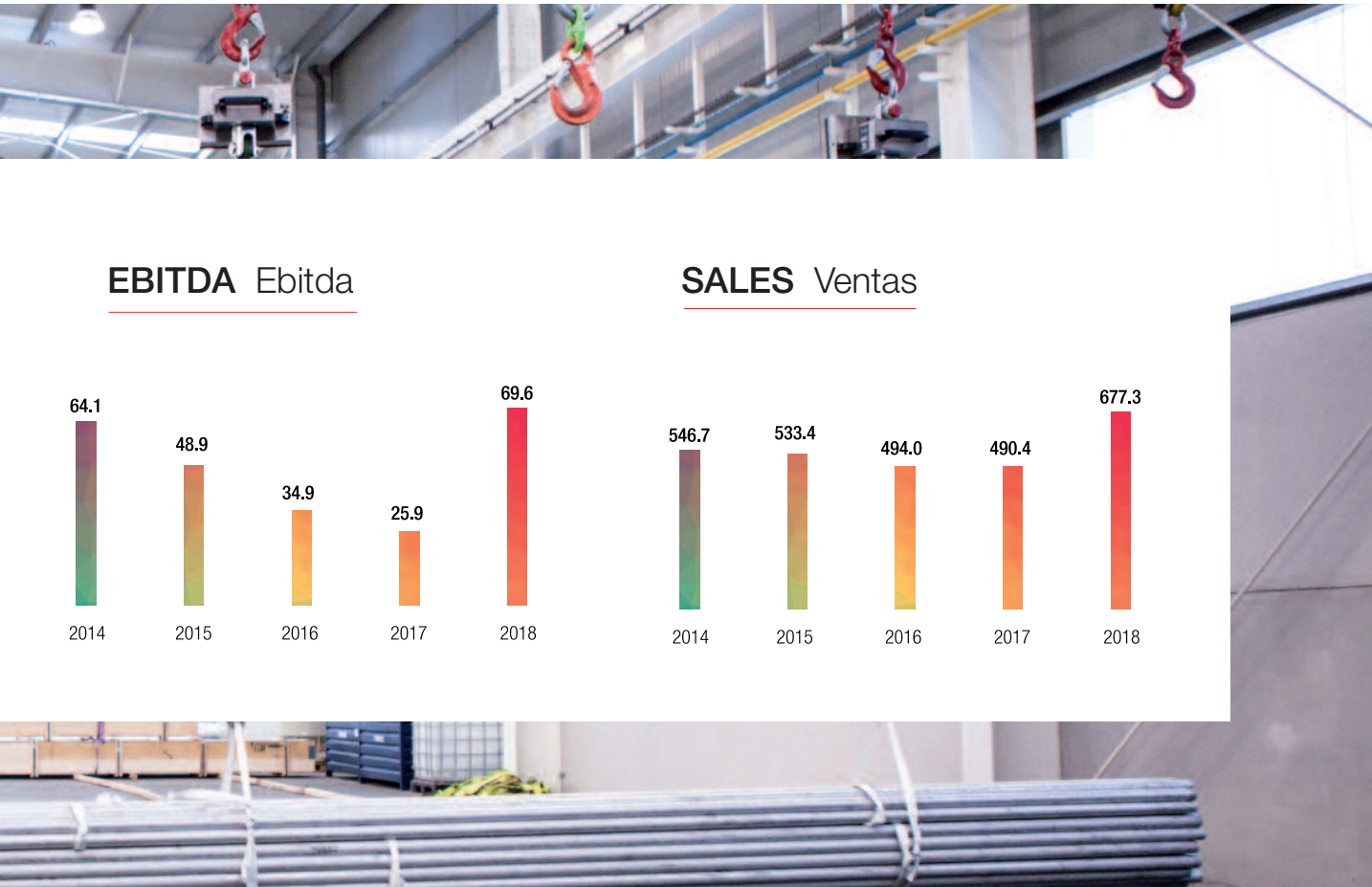
CONTINUOUS IMPROVEMENT Mejora continua

The organization's management model is based on the principles of excellence and continuous improvement. Therefore, all members of the Management Committee develop their processes bearing in mind the essential principles of excellence, evaluating and analyzing their management and implementing adjustment systems or improvements that enable them to advance in terms of quality and service. Thus, they stimulate their teams towards these principles.

El modelo de gestión de la organización está basado en los principios de excelencia y mejora continua. Así, todos los miembros del Comité de Dirección desarrollan sus procesos considerando los principios fundamentales de la excelencia, evaluando y analizando su gestión e implantando sistemas de ajuste o mejoras que les permitan avanzar en calidad y servicio. Asimismo, estimulan a sus equipos hacia dichos principios.

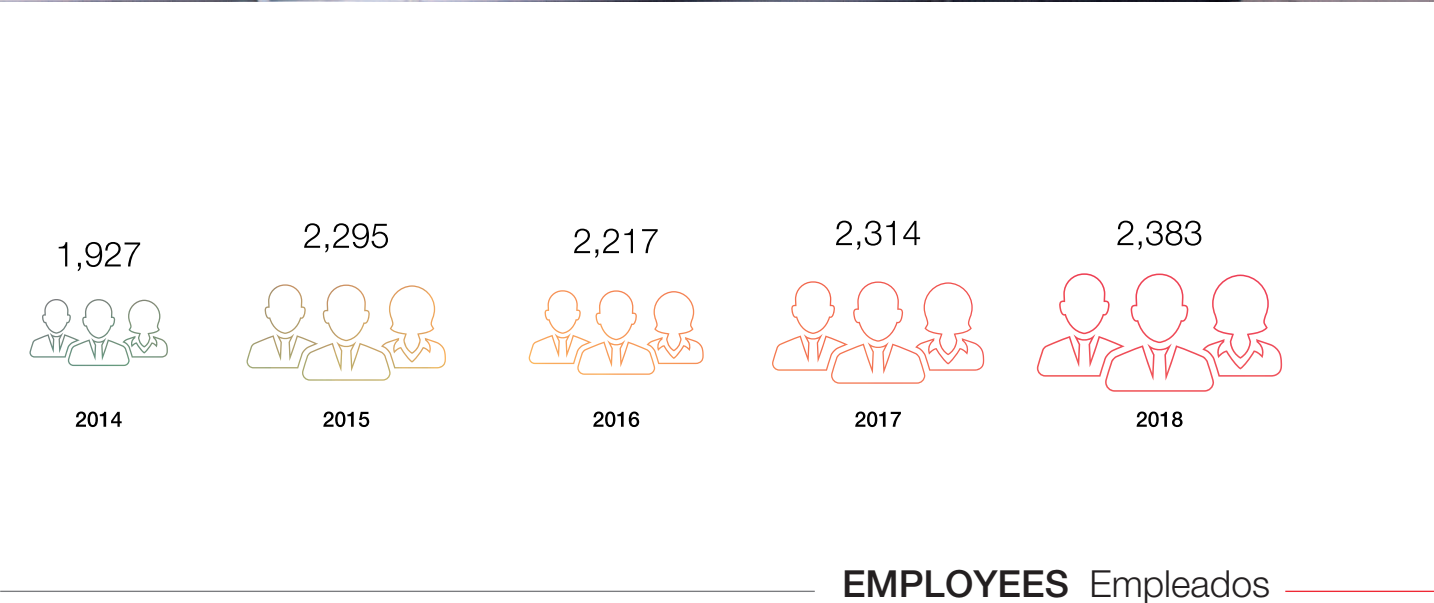
KEY FIGURES

Principales cifras del ejercicio



KEY FIGURES Principales cifras

		2014	2015	2016	2017	2018
Sales	Ventas	546.7	533.4	494.0	490.4	677.3
Adjusted sales ¹	Ventas ajustadas ¹	612.0	554.1	556.6	534.0	727.5
Gross operating profit (EBITDA)	Rdo. bruto de explotación	64.1	48.9	34.9	25.94 ⁴	69.6
EBITDA/Sales (%)	EBITDA/Ventas (%)	11.7	9.2	7.1	5.3	10.3
Operating profit (EBIT)	Beneficio operativo	43.7	15.6	2.5	(28.3)	34.5
Net profit	Beneficio neto	23.8	8.4	0.5	(19.75) ⁵	17.4
Equity ²	Patrimonio neto ²	282.2	288.6	286.6	257.2	274.4
Net financial debt	Deuda financiera neta	151.5	220.5	206.9	253.5	254.5
Working capital	Circulante neto operativo	202.4	210.1	183.2	193.0	222.2
Market capitalization	Capitalización bursátil	412.2	232.7	363.0	445.5	332.4
Trading volume ³	Volumen de contratación ³	162.1	170.6	74.3	103.0	77.2
Average number of employees	Nº medio de empleados	1,927	2,295	2,217	2,314	2,383
Employees in Spain	Empleados en España	1,083	1,009	1,034	1,078	1,136
Employees abroad	Empleados en el exterior	844	1,286	1,183	1,236	1,247



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 & VALUES

Misión, Visión y Valores



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.

MISSION

Misión

- We are an **innovative**, multi-national 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.

VALUES

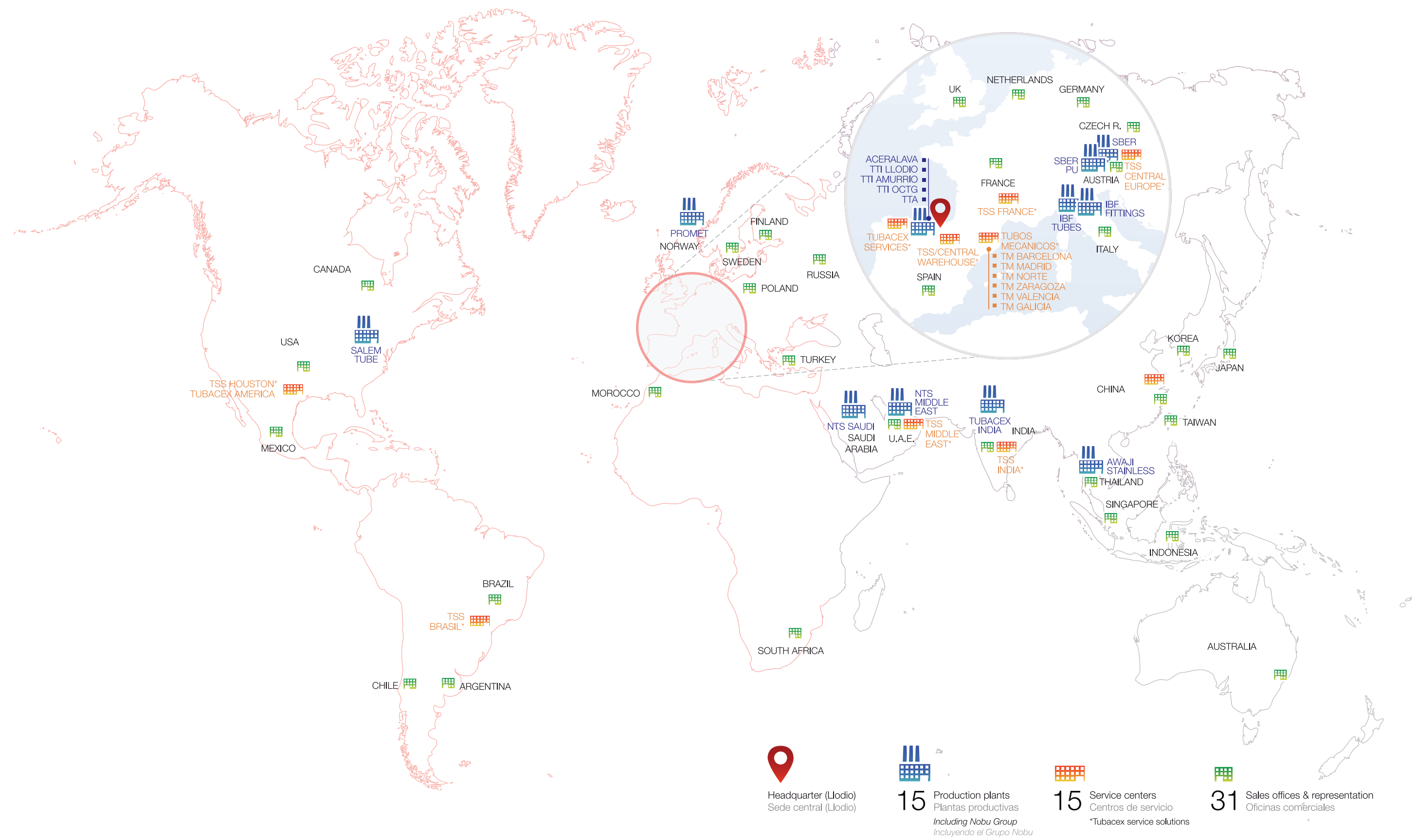
Valores

- 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

ANNUAL REPORT
INFORME ANUAL
2018

2018 HIGHLIGHTS

Acontecimientos de 2018

2.1

2018 HIGHLIGHTS

Acontecimientos de 2018

2.2

MAIN PROJECTS

Principales proyectos

2018 HIGHLIGHTS

Acontecimientos de 2018

ORDERS Pedidos



LEADING MANUFACTURER OF OCTG TUBES IN CRA
During 2018, TUBACEX reinforced its leading position in OCTG with several orders for new projects in Europe, Russia, the Persian Gulf and Asia which strengthened its dominant position in high corrosion resistant tubes, mainly for gas extraction and production. In this context, the company is also studying different projects in the Middle East.

LIDERAZGO EN LA FABRICACIÓN DE TUBOS OCTG DE ALEACIONES RESISTENTES A LA CORROSIÓN (CRA)
Durante 2018 TUBACEX ha reforzado su liderazgo en OCTG con diversos pedidos para nuevos proyectos en Europa, Rusia, el Golfo Pérsico y Asia que refuerzan su posición de liderazgo en tubos de alta resistencia a la corrosión, principalmente para la extracción y producción de gas. En este sentido, la compañía también está estudiando diferentes proyectos en Oriente Medio.

TUBACEX TO SUPPLY BOILER TUBES FOR THE FIRST ULTRA-SUPER-CRITICAL NTPC PROJECT IN INDIA
With over 1,500 tons of premium stainless steel subject to shot-peening treatment, this Power Generation project is a milestone for the Group in India, not only due to its complexity but also to the demanding timescale required by the end customer. The order will be produced in TUBACEX premises in Spain where the boiler tubes production line is located, manufacturing Premium steels with a high resistance to temperature that allow to improve the efficiency and reduce the CO2 emissions, as well as the latest generation shot-peening facilities.

TUBACEX SUMINISTRARÁ TUBOS DE CALDERA PARA EL PRIMER PROYECTO ULTRA SUPERCRÍTICO DE NTPC DE LA INDIA
Con más de 1.500 toneladas de acero inoxidable premium sometido a tratamiento de *shot-peening*, este proyecto de Generación de Energía representa un hito para el grupo en la India, por su singularidad, complejidad y exigente calendario impuesto por el cliente final. El pedido se producirá en las instalaciones de TUBACEX en España, donde está situada la línea de producción de tubos de caldera fabricados con un acero Premium de alta resistencia a la temperatura que permite mejorar la eficiencia y reducir las emisiones de CO2, así como las instalaciones de *shot-peening* de última generación.

FAIRS Ferias

During 2018, TUBACEX had important commercial activity and was present at the leading fairs worldwide.

Durante el 2018 TUBACEX tuvo una gran actividad comercial estando presente en las principales ferias a nivel mundial.

- EGYPS - Egypt - February 12-14
- NITROGEN SYNGAS (N+S) - Sweden - February 26 - March 1
- SUBSEA TIE BACK - USA - March 13-15
- TUBE & WIRE DUSSELDORF - Germany - April 16-20
- NACE CORROSION - USA - April 15-19
- NGV INDIA SUMMIT - India - May 24-25
- OMAE - Spain - June 17-22
- ONS - Norway - August 27-30
- GASTECH - Spain - September 17-20
- DUPLEX WORLD SEMINAR & SUMMIT - Germany - Oct. 9-10
- ADIPEC - UAE - November 12-15
- METALEXPO - Russia - November 13-16
- FAI - India - December 5-7



CORPORATE NEWS

Noticias corporativas

New Board of Directors (May)

TUBACEX held its Shareholders' Annual General Meeting on May 23rd, in which the annual accounts, Management Report and Corporate Governance Report corresponding to the 2017 financial year were approved.

The agreements made by the AGM included the ratification of the appointments of Mr. Antonio González-Adalid García-Zozaya as Independent Director, and Ms. Isabel López Paños as Proprietary Director and the appointment of Mr. Iván Martén Uliarte and Mr. Jorge Sendagorta Gomendio, as Independent Directors.

Promoting quality dual training (June)

As part of our quality dual training program, TUBACEX has completed the definition of our third specialization program oriented to the inspection of metallic materials and welded unions through NDTs. This program, with a total duration of over 600 training hours, will combine the academic syllabus with health & safety and operational excellence management training. This is a further addition to TUBACEX dual training offer which also includes "Preventive Maintenance" and "Extrusion, Rolling and Forging" programs. Furthermore, the internationalization year which is part of these programs kicked off in 2018, when two youngsters who started training in TTI joined SBER.

Energy Advanced Engineering (October)

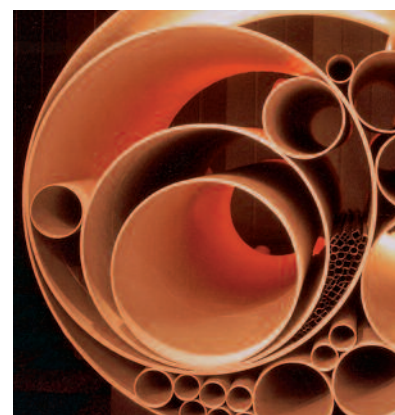
TUBACEX, and three Basque companies in the energy sector have signed the constitution of the "Energy Advanced Engineering" Foundation, which will foster the value chain of the Oil and Gas sector, encouraging business development. The Foundation will be based at the Energy Intelligence Center (EIC), which is under construction at Abanto-Zierbena (Bizkaia), and is co-sponsored by the Basque Government and the Provincial Council of Bizkaia. In this context, the full-scale equipment, the advanced simulation capacities and the laboratory equipped with state-of-the-art technology to conduct experimental trials and testing of EIC materials, will enable Energy Advanced Engineering to increase business knowhow and improve its competitive position.

MoU for nuclear development in Egypt (October)

TUBACEX and the Egyptian Government have signed a Letter of Intent (LOI) with the aim of subscribing a framework agreement to develop the business plan of what will be the country's first nuclear power plant in El Dabaa. The agreement was signed in a consortium with the Russian company Tubes 2000, specialized in the production and supply of nuclear energy equipment, and if executed, it could translate into €100 million in annual turnover from 2020.

COFIDES backs strategic bid for The North American market (December)

TUBACEX and COFIDES have signed a loan agreement for 30 million to promote business development on the American market. This loan represents important support for the TUBACEX commitment with the development of tubular solutions with a high technological value, fostering its industrial and operational strategy in the USA with the construction of a second production plant. This facility will be located in Durant (Oklahoma) and will foster the development of the business in key areas, such as Aerospace, with a huge growth potential over the forthcoming years.



Nuevo Consejo de Administración (mayo)

TUBACEX celebró el pasado 23 de mayo su Junta General Ordinaria de Accionistas en la que se aprobaron las cuentas anuales, el informe de gestión y el de gobierno corporativo correspondientes al ejercicio de 2017.

Entre los acuerdos adoptados por la Junta destacan también la ratificación de los nombramientos de D. Antonio González-Adalid García-Zozaya como consejero independiente y Dña. Isabel López Paños como consejera dominical, así como la aprobación de los nombramientos de D. Iván Martén Uliarte y D. Jorge Sendagorta Gomendio como consejeros independientes.

Impulso a la formación dual de calidad (junio)

Dentro de su apuesta por la formación dual de calidad, TUBACEX ha culminado la definición de su tercer programa de especialización enfocado en inspección de materiales metálicos y uniones soldadas mediante ensayos no destructivos. El programa tiene una duración total superior a las 600 horas complementando el temario académico con formación en gestión en materia de seguridad y salud y excelencia operacional. Se suma así a la oferta de formación dual de TUBACEX que incorpora igualmente su programa de "Mantenimiento preventivo" y en "Extrusión, Laminación y Forja". Asimismo, en 2018 dio comienzo el año de internacionalización incluido en estos programas con la incorporación a SBER de dos jóvenes que habían iniciado su formación en TTI.

Energy Advanced Engineering (octubre)

TUBACEX y otras tres empresas vascas vinculadas al sector energético han firmado la constitución de la Fundación "Energy Advanced Engineering" que impulsará la cadena de valor del sector de Petróleo y Gas fomentando el desarrollo del negocio. Dicha Fundación se instalará en el EIC (Energy Intelligence Center) que se está construyendo en Abanto Zierbena, impulsado conjuntamente por el Gobierno Vasco y la Diputación Foral de Vizcaya. En este contexto, el equipamiento full-scale, las capacidades de simulación avanzada y el laboratorio equipado con tecnología de última generación para la realización de pruebas experimentales y ensayos de materiales de EIC, permitirá al Energy Advanced Engineering potenciar el conocimiento empresarial y mejorar su posición competitiva.

MoU para el desarrollo de energía nuclear en Egipto (octubre)

TUBACEX y el Gobierno de Egipto han suscrito un acuerdo de intenciones con el objetivo de establecer un contrato marco para desarrollar el plan de negocio de la que será la primera central nuclear del país en El Dabaa. El acuerdo ha sido firmado en consorcio con la compañía rusa Tubes 2000, especializada en la producción y suministro de equipos para energía nuclear, y de materializarse, podría representar una facturación de 100 millones de euros al año a partir de 2020.

Apoyo de COFIDES en su apuesta estratégica por el mercado norteamericano (diciembre)

TUBACEX y COFIDES han firmado un contrato de préstamo de 30 millones de euros para impulsar el desarrollo del negocio en el mercado americano. Este préstamo representa un importante respaldo al compromiso de TUBACEX con el desarrollo de soluciones tubulares de alto valor tecnológico, impulsando su estrategia industrial y operacional en EEUU con la construcción de una segunda planta de producción. Esta instalación estará ubicada en Durant (Oklahoma) e impulsará el desarrollo del negocio en sectores clave como el Aeroespacial, con gran potencial de crecimiento en los próximos años.

R&D&I I+D+I



TUBACEX promotes open collaboration

TUBACEX has joined Bind 4.0, an initiative promoted by the Basque Government and the business network as a meeting point for innovative start-ups. In addition to this, TUBACEX had the opportunity to interact with thousands of engineers and experts from around the world through Ennomotive, a platform connecting over 8,000 engineers, start-ups and SMEs from more than 50 countries aiming to solve complex challenges in exchange of a reward.

TUBACEX develops its own welding technology

TUBACEX has made a strategic decision to develop its own stainless steel welding method and consumables, for applications where this technology is not generally available on the market. A recent example is the development of a welding solution for TUBACEX UREMIMUM29, an alloy with very high chromium content used in the fertilizer industry.

Boost from the aerospace market

Salem Tube has created a process guaranteeing a very low surface roughness of Alloy 625, thanks to a combination of tooling design and lubricants, to boost the corporate commitment to the aerospace market. The company already supplies tubular products for many applications, such as fuels, hydraulic, purges and cooling lines, as well as landing applications and structural components.

TUBACEX promueve la colaboración abierta

TUBACEX se ha sumado a Bind 4.0, una iniciativa impulsada desde el Gobierno Vasco y el tejido empresarial como punto de encuentro con start-ups innovadoras. Por otro lado, ha tenido la oportunidad de conectar con miles de ingenieros y expertos de todo el mundo a través de Ennomotive, una plataforma que integra a más de 8.000 ingenieros, startups y PYMES de más de 50 países, orientados a resolver desafíos complejos a cambio una recompensa.

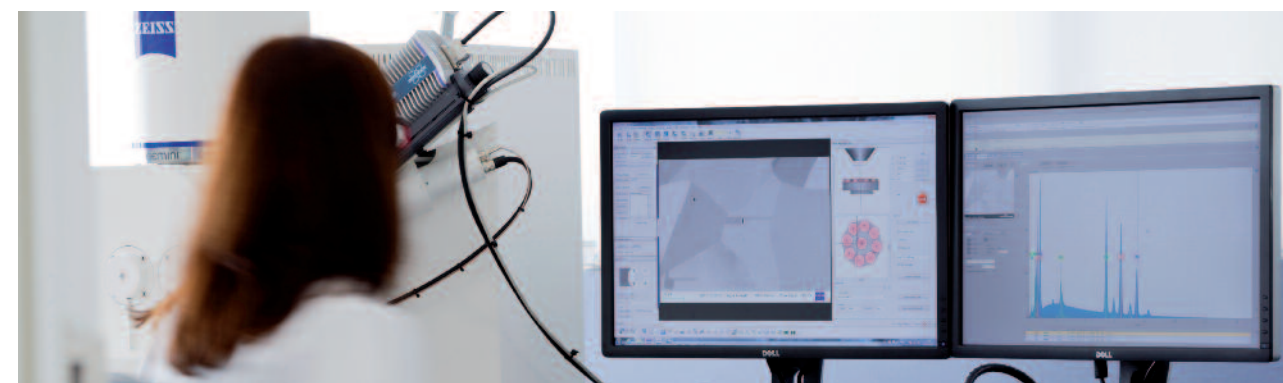
TUBACEX desarrolla su propia tecnología de soldadura

TUBACEX ha tomado la decisión estratégica de desarrollar consumibles y tecnología de soldadura propia en acero inoxidable, para aquellas aplicaciones donde no esté disponible en el mercado de forma general. Un ejemplo reciente es el desarrollo de una solución de soldadura para TUBACEX UREMIMUM29; una aleación de muy alto cromo, utilizada en la industria de los fertilizantes.

Impulso del mercado aeroespacial

Salem Tube ha creado un proceso que garantiza una muy baja rugosidad superficial de la aleación 625, gracias a una combinación del diseño del utillaje y de lubricantes impulsando su compromiso con mercado aeroespacial. Se trata de un mercado para el que suministra productos tubulares en numerosas aplicaciones, tales como combustibles, hidráulica, purgas y líneas de enfriamiento, además de aplicaciones de aterrizaje y componentes estructurales.

INSIGHT 2019 Avance 2019



Joint Venture with MIDHANI (January 2019)

TUBACEX and the Indian company Mishra Dhatu Nigam Limited (MIDHANI) have signed a statement of intent to handle the India energy growth plan. This agreement will allow the joint development of advanced materials for the energy sector, as well as the promotion of local manufacturing capacities. The alliance between TUBACEX and MIDHANI, specialized in the manufacture of special steels will enable a further step towards highly demanding technical projects, which require materials exposed to extreme conditions. The alliance would improve TUBACEX's positioning in India, the region with the highest growth in energy infrastructures in the coming years.

TUBACEX and SENAAT join forces to grow in The Middle East (February 2019)

TUBACEX and SENAAT, Abu Dhabi's state-owned industrial investment group have joined forces to undertake investment projects in the Oil and Gas sector in the Middle East. This alliance aims to become one of the largest industrial platforms for premium tubular solutions in the Middle East. The first step of this joint venture has been the acquisition of the Nobu Group, a company specializing in manufacturing, repairing and maintaining machined stainless steel components for the Oil and Gas industries. With this takeover, TUBACEX reinforces its position in a strategic region and advances its strategy of becoming a global supplier of tubular solutions, significantly strengthening its product portfolio for the upstream sector.

Joint Venture con MIDHANI (enero 2019)

TUBACEX y la compañía india Mishra Dhatu Nigam Limited (MIDHANI) han suscrito un acuerdo de intenciones para afrontar el plan de crecimiento energético de la India. Este acuerdo permitirá afrontar conjuntamente el desarrollo de materiales avanzados para el sector energético, así como el impulso de capacidades de fabricación local. La alianza entre TUBACEX y MIDHANI, especializada en la fabricación de aceros especiales, permitiría dar un paso más en el acercamiento a proyectos de gran exigencia técnica, que requieren de materiales expuestos a condiciones extremas. Esta alianza mejoraría el posicionamiento de TUBACEX en la India, la región con mayor crecimiento en infraestructuras energéticas en los próximos años.

TUBACEX y SENAAT forman una alianza para crecer en Oriente Medio (febrero 2019)

TUBACEX y SENAAT, grupo estatal de inversión industrial de Abu Dabi, han formado una alianza para afrontar conjuntamente proyectos de inversión en Oriente Medio en el sector del Petróleo y Gas. Esta alianza tiene la ambición de convertirse en una de las mayores plataformas industriales de soluciones tubulares premium en Oriente Medio. El primer paso de esta joint venture ha sido la adquisición del Grupo Nobu, compañía especializada en la fabricación, reparación y mantenimiento de componentes mecanizados en acero inoxidable para las industrias del Petróleo y Gas. Con esta adquisición TUBACEX refuerza su posicionamiento en una región estratégica y avanza en su estrategia de convertirse en un proveedor global de soluciones tubulares reforzando significativamente su portfolio de producto para el sector de Upstream.



OIL & GAS
Exploration & Production



FERTILIZER



Korea
End user Usuario final: HUCHEMS

Russia
End user Usuario final: Metafrax

Germany
End user Usuario final: BAYER

India
End user Usuario final: RCF TROMBAY

OCTG
India
End user Usuario final: ONGC

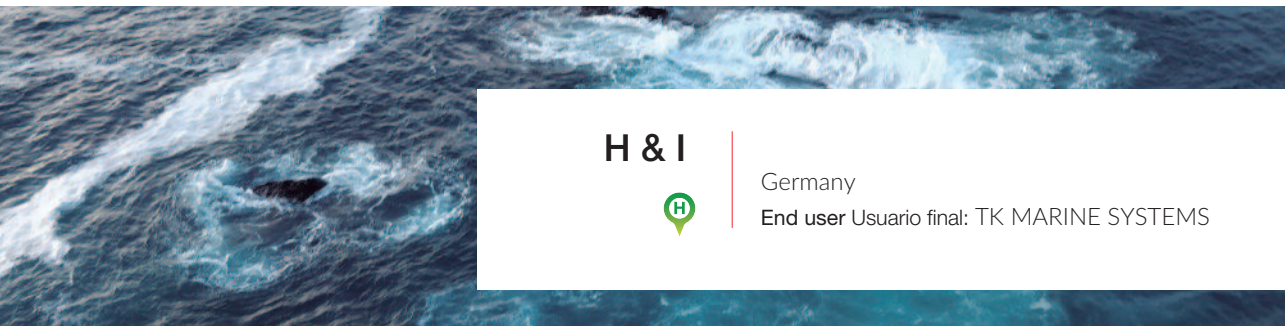
OCTG
Bahrein
End user Usuario final: TATWEER PETROLEUM

SURF
Mozambique
End user Usuario final: ENI

SURF
Trinidad & Tobago
End user Usuario final: Shell

SURF
Norway
End user Usuario final: Equinor

SURF
Azerbaiján
End user Usuario final: BP



H & I



Germany
End user Usuario final: TK MARINE SYSTEMS

MID & DOWNSTREAM



MID & DOWNSTREAM
China
End user Usuario final: Wanhua Industrial Group Co Ltd.

MID & DOWNSTREAM
Utd.Arab Emir.
End user Usuario final: ADNOC ONSHORE

MID & DOWNSTREAM
Brazil
End user Usuario final: PETROBRAS

MID & DOWNSTREAM
Saudi Arabia
End user Usuario final: ARAMCO

MID & DOWNSTREAM
Egypt
End user Usuario final: KHALDA PETROLEUM

HEAT EXCHANGER
USA
End user Usuario final: MARATHON

HEAT EXCHANGER
UAE
End user Usuario final: ADNOC

HEAT EXCHANGER
GERMANY
End user Usuario final: BASF

POWER GEN



India
End user Usuario final: NTPC

China
End user Usuario final: Dubai Electricity and Water Authority (DEWA).

China
End user Usuario final: DONGFANG BOILER WORKS

Vietnam
End user Usuario final: DOOSAN HEAVY INDUSTRIES

Poland
End user Usuario final: BELCHATOW POWER

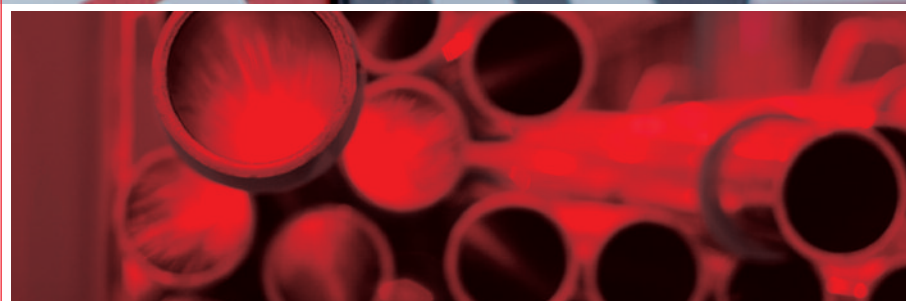
France
End user Usuario final: FRAMATOME SAS

Belarus
End user Usuario final: ROSATOM

France
End user Usuario final: EDF



TUBACEX
GROUP



3

ANNUAL REPORT
INFORME ANUAL
2018

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

MARKET ENVIRONMENT

Entorno del mercado

2018 was the fourth consecutive year of the worst crisis ever hitting in the Oil&Gas sector. Therefore, the results evolved in a very unfavorable market environment.

El ejercicio de 2018 ha sido el cuarto año consecutivo de la mayor crisis jamás vista en el sector de Oil&Gas. En consecuencia, los resultados se han desarrollado en un entorno de mercado muy desfavorable.

PERFORMANCE OF RAW MATERIALS

Comportamiento de las materias primas

Although commodity prices maintained an upward trend between January and September, they underwent a sharp correction during the last quarter of the year, in line with the general uncertainty in the markets. Nickel, which showed a revaluation of 2.3% in September, ended December at \$10,725 per ton, a fall of 12.8% that year. However, the average price of nickel stood at 13,190 USD/ton, i.e. 26.1% more than the average price in 2017.

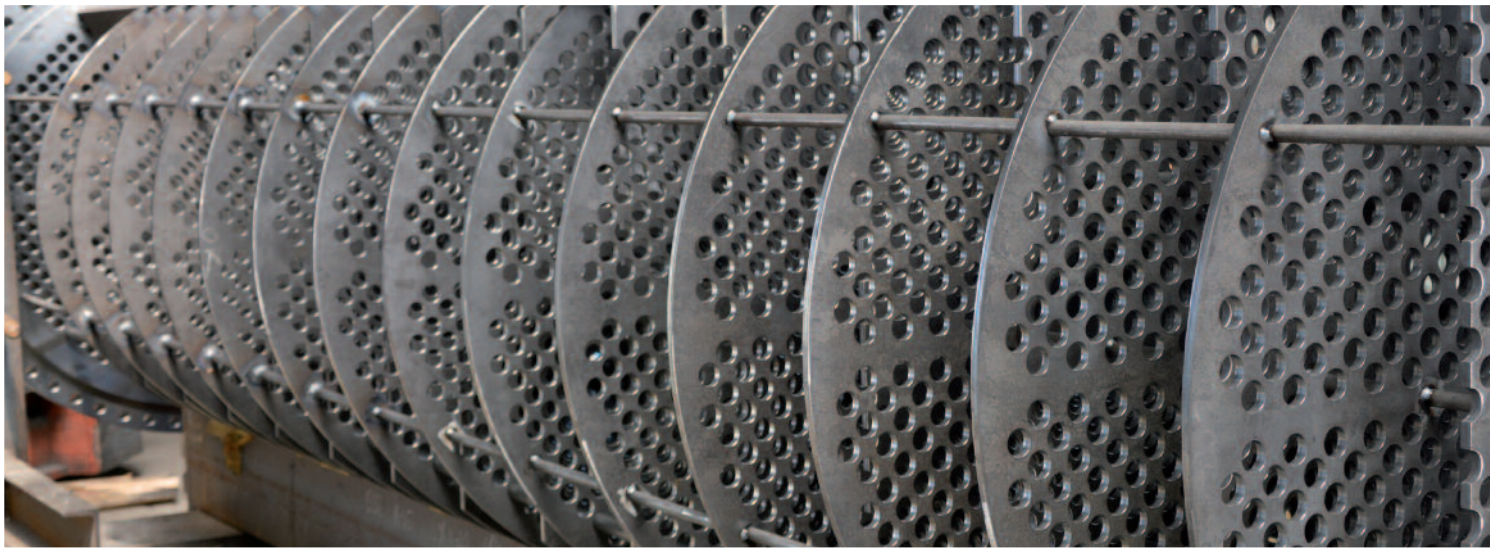
The other two alloys with significant weight in the Group's supplies for the manufacture of stainless steel are molybdenum and chromium. Although the price of molybdenum closed the year up 22.4% on the 2017 year-end, on average terms its revaluation was higher (47.6%), while the price of chromium experienced a drop (19.4%).

As for stainless steel scrap, the average price increased by 3.8% to stand at 1,240 Euros/ton compared with an average of 1,195 Euros/ton in 2017.

Aunque los precios de las materias primas mantuvieron una tendencia creciente entre enero y septiembre, durante el último trimestre del año sufrieron una dura corrección, en línea con la incertidumbre general de los mercados. El níquel, que presentaba una revalorización del 2,3% en septiembre, cerró diciembre en 10.725 dólares por tonelada, lo que supone una caída del 12,8% en el año. Sin embargo, en términos medios su precio se ha situado en 13.190 dólares por tonelada, un 26,1% por encima del precio medio de 2017.

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. El precio del molibdeno cerró el año un 22,4% por encima del cierre de 2017, aunque en términos medios esta revalorización fue superior (47,6%), Por su parte, el precio del cromo descendió un 19,4%.

En cuanto a la chatarra de inoxidable el precio medio ha aumentado un 3,8%, situándose en 1.240 euros por tonelada frente a los 1.195 euros por tonelada de media en 2017.



EVOLUTION OF AVERAGE PRICES OF THE MAIN RAW MATERIALS

Evolución de los precios medios de las principales materias primas

		2014	2015	2016	2017	2018	%2018-2017
Nickel ¹	Níquel ¹	16,932	11,859	9,645	10,459	13,190	26.1%
Molybdenum ¹	Molibdeno ¹	28,238	17,080	16,240	19,644	28,998	47.6%
Stainless steel scrap ²	Chatarra de inoxidable ²	1,360	1,190	985	1,195	1,240	3.8%

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



EVOLUTION OF THE OIL PRICE

Evolución del precio del petróleo

The positive trend maintained in the price of oil in the first three quarters also reversed in the last few months of the year. Even though by September the Brent barrel accumulated a 23% revaluation, during the last quarter it had fallen by 35%, and as a result it ended the year in negative for the first time since 2015. The Brent barrel closed 2018 at \$53.8, down 19.5% on the close of 2017. Furthermore, 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.

La tendencia positiva que mantenía el precio del petróleo en los tres primeros trimestres también se dio la vuelta en los últimos meses del año. Si a septiembre el barril de Brent acumulaba una revalorización del 23%, durante el último trimestre cayó un 35% lo que provocó que cerrara el año en negativo por primera vez desde 2015. El barril de Brent cerró 2018 en 53,8 dólares, un 19,5% por debajo de su precio en diciembre de 2017. Además, 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.

EVOLUTION OF THE PRICE OF THE CRUDE OIL BARREL (BRENT)

(Dec. 2013 – Dec. 2018)

Evolución del precio del Brent

(Dic. 2013 – Dic. 2018)





2018 was the fourth consecutive year of the worst crisis ever hitting in the Oil&Gas sector. The industry CAPEX has dramatically shrunk over the past four years leading to an unprecedented drop in manufacturing volumes and fierce price competition. Despite the overall market weakness, 2018 was a very good year for TUBACEX thanks to unique projects in high technological value products. This increasing exposure to Premium products has enabled us to overcome this crisis in the sector with reasonable results and provided us with high expectations for 2018 based on the Group record-breaking backlog of orders. Moreover, 2018 was a successful year in terms of quality, accelerating our progress in Premium product positioning thanks to three major strategic alliances signed on markets with high expected growth. The alliance with the Egiptian Government for the development of nuclear energy in Egypt, the partnership with the Indian company Midhani to handle energy growth in India and the Joint Venture with Senaat, Abu Dhabi's state-owned investment group, for the development of Oil&Gas projects in the Middle East. These three alliances not only bring TUBACEX closer to the end user and allow us to diversify its portfolio, but are also a sign of our ambition to become the first supplier of high-alloy tubular solutions.



El 2018 ha sido el cuarto año consecutivo de la crisis del sector de Oil&Gas. El Capex de la industria ha sufrido en los últimos cuatro años una reducción dramática 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 2018 ha sido un año muy bueno para TUBACEX gracias a la existencia de proyectos singulares en producto de alto valor tecnológico. Es esta exposición creciente al producto premium la que ha permitido atravesar la crisis del sector con unos resultados razonables y permite contar con una gran visibilidad para el 2018 basada en la cartera récord que el Grupo posee. Además 2018 ha sido un año exitoso en términos cualitativos, acelerando el avance en el posicionamiento en producto premium gracias a la firma de tres importantes alianzas estratégicas en mercados de alto crecimiento esperado. La alianza con el gobierno egipcio para el desarrollo de energía nuclear en Egipto, la alianza con la compañía india Midhani para afrontar el crecimiento energético en India y la Joint Venture con Senaat, grupo de inversión estatal de Abu Dabi, para la ejecución de proyectos de Oil&Gas en Oriente Medio. Estas tres alianzas no solo acercan a TUBACEX al cliente final y permiten diversificar su cartera, sino que son también una muestra de la ambición del Grupo por convertirse en el primer proveedor de soluciones tubulares en altas aleaciones.

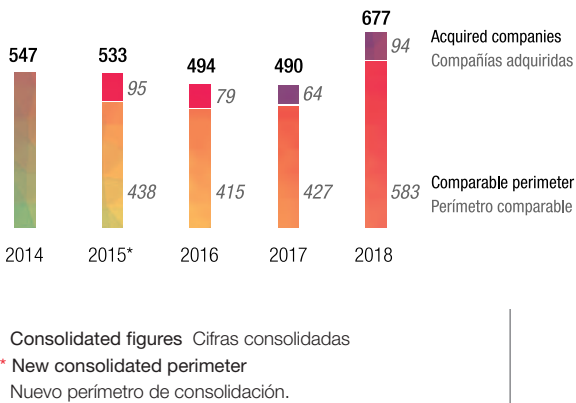
SALES Ventas

The sales figure reached €677.3 million, 38.1% over the sales registered last year. This is mainly due to a gradual market improvement and an increased weight of high technological value products in the total Group sales. Over the last four years, TUBACEX has faced the worst crisis in the sector, but its scope of consolidation has extended with the arrival of two companies in 2015 and its positioning strategy towards Premium products which has offset the sharp drop suffered by the market.

La cifra de ventas se ha situado en 677,3 millones de euros, un 38,1% por encima del ejercicio anterior gracias a la mejora gradual del mercado y al aumento de peso de los productos de alto valor tecnológico en las ventas totales del Grupo. En los últimos cuatro años, TUBACEX se ha enfrentado a la mayor crisis de su sector, sin embargo, la ampliación de su perímetro de consolidación con la integración de dos compañías en 2015 y su estrategia de posicionamiento hacia productos premium han permitido compensar la gran caída del mercado.

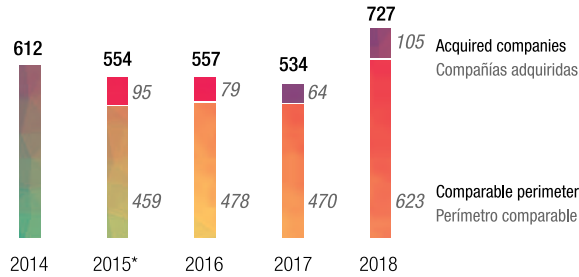
SALES EVOLUTION (€M)

Evolución de las ventas (M€)



ADJUSTED SALES EVOLUTION ⁽¹⁾ (€M)

Evolución de las ventas a níquel comparable ⁽¹⁾ (M€)



⁽¹⁾ Assuming a stable nickel price at 2012 levels
 Asumiendo el precio del níquel estable en su nivel de 2012
 * 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 the correct commercial and operational strategy proposed by the Group would have achieved the sales figure exceeding €700 million.

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 la acertada estrategia comercial y operacional del Grupo habría dado lugar a una cifra de ventas por encima de los 700 millones de euros.

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 four consecutive years.

Nonetheless, this segment accounts for 52% of the Group sales to end users, with 41% corresponding to Gas and 11% to Oil. This significant percentage is mainly the result of high production volumes in OCTG and tubes for Umbilicals. The OCTG tube has undergone a clear increase in sales in 2018 thanks to an important project, supplied from March to November. Although the suspension of this order indicates a decrease in the turnover of this product in 2019, it is expected that the number of placed orders will reach significant figures upon awarding very important orders in the Middle East.

Por lo que se refiere a los sectores de demanda, la 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 cuatro años consecutivos de importantes recortes en la inversión en Upstream de las compañías petroleras.

A pesar de ello, este segmento representa el 52% de las ventas del Grupo a usuarios finales, desglosándose en un 41% correspondiente a Gas y un 11% a Petróleo. Este importante porcentaje se debe fundamentalmente a los altos volúmenes de fabricación tanto de OCTG como de tubos para Umbilicales. El tubo de OCTG ha experimentado un claro aumento de ventas en 2018 gracias a un importante proyecto suministrado entre marzo y noviembre. Si bien, la suspensión de dicho pedido apunta a un descenso de la facturación de este producto en 2019, se espera que la captación de pedidos alcance cifras importantes con la adjudicación de pedidos muy relevantes en Oriente Medio.

RESULTS Resultados

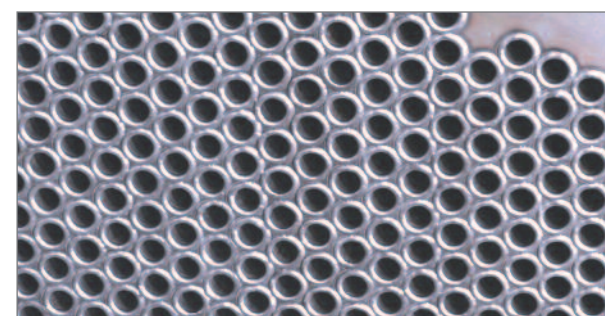
TUBACEX boasts differential factors thanks to which it has been able to manage and partially mitigate the unfavorable environment throughout the year. The ever increasing relevance of high value-added products, cost reduction plan, transformation of the technical-sales structure and increased productivity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

The gross operating profit (EBITDA) reached 69.6 million Euro, the highest since 2008, 2.7 times the figure in 2017. For its part, the EBITDA margin also maintained the trend of annual improvement and is in double digits. The operating profit (EBIT) amounted to €34.5 million and the negative net income attributed to the parent company to €17.4 million.

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) ha alcanzado los 69,6 millones de euros, el más alto desde el año 2008, y supone multiplicar por 2,7 veces el logrado en 2017. Por su parte, el margen EBITDA también ha mantenido la tendencia de mejora anual y se sitúa en el doble dígito.

El resultado operativo (EBIT) se ha situado en 34,5 millones de euros y el resultado neto atribuido a la sociedad dominante en 17,4 millones de euros.

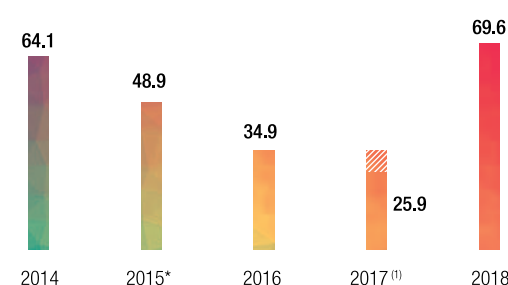


The highest EBITDA in the decade despite the delayed market recovery.

EBITDA más alto de la última década a pesar del retraso en la recuperación del mercado.

GROSS OPERATING PROFIT (EBITDA) EVOLUTION (€M)

Evolución del resultado bruto de explotación (EBITDA) (M€)

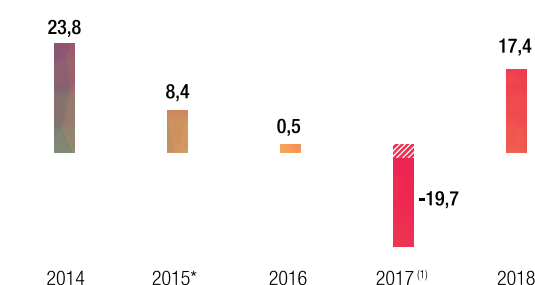


(1) The EBITDA generated in 2017 includes extraordinary adjustments corresponding to the regularization of equipment, tooling and stocks linked to the manufacturing of conventional products in Austria which will be moved to India. If those adjustments had not been included, it would have remained in line with last year's figure.

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 India. Si no se hubieran aplicado se hubiera mantenido en línea con la cifra del año pasado.

NET PROFIT EVOLUTION (€M)

Evolución del beneficio neto (M€)



(1) The Net Benefit of 2017 includes extraordinary negative adjustments to the tune of €23.4 million without cash impact.

El Beneficio Neto de 2017 incluye ajustes extraordinarios negativos por importe de 23,4 M€ que no supusieron ningún efecto en caja.

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

BALANCE SHEET AND FINANCIAL SITUATION

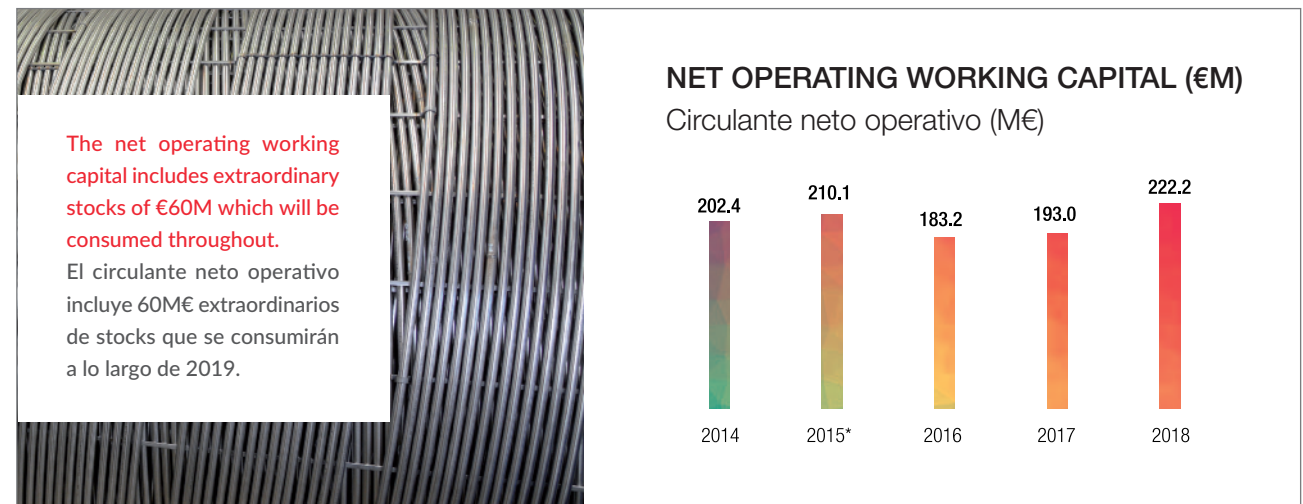
Balance y situación financiera

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 a cash flow in excess of €180 million, guaranteeing compliance with financial obligations for the next 3-4 years.

Working capital for the year closed at 222.2 million Euro, 29.2 million more than at the end of 2017, due to an increase of almost 60 million Euro in the Group's stocks. The reason for this rise is due to two fundamental factors, on the one hand the increase in nickel stocks, and on the other the increase in the ongoing product for umbilicals. The first factor is directly linked to the purchased and unconsumed nickel corresponding to the currently suspended OCTG project for Middle East, which will be allocated to various projects during 2019. With regard to umbilical tubes, the Group began mother tubes pre-manufacturing during the last quarter of the year with the aim of increasing competitiveness and reducing delivery times. This strategy has borne fruit, achieving significant orders for this tube at the end of the year. Both factors have an extraordinary effect of more than 30 million Euro on working capital, which will be corrected this year.

Es especialmente destacable la solidez financiera que sigue reflejando el Balance del Grupo. Aun 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 180 millones de euros en caja, que garantizan el cumplimiento de sus obligaciones financieras en los próximos 3-4 años.

El capital circulante ha cerrado el año en 222,2 millones de euros, 29,2 millones por encima del cierre de 2017, como consecuencia de un aumento de casi 60 millones de euros en las existencias del Grupo. La razón de esta subida se debe a dos factores fundamentales, el incremento de las existencias de níquel, por un lado, y el aumento del producto en curso para umbilicales, por el otro. El primer factor está relacionado directamente con el níquel comprado y no consumido correspondiente a un proyecto de OCTG para Oriente Medio, actualmente en suspenso, y que se irá asignando a diversos proyectos durante 2019. En cuanto a los tubos de umbilical, el Grupo inició la prefabricación de desbastes durante el último trimestre del año con el objetivo de aumentar la competitividad y reducir los plazos de entrega. Estrategia que ha dado sus frutos logrando importantes pedidos de este tubo a finales de año. Ambos factores suponen un efecto extraordinario de más de 30 millones de euros en el capital circulante, que se irá corrigiendo durante este año.

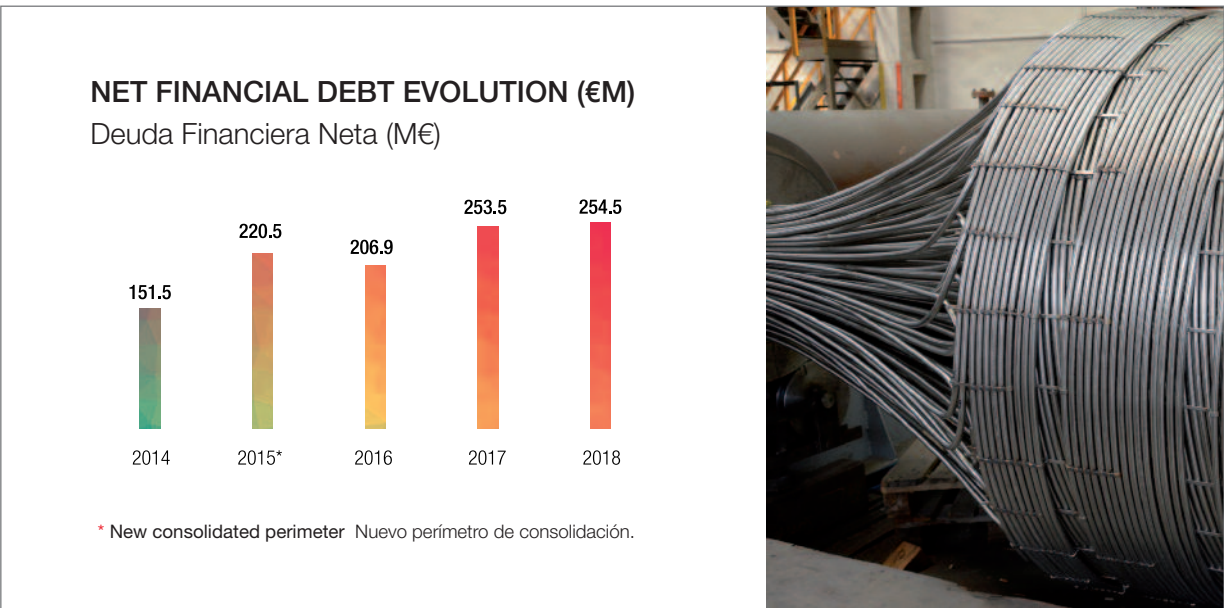


Consolidated figures

Cifras consolidadas

* New consolidated perimeter

Nuevo perímetro de consolidación.



Reduction of debt by €7.8 million since 2012 in spite of having acquired two companies.

Reducción de deuda de 7,8 millones de euros desde 2012 a pesar de haber adquirido dos compañías.

The net financial debt amounts to €254.5 million, which represents an increase of €1.0 million with respect to the end of 2017. It should be emphasized that due to the nature of our products which are designed for specific projects, TUBACEX products are made to order. As a result, our net financial debt is closely linked to the working capital which is mostly sold at a net positive realization value. In fact, working capital represents 86.67% of debt and, as mentioned above, without the extraordinary effects on working capital, net financial debt would have been around €225.0 million.

Furthermore, the net financial debt ratio over EBITDA continues to be significantly reduced and amounts to 3.7x, compared to 9.8x registered at the close of 2017. The Group expects to maintain this gradual improvement trend until reaching its strategic objective of 3x.

La deuda financiera neta asciende 254,5 millones de euros, lo que implica un aumento de 1,0 millones de euros con respecto al cierre de 2017. Es necesario remarcar que TUBACEX fabrica contra pedido, dada la naturaleza de los productos que ofrece, diseñados a medida para proyectos específicos. Por ello, la deuda financiera neta está estrechamente vinculada con el capital circulante, el cual se encuentra en su mayor parte ya vendido y con un valor neto de realización positivo. De hecho, el capital circulante representa el 86,67% de la deuda y, tal y como se ha comentado anteriormente, sin los efectos extraordinarios sobre el circulante, la deuda financiera neta se habría situado en el entorno de los 225,0 millones de euros.

Además, el ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA continúa descendiendo de manera significativa y se sitúa en 3,7x frente al 9,8x de cierre de 2017. El Grupo espera mantener esta tendencia de mejora progresiva hasta situarse en el objetivo estratégico de 3x.



The net cash flow prior to acquisitions stood -1.0 million euros. In spite of this, it has accumulated a cash flow generation prior to acquisitions of almost €120 million since 2013.

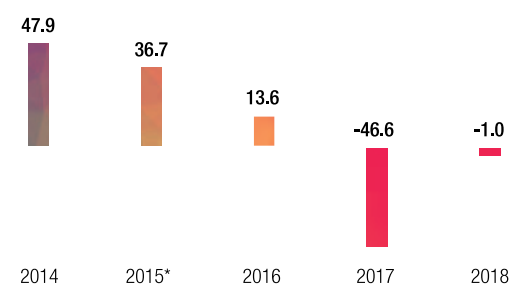
This important cash flow generation gives TUBACEX a solid financial situation, which together with the financial strategy followed in recent years, aimed at optimizing costs and diversification of sources of funding, means that the company is able to face the debt maturity for the forthcoming 3-4 years,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

El flujo de caja neto antes de adquisiciones se sitúa en -1,0 millones de euros, a pesar de lo cual acumula una generación de caja pre-adquisiciones de casi 120 millones de euros desde 2013.

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.

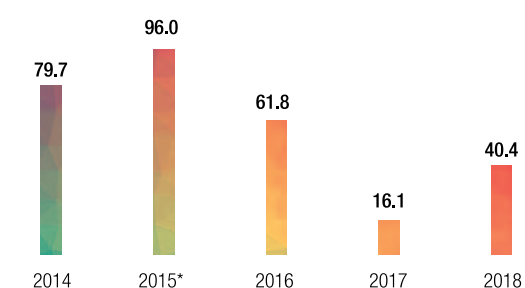


Almost €300 million gross operating cash flow generated in the past five years.
Casi 300M€ de euros de FCF Bruto generado en los últimos cinco años.

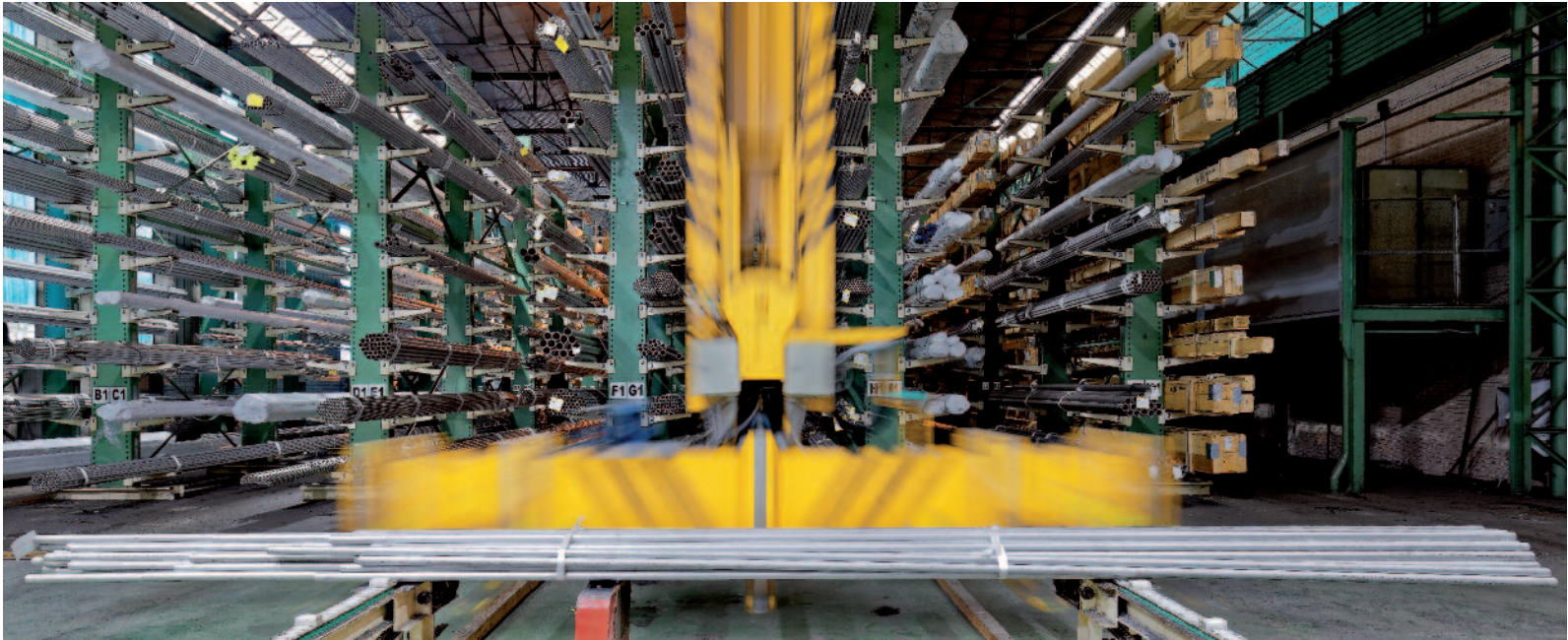
GROSS OPERATING CASH FLOW¹ (€M)

FCF Bruto de Operaciones¹ (M€)

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



COMMERCIAL EVOLUTION
Evolución comercial



GLOBAL EVOLUTION
Evolución global

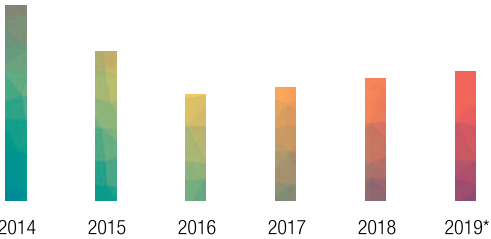
The 2018 financial year has been characterized by a sales volume higher than that recorded in the previous year, due mainly to the existence of unique projects in high technological value products and a better market performance of projects, although they remain at levels far lower than the period prior to the crisis.

In spite of the positive evolution of sales, the portfolio at the end of the year has fallen with respect to the levels at the end of 2017 as it is a sector in which increases in investment rates take time to be turned into orders for the Group. In this respect, it is worth highlighting that the main engineering firms have been devoted to the development of projects in the FEED (Front End Engineering Design) phase in 2018, responding to the improvement forecasts in investment levels and the award of contracts expected in the forthcoming years.

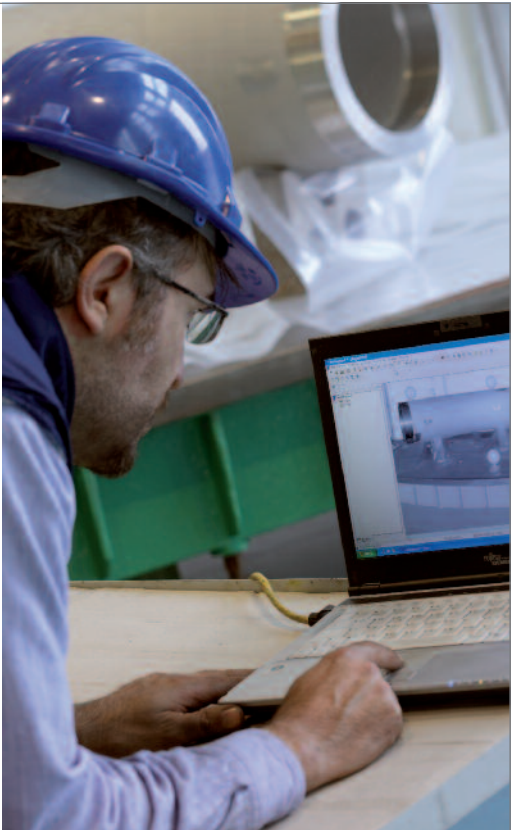
El ejercicio 2018 se ha caracterizado por un volumen de ventas superior al registrado en el ejercicio anterior debido principalmente a la existencia de proyectos singulares en producto de alto valor tecnológico y a un mejor comportamiento del mercado de proyectos que, sin embargo, se mantiene en niveles muy inferiores con respecto al periodo previo a la crisis.

A pesar de la positiva evolución de las ventas, la cartera a final de año ha experimentado una caída con respecto a los niveles de final de 2017 al tratarse de un sector donde las mejoras en los niveles de inversión tardan en materializarse en pedidos para el Grupo. En ese sentido, cabe destacar que las principales ingenierías han estado dedicadas al desarrollo de proyectos en la fase Front End (Front End Engineering Design, FEED) durante 2018, respondiendo así a las previsiones de mejora en los niveles de inversión y adjudicación de contratos esperados para los siguientes ejercicios.

GLOBAL OIL & GAS UPSTREAM
CAPITAL SPENDINGS (\$ BILLION)
Inversion global en Upstream
de Oil & Gas (billones \$)



* 2019 figures are preliminary based on company announcements.



As for the performance by sector, it is worth highlighting the good behavior of certain products, and in particular umbilicals and offshore markets, which after a weak start to the year have ended with significant orders in the final quarter. The petrochemical market has maintained a positive stance throughout the year and TUBACEX has moved deeper into its diversification with major orders and framework agreements in specific sectors, such as the nuclear and the fertilizer sectors. In the OCTG market, in spite of a lower intake volume compared with 2017, TUBACEX has continued with its strategy of offering a complete solution through TUBACEX Upstream Technologies. The power generation market has maintained a steady level similar to that

En lo que respecta al comportamiento por sector, cabe destacar positivamente el buen comportamiento de ciertos productos – destacando en este sentido el mercado de umbilicales, y offshore, donde tras un comienzo de año débil, el ejercicio se ha cerrado con pedidos relevantes en el último trimestre. El mercado petroquímico ha mantenido un tono positivo a lo largo del ejercicio y TUBACEX ha profundizado su diversificación con importantes pedidos y acuerdos marco en sectores específicos como el nuclear y el de fertilizantes. En el mercado de OCTG, a pesar de un volumen de captación inferior al de 2017, TUBACEX ha continuado con su estrategia de aportar una solución completa a través de TUBACEX Upstream Technologies. Por su parte, el mercado de la generación eléctrica



Sales prices remained stable in relation to 2017.

Los precios de venta se han mantenido estables en relación a 2017.



of 2017, but much lower when compared to the levels registered in 2015 and 2016, which were exceptional years on the Chinese market where demand has now rationalized.

In terms of geographical areas, the North Sea, in particular during the second half of the year, the Gulf of Mexico and Africa offshore, have sustained a positive growth trend; as well as the Indian market which has complemented to some extent the stable situation enjoyed by the Chinese market. The North American market deserves a special mention, where the number of orders placed and sales have substantially increased in relation to 2017, with the positive results obtained by Salem Tube, a subsidiary of TUBACEX located in the USA. In this respect, it is worth highlighting that TUBACEX has adapted to the new legal and customs situation established in the United States, with the coming into force of the measures set out in Article 232 on imports of steel products and with a major impact on the steel and energy sectors. Its pro-activity in establishing a dialog with sectoral, national, European and international associations to have clear and early knowledge and adopt specific strategies to improve its positioning in the affected markets.

ha mantenido un nivel estable similar al de 2017 pero muy por debajo de los niveles alcanzados en 2015 y 2016 que fueron años excepcionales en un mercado chino que ha racionalizado su demanda.

Por áreas geográficas, el Mar del Norte, sobre todo en la segunda mitad del ejercicio, el Golfo de México y el offshore de África se han comportado de manera positiva, así como el mercado indio que en cierta medida ha complementado la situación estable del mercado chino. Mención especial merece el mercado norteamericano, donde el volumen de captaciones y ventas aumentó claramente con respecto a los niveles de 2017, con unos resultados positivos obtenidos por Salem Tube, perteneciente a TUBACEX y localizada en Estados Unidos. En este sentido, cabe destacar que TUBACEX se ha adaptado a la nueva situación legal y arancelaria establecida en Estados Unidos, con la entrada en vigor de las medidas del artículo 232 sobre las importaciones de productos siderúrgicos y con gran impacto en los sectores del acero y la energía. Su proactividad en el establecimiento de diálogo con asociaciones sectoriales, nacionales, europeas e internacionales para tener un conocimiento claro y temprano le ha permitido adoptar estrategias específicas para mejorar su posicionamiento en los mercados afectados.

Finally, excluding the impact of raw material volatility in the final stretch of the year, sales prices remained stable in relation to 2017. The general tendency has been characterized by a strong pressure by some competitors. This constraint has been reduced in the high value-added products due to their technical demands and the TUBACEX strategy towards premium tubular solutions, which represent the Group's largest percentage of sales.

Finalmente, excluido el impacto de la volatilidad de las materias primas en el último tramo del ejercicio, los precios de venta se han mantenido estables en relación a 2017. La tónica general se ha caracterizado por una presión competitiva muy fuerte por parte de algunos competidores. Dicha presión se ha visto reducida en los productos de alto valor añadido debido a su exigencia técnica y a la estrategia de TUBACEX hacia soluciones tubulares premium, que representan el mayor porcentaje de ventas del Grupo.

EVOLUTION OF SALES BY PRODUCT AND SECTOR

Evolución de las ventas por producto y sector

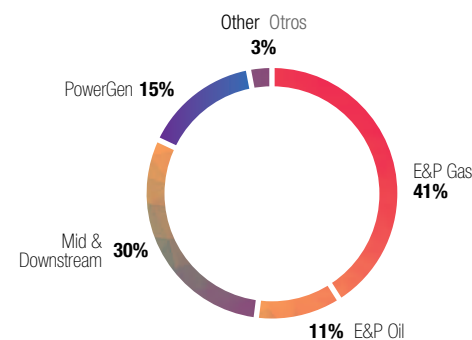
The evolution of sales was quite even in annual terms with a sales mix comparable to that of 2017 regarding the two major channels of the Group's activity. However, our backlog for 2019 forecasts higher growth expectations in the project channel. The distribution market has maintained a steady performance through 2018 thanks to the development of TSS (Tubacex Service Solutions) and the consolidation of stock and service centers in Asia. Regarding our production and sales for the projects market, evolution was very variable throughout the year, which brought with it a change in the percentages of the user sectors in the final destination of our tubular products:

La evolución de las ventas ha sido bastante homogénea en términos anuales, con un mix de ventas similar al de 2017 en relación a los dos grandes canales que conforman la actividad del grupo – si bien es cierto que nuestra cartera de cara a 2019 proyecta mayores perspectivas de crecimiento en el canal de proyectos. El mercado de distribución se ha comportado de manera estable a lo largo de 2018 gracias al desarrollo de TSS (Tubacex Service Solutions) y el afianzamiento de los centros de stock y servicio en Asia. En lo relativo a nuestra producción y venta para el mercado de proyectos la evolución a lo largo del año ha sido muy variable, lo que ha llevado aparejado un cambio en los porcentajes que los sectores usuarios representan en el destino final de nuestros productos tubulares:



BREAKDOWN OF FIGURES PER SECTOR

Desglose de cifras por sector



OIL & GAS EXPLORATION AND EXTRACTION Exploración y extracción de petróleo y gas

The contribution of Oil & Gas exploration and production in our sales volume has increased again after a drop in 2017. This is due to the completion of the adjustment process in the sector investment levels, as well as mainly an improvement in TUBACEX market share in high value-added products.

- The company good positioning in the high corrosion resistant alloy (CRA) tubes and its capacity to offer an integrated solution has given us access to major projects. Some of them have materialized during 2018 in Europe, India, Russia and Bahrain. On the other hand, TUBACEX expects the reactivation of other important projects in the Middle East in 2019.

La exploración y producción del petróleo y gas ha vuelto a incrementar su participación en el volumen de ventas tras la caída de 2017, debido tanto a la finalización del proceso de ajuste en los niveles de inversión del sector como, fundamentalmente, a la mejora en cuota de mercado de TUBACEX en los productos de alto valor añadido.

- El buen posicionamiento de la compañía en tubos de aleaciones con alta resistencia a la corrosión (CRA) y su capacidad de ofertar una solución integral ha permitido acceder a importantes proyectos, algunos de los cuáles se han visto materializados durante el 2018 en Europa, India, Rusia y Bahrain. Por otro lado, la compañía espera que durante el 2019 se reactiven otros importantes proyectos en Oriente Medio.



Critical progress in the Value Chain:

In 2018, TUBACEX continued to make progress in its strategy to become a global supplier of tubular solutions, significantly reinforcing its position on key markets through Tubacex Upstream Technologies (TXUT). This business unit was established in 2016 to provide added value to the OCRG segment and posted a turnover in excess of €200 million in 2018. A crucial milestone materialized in February 2019 when a strategic alliance was subscribed by TUBACEX and SENAAT, an industrial investment holding owned by the Emirate of Abu Dhabi, to support the performance of energy projects in the Middle East. This alliance aims to boost a key market by carrying out investment projects oriented to developing local manufacturing capabilities, with the ambition to become one of the largest manufacturers of premium tubular solutions in the region. In the framework of this strategic alliance, TUBACEX and SENAAT signed an agreement to acquire the NOBU Group, specialized in repairing, maintaining and manufacturing machined stainless steel components. Thus, TUBACEX gains access to the leading oil service companies offering the widest portfolio of tubular solutions and repair and installation services, and significantly reinforcing the services offer provided through TXUT.

During 2019, TUBACEX will uphold its commitment to developing manufacturing capacities with the introduction of new dimensions, grades and certifications, as well as moving forward in key markets where we have gained a successful position to face the demand growth expected. 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 2019.

Avance decisivo en la cadena de valor:

En 2018 TUBACEX continuó avanzando en su estrategia de convertirse en un proveedor global de soluciones tubulares reforzando significativamente su posicionamiento en mercados clave a través de TXUT (Tubacex Upstream Technologies), una unidad de negocio creada en 2016 con el objetivo de aportar valor añadido al segmento de OCTG y que en 2018 facturó más de 200 millones de euros. Un hito destacado, materializado en febrero de 2019, fue la alianza estratégica suscrita entre TUBACEX y SENAAT, un grupo de inversión industrial propiedad del Emirato de Abu Dabi, para apoyar el desarrollo de proyectos energéticos en Oriente Medio. Esta alianza tiene como objetivo impulsar un mercado clave con proyectos de inversión enfocados al desarrollo de capacidades de fabricación local, con la ambición de convertirse en uno de los mayores fabricantes de soluciones tubulares premium en la región. En el marco de esta alianza estratégica, TUBACEX y SENAAT han firmado un acuerdo para la adquisición del Grupo NOBU, una compañía especializada en la fabricación, la reparación y el mantenimiento de componentes mecanizados en acero inoxidable. TUBACEX accede así a las principales compañías de servicios petroleros ofreciendo la cartera más amplia de soluciones tubulares y servicios de reparación e instalación, reforzando significativamente la oferta de servicios prestada a través de TXUT.

Durante 2019 TUBACEX mantendrá su apuesta por el desarrollo de capacidades de fabricación con la incorporación de nuevas dimensiones, grados y homologaciones, así como el impulso de mercados clave 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 2019.

• On the other hand, order intake for the offshore market has significantly grown in relation to that registered in 2017; and 2018 was a record-breaking year for the supply of umbilicals:

- SBER (Schoeller Bleckmann Edelstahlrohr) has supplied a significant multi-annual volume of tubes for umbilicals for major projects led by the main global operators such as: Shah Deniz for BP in Azerbaijan, Coral for ENI in Mozambique, Johan Sverdrup for Equinor in the North Sea. In addition, TUBACEX secured orders as substantial as Barracuda or Manuel in the Gulf of Mexico, which shows our competence on this market as a regular supplier to the main oil companies worldwide (BP, ENI, Shell, Exxon or Aramco).
- The platform, FPSO 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 projects such as Guanabara in Brazil, and Tolmount, Johan Sverdrup and Johan Castberg in the North Sea.
- In spite of the current situation, TUBACEX continues to extend its range of products, from pipes for oil rigs to tubes for umbilicals and other sub-sea oil and hydrocarbon management and extraction equipment (flow lines, jumpers, risers and control lines). Production in this sector will be reinforced by strong investments currently under development for instance with the construction of a new plant in the USA which will focus its activity on producing some of these products.

• Por otro lado, la entrada de pedidos para el mercado offshore ha experimentado un claro crecimiento con respecto a 2017, siendo 2018 un año récord en el suministro de umbilicales:

- SBER (Schoeller Bleckmann Edelstahlrohr) ha suministrado un importante volumen plurianual de tubos para umbilicales para importantes proyectos de los principales operadores del mundo como: Shah Deniz para BP en Azerbaijón, Coral para ENI en Mozambique, Johan Sverdrup para Equinor en el Mar del Norte. Además de conseguir pedidos tan relevantes como Barracuda o Manuel en el Golfo de México, lo que demuestra la competencia de TUBACEX en este mercado al suministrar de manera periódica pedidos para las principales petroleras del mundo (BP, ENI, Shell, Exxon, Aramco...).
- El mercado de plataformas, FPSO 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. Aquí se deben destacar los proyectos Guanabara en Brasil, y Tolmount, Johan Sverdrup y Johan Castberg en el Mar del Norte.
- 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), cuya producción se verá reforzada por importantes inversiones en curso destacando la construcción una nueva planta en Estados Unidos cuyo foco estará constituido en algunos de estos productos.

REFINING AND PETROCHEMICAL Refino y petroquímica

Tubes made of heat-resistant alloys for refinery and petrochemical applications have remained one of the segments where TUBACEX continues to hold a leading position thanks to its successful role as an integral supplier of tubular solutions, offering the widest product range (tubes for furnaces, large diameter pipes and fittings) and new added services.

- TUBACEX is the market leader in the **refinery furnace tubes** sector which underwent a slight recovery in 2018 with multiple projects in the main global geographical areas, and projects such as: BaB integrated facilities in Arab Emirates; Haradh project in Saudi Arabia; the Duqm refinery in Oman; or Dalian Ethylene Project (supply started in 2017); Yantai Wanhua Ethylene project; and Dongying Hydrocracking project in China. A highlight on this market is our growth in this sector which is offsetting the restraint of the electricity generation market. In this regard, direct sales to refinery is worth a special mention, as Tubacoat, one of Tubacex Group's companies dedicated to engineering and the development of tubular solutions based on ceramic coatings, has started to play a very important role.

- Regarding the **heat exchangers market**, TUBACEX has maintained the upward trend started the previous year thanks to the efforts made to promote sale channels, and a production strategy improvement in the Group's manufacturing centers (mainly Schoeller Bleckmann, Salem Tube and Tubacex India). This has resulted in a rise in sales for this product focusing on high nickel alloys, with sales to end users such as BASF Phosgen-Reaktor project in Ludwigshafen, Germany, or Marathon Oil (Galveston refinery expansion in USA), among others. In particular, Tubacex Group is working hard to position Tubacex India as a leading supplier.

- On the other hand, the **fittings market** has performed better than in previous years. In this context, it is worth highlighting its improvement thanks to TUBACEX production structure which offers operational and commercial synergies between its plants in Spain (TTA), Thailand (Awaji Stainless) and Italy (IBF), as well as the gradual introduction of this product in Tubacex Service Solutions.



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 gracias a su buen posicionamiento como proveedor integral de soluciones tubulares, con la gama más amplia de producto (tubos para hornos, los tubos de gran diámetro y accesorios) y nuevos servicios añadidos.

- El **tubo para hornos de refinería**, en el que TUBACEX es líder del mercado, ha experimentado una ligera mejoría en 2018 con numerosos proyectos en las principales áreas geográficas mundiales, con proyectos como BaB integrated facilities en Emiratos Árabes, Haradh project en Arabia Saudí, la refinería Duqm en Oman o el Dalian Ethylene Project (que se comenzó a suministrar en 2017), el Yantai Wanhua Ethylene project y el Dongying Hydrocracking project en China. En este último mercado destaca nuestro crecimiento en este sector, que está compensando la moderación en el mercado de generación eléctrica. A este respecto, mención especial merece la venta directa a refinerías, donde empieza a jugar un papel muy importante TUBACOAT, una compañía del Grupo Tubacex destinada a la ingeniería y desarrollo de soluciones tubulares basadas en revestimientos cerámicos.

- En lo que respecta al **mercado de intercambiadores**, TUBACEX ha mantenido la línea ascendente iniciada en el ejercicio anterior 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). De esta manera, ha logrado incrementar las ventas en este producto enfocándose en las altas aleaciones de Níquel, con ventas para usuarios finales como BASF (Phosgen-Reaktor project en Ludwigshafen, Alemania) o Marathon Oil (Galveston refinery expansión en USA). En particular, el Grupo Tubacex está realizando un esfuerzo para posicionar a Tubacex India como suministrador de referencia.

- Por otro lado, el **mercado de accesorios (fittings)** ha tenido un mejor comportamiento que ejercicios anteriores. Cabe destacar en este sentido una mejora en el mercado de los accesorios (fittings) gracias a la estructura productiva de TUBACEX con sinergias operaciones y comerciales entre sus plantas del País Vasco (TTA), Tailandia (Awaji Stainless) e Italia (IBF), así como a la progresiva incorporación de este producto en la oferta de Tubacex Service Solutions.

OTHER PROCESSING INDUSTRIES

Otras industrias de proceso

Sectors with smaller impact on the profit and loss account, such as the chemical or fertilizers, water extraction and treatment sectors with relevant orders in the Middle East, or heat exchangers in special alloys, have grown significantly in 2018, following the upward trend started in 2017 with high profitability levels. The development of new demand sectors beyond the traditional ones is a clear strategic commitment of the Tubacex Group.

- In 2018, the major effort in technology and sales positioning on the **fertilizers** market has continued. This is a very interesting market due to its specialization with projects such as RCF in India, Metafrax in Russia and end customers such as Yara or Bayer. In this sector, the Hu-Chems project in Korea for a concentrated nitric acid (C-NA) plant is also worth underlining. Tubacex (TSS) will supply the necessary material for a 4.5 km conduction system, as well as equipment adjacent to this line. This example of integral supply has been possible thanks to the Group manufacturing model with own proprietary steel plant which provides raw material to the production plants (TTI, TTA, IBF and third parties) responsible for manufacturing the set of necessary components. In this context, tube supply for all heat exchangers on the Metafrax project in Russia (Casale engineering) in the new Uremium 29 material, is also noteworthy. Furthermore, all formats required in this exclusive grade were produced to supply the 100% needed to construct a Urea plant (synthesis section).

- A significant growth has taken place in the **water treatment** sector with orders such as the Asfoor injection project. TUBACEX has also supplied sectors such as **paper** with projects like the revamping of ENCE plant in Huelva.

Sectores con menor impacto en la cuenta de resultados, como el sector químico o los fertilizantes, la extracción y tratamiento de aguas, con relevantes pedidos en Oriente Medio, o los intercambiadores de calor en aleaciones especiales han experimentado un claro crecimiento en 2018, continuando la línea ascendente de 2017, con unos niveles de rentabilidad elevados. El desarrollo de nuevos sectores de demanda más allá de los sectores tradicionales constituye una clara apuesta estratégica del Grupo Tubacex.

- En el año 2018 se ha continuado el fuerte esfuerzo técnico y de posicionamiento comercial en el mercado de **fertilizantes**, muy interesante por su especialización, con proyectos como RCF en India, Metafrax en Rusia y usuarios finales como Yara o Bayer.

Dentro de este sector, también es de destacar el proyecto Hu-Chems en Korea, para una planta de producción de ácido nítrico concentrado. Tubacex (TSS) suministrará todo el material necesario para un sistema de conducción de 4,5km, además de los equipos adyacentes a esta línea. Este ejemplo de suministro integral se ha podido realizar gracias al modelo de fabricación del Grupo con una acería propia que provee de la materia prima a las plantas productivas (TTI, TTA, IBF y terceros) encargadas de fabricar el conjunto de elementos necesarios.

En este sentido, también destacar el suministro de tubería todos los intercambiadores del proyecto Metafrax en Rusia (Casale como ingeniería) en el nuevo material Uremium29. Asimismo, se han desarrollado todos los formatos necesarios en dicho grado exclusivo con el objeto de poder suministrar el 100% necesario para la construcción de una planta de Urea (sección de síntesis).

- Se ha producido un crecimiento relevante en el sector de **procesamiento de agua** con pedidos como Asfoor injection project. TUBACEX también ha suministrado para sectores como el **papel** con proyectos como el revamping de la planta de ENCE en Huelva.



POWER GENERATION Generación eléctrica

The presence of Power generation in Tubacex Group portfolio has been reduced in relative terms after the exceptional demand registered in 2015 and 2016. In these years, China launched an ambitious plan for the construction of supercritical power generation plants. After the necessary correction, the company is confident the demand in this sector will be normalized in forthcoming years, and intends to achieve a position on the highest value added niches.

- The **boilers for new supercritical technology energy generation plants** market registered levels comparable to 2017 with a normalization of demand in China thanks to TUBACEX's good position on this segment. Fugu, Changle and

La generación de energía ha reducido en términos relativos su presencia en el portfolio del Grupo Tubacex tras la situación de demanda excepcional vivida en los años 2015 y 2016. Durante esos años China inició un ambicioso plan para la construcción de plantas supercríticas de generación eléctrica. Tras el necesario ajuste la compañía confía en una cierta normalización de la demanda en este sector de cara a los próximos años, apostando por posicionarse en los nichos de mayor valor añadido.

- El mercado de **calderas para nuevas centrales de generación de energía de tecnología Supercrítica** ha experimentado niveles similares a los de 2017 con normalización de los ni-

Fengcheng in China are some examples of new projects of between 660 MW and 1000 MW in which TUBACEX has participated in 2018. 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. Thus, the increased shot peening capacities in the new facilities based in Cantabria has resulted in better sales performance. Apart from the Chinese market, our commercial positioning in countries like India or South Korea has continued to improve.

- The **nuclear industry** has registered its highest sales volume in the last years. Despite the uncertainty situation which has dominated this market in recent years, we have maintained a reduced but growing level of highly profitable sales, executed through the **GNMS** consortium, for projects such as Hinkley Point in England or Palier in France for EDF.

TUBACEX aims at penetrating further into the nuclear market with agreements subscribed with the Egyptian and Indian governments to promote energy projects in these regions. Thus, in 2018 TUBACEX and the Egyptian Government signed a statement of intent with the aim of analyzing together the collaboration channels for what will be the country's first nuclear power plant in El Dabaa. This statement was signed in a consortium with the Russian company Tubes 2000, specialized in the production and supply of nuclear energy equipment. On the other hand, in January 2019, TUBACEX subscribed a letter of intent with the Indian company Mishra Dhatu Nigam Limited (MIDHANI) to analyze routes for collaboration to promote key projects in the region. The experience of both companies in the manufacture of these materials would allow moving further in the development of new technologies and solutions focused on improving energy efficiency and competitiveness in a region which requires high magnitude investments in energy infrastructures in the forthcoming decade. In both cases the possibility of developing local manufacturing capacities would be considered.

veles de demanda en China gracias a la buena posición de TUBACEX en este segmento. Fugu, Changle y Fengcheng en China o Barh en India son algunos de los ejemplos de nuevos proyectos de entre 660MW y 1000MW donde TUBACEX ha participado en 2018. 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. Así, el incremento de las capacidades de shot peening en las nuevas instalaciones en Cantabria ha permitido un mejor comportamiento de las ventas. Al margen del mercado Chino, Se ha continuado con la mejora en el posicionamiento comercial en países como India o Corea del Sur.

- La **industria nuclear**, ha alcanzado el volumen de ventas más alto en los últimos años. A pesar de la situación de incertidumbre que caracteriza a este mercado en los últimos años, mantenemos un nivel reducido pero creciente y altamente rentable de ventas, instrumentado a través del consorcio **GNMS**, para proyectos como Hinkley Point en Inglaterra o Palier en Francia para EDF.

TUBACEX quiere profundizar su penetración en el mercado nuclear con acuerdos alcanzados con los gobiernos egipcio e indio para la promoción de proyectos energéticos en dichas regiones. Así en 2018 TUBACEX y el Gobierno de Egipto suscribieron un acuerdo de intenciones con el objetivo de analizar conjuntamente vías de colaboración para la que será la primera central nuclear del país en El Dabaa. Este acuerdo se firmó en consorcio con la compañía rusa Tubes 2000, especializada en la producción y suministro de equipos para energía nuclear. Por otro lado, en enero de 2019 TUBACEX firmó un acuerdo de intenciones con la compañía india Mishra Dhatu Nigam Limited (MIDHANI) para analizar vías de colaboración para el impulso de proyectos clave en la región. La experiencia de ambas compañías en la fabricación de este tipo de materiales permitiría continuar avanzando en el desarrollo de nuevas tecnologías y soluciones enfocadas a la mejora de la eficiencia energética y competitividad en una región que requiere de inversiones en infraestructuras energéticas de gran envergadura en la próxima década. En ambos casos se contemplaría la posibilidad de desarrollar capacidades de fabricación local.



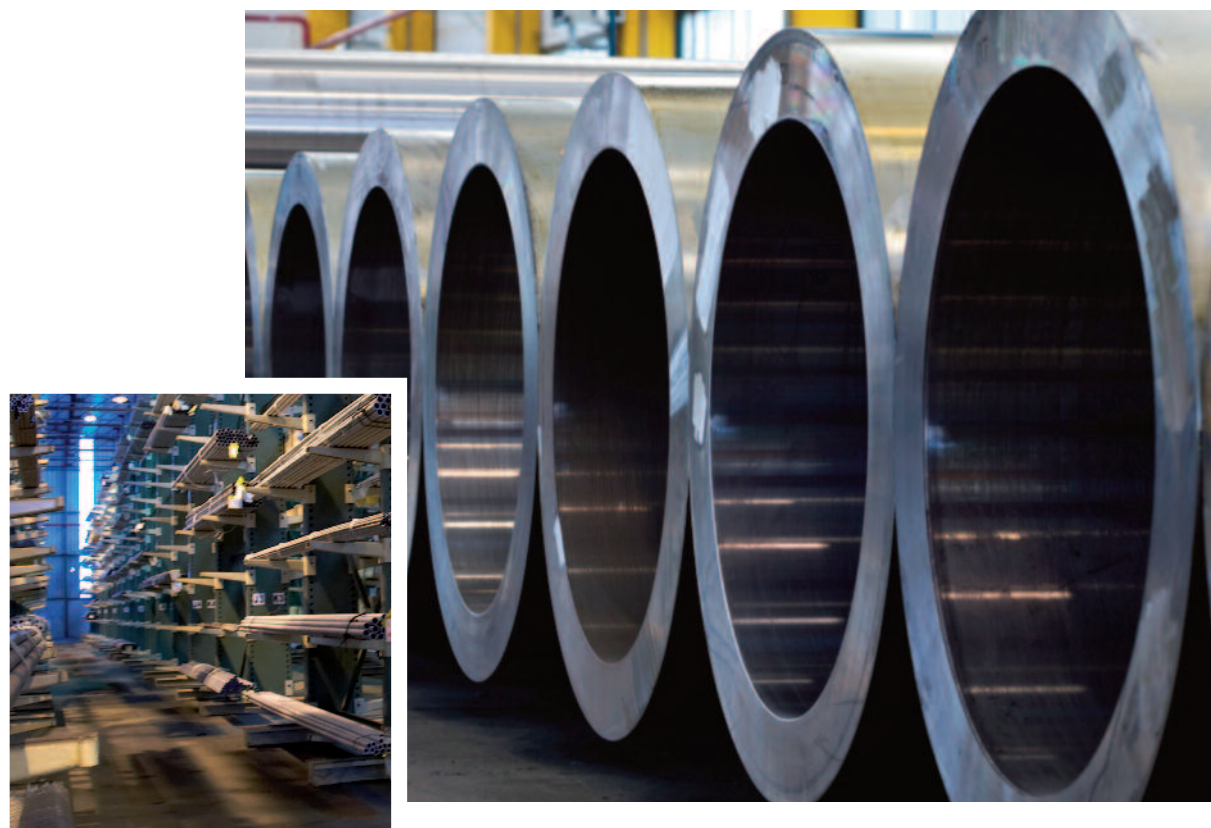
PRECISION TUBES FOR TRANSPORT

Tubos de precisión para transporte

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

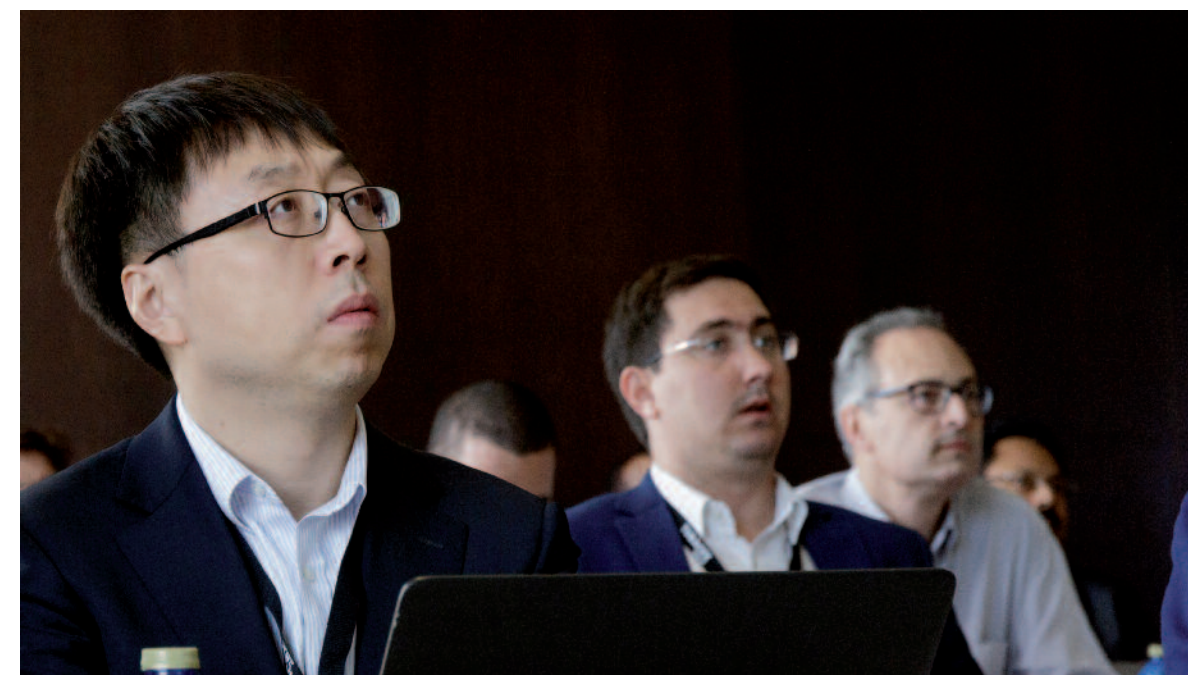
- The main milestone in this segment was the excellent performance of the **aeronautical market**, with significant sales growth in the USA and Europe, to clients such as ITP, which are an historical sales record for this type of product in TUBACEX.
- Regarding the automotive and transport market, TUBACEX continues to increase its presence in end users such as CAF, and has secured a major order for automotive aimed at end users such as Volkswagen, Ford, Honda, Audi and Porsche Groups.
- Additional applications of instrumentation tubing, where the precision tube takes precedence, include vessel and submarine manufacturing with orders for companies including TK Marine Systems among others.
- Other highlights include major improvements in the Indian plant for standard products and a firm commitment to the plants in Austria and the USA for high value-added products. In particular, while investments to improve the portfolio in this segment are in full development in **Salem Tube**, the launching of a second plant in the USA will represent a significant contribution of high value-added products for a highly demanding market such as the US market.

- El principal hito en este segmento es el buen comportamiento del **mercado aeronáutico**, con un importante crecimiento de las ventas en Estados Unidos y Europa, a clientes como ITP, que han marcado un récord histórico de ventas de este tipo de producto en TUBACEX.
- En lo que respecta al mercado de la automoción y el transporte, TUBACEX continúa incrementando su presencia en clientes finales como CAF, destacando un importante pedido captado para la automoción cuyos usuarios finales son los grupos Volkswagen, Ford, Honda, Audi y Porsche.
- Aplicaciones adicionales del tubo de instrumentación donde predomina el tubo precisión es la fabricación de barcos y submarinos, con pedidos para compañías como TK Marine Systems.
- Destacan las importantes mejoras en curso en nuestra planta de la India para el producto estándar y la clara apuesta por las plantas de Austria y Estados Unidos para el producto de alto valor añadido. En concreto en el caso de **Salem Tube** con el desarrollo de inversiones para mejorar el portfolio en este segmento, para el que se está construyendo una segunda planta en USA supondrá una aportación significativa de productos de alto valor para un mercado tan demandante como el americano.



DISTRIBUTION MARKET Mercado de distribución

- This segment maintained a stable performance throughout the year with sales levels very close to those registered in 2017. The Group enjoys a strong position in this segment, with large stocks in **Tubacex Service Solutions** (stainless) as well as in **Tubos Mecánicos** (carbon and stainless), which enables the Group to maintain a fairly stable sales volume.
- **Tubos Mecánicos**, fully focused on this sector, maintained its undisputed leading position on the Spanish market and very positive results in terms of sales and margins.
- Se trata de un segmento que se ha comportado de manera estable a lo largo del ejercicio, con niveles de venta muy similares a los de 2017. La fuerte posición competitiva del grupo en este segmento, con amplios stocks tanto en **Tubacex Service Solutions** (Inoxidable) como en el Grupo **Tubos Mecánicos** (carbono e inoxidable), permite al grupo mantener un volumen bastante estable de ventas.
- Grupo **Tubos Mecánicos**, íntegramente focalizado en este sector, ha mantenido su posición de claro liderazgo en el mercado nacional y unos resultados muy positivos en términos de ventas y márgenes.



STEEL Acero

- The steel sector behaved positively throughout the year, thanks to the favorable economic evolution and capital goods investment worldwide, although some weakness was detected at the end of 2018 together with the volatility of the raw material market already mentioned.
- The market segments where **ACERALAVA** (Acería de Alava) operates recorded better than average performance, and the supply of raw materials to the Group's tube manufacturers led to a positive result.
- The trend of previous years has continued, concentrating on high value-added products and special grades. New investments and action lines aimed at increasing sales to third parties are being developed, where the introduction of new alloys can be highlighted.
- El sector del acero ha tenido un buen comportamiento a lo largo del ejercicio, fruto de la buena evolución de la economía y de la inversión en bienes de equipo a nivel mundial, si bien ha tenido cierta debilidad en el último tramo de 2018 unida a la mencionada volatilidad en el mercado de materias primas.
- Los segmentos de mercado en los que opera **ACERALAVA** (Acería de Álava) 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.
- 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.



TUBACEX espera seguir orientando su actividad hacia productos de alto valor añadido, potenciando el servicio y las soluciones y cubriendo todo el ciclo del producto desde el diseño hasta la puesta en marcha y el mantenimiento de los equipos instalados.

TUBACEX expects to continue focusing our activity on high value-added products, promoting services and solutions and covering the entire product cycle, from design to start-up and maintenance of equipment installed.

NEW SOLUTIONS Nuevas soluciones

As a general rule in the sectors described, Tubacex Group's diversifying efforts are not only focused on new industry but also on new products and applications. The following are worth a special mention in this field:

- New products and services associated with global solutions in the oil exploration and extraction market for highly demanding environments in terms of corrosion.
- **Tubular products in large dimensions and reduced thicknesses**, whereby IBF has made specific investments, giving the Tubacex Group the widest production range in the sector.
- The development of **Tubacex Services portfolio** (bending, finning, etc.), with an integrated focus on facilitating clients' supply chain.
- **Ceramic Solutions** for pipe coating through **Tubacoat**, with very positive feedback from end users.
- New **alloys**, with the introduction of new grades in our product portfolio. In this field, the continuous reinforcement of our high nickel alloys of 200, 400 and 600 series or steels developed for specific applications such as fertilizer industry.

All these developments always take into account the needs of our clients, through joint actions including dedicated workshops at our plants or at our clients' premises.

In 2019, as well as improving standard product profitability, TUBACEX expects to continue focusing our activity on high value-added products, promoting services and solutions and covering the entire product cycle, from design to start-up and maintenance of equipment installed.

Con carácter general a los sectores descritos, el esfuerzo diversificador del Grupo Tubacex no se centra sólo en nuevas industrias sino también en nuevos productos y aplicaciones. Mención específica en este ámbito merecen:

- Nuevos productos y servicios vinculados a la prestación de soluciones globales en el mercado de exploración y extracción de petróleo en entornos de elevada exigencia en términos de corrosión.
- Los **productos tubulares de grandes dimensiones y espesores reducidos** para los que IBF ha desarrollado inversiones específicas aportando al Grupo Tubacex la gama de fabricación más amplia del sector.
- El desarrollo del **portfolio de servicios en Tubacex Services** (doblado, aleteado, etc), en enfoque integrado para facilitar la cadena de suministro del cliente.
- **Soluciones cerámicas** de recubrimiento de tubos a través de **Tubacoat**, con una respuesta muy positiva por parte de los usuarios finales.
- Nuevas **aleaciones**, con la incorporación de nuevos grados en nuestra cartera de productos. Destaca en este sentido el continuo reforzamiento de la cartera de altas aleaciones de níquel, de las series 200, 400 y 600, o aceros desarrollados para aplicaciones específicas en la industria de fertilizantes.

Todos estos desarrollos se realizan teniendo siempre en cuenta las necesidades de los clientes, a través de acciones conjuntas que incluyen talleres específicos en las plantas o en las instalaciones del cliente.

En 2019, al margen de una mejora en la rentabilidad del producto estándar, TUBACEX espera seguir orientando su actividad hacia productos de alto valor añadido, potenciando el servicio y las soluciones y cubriendo todo el ciclo del producto desde el diseño hasta la puesta en marcha y el mantenimiento de los equipos instalados.

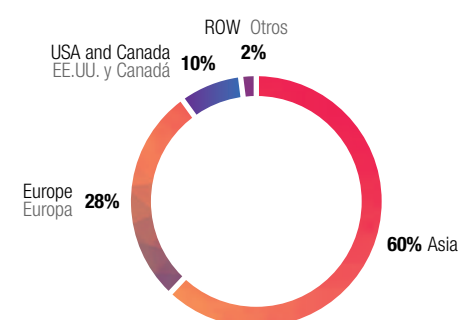
EVOLUTION OF SALES BY GEOGRAPHIC MARKET

Evolución de las ventas por mercado geográfico



BREAKDOWN OF FIGURES BY MARKET

Desglose de cifras por mercado



As far as the evolution of the large **geographical areas** is concerned, different situations must be mentioned: Sales percentage in Asia increased in relation to 2017 due to the exceptional order received from Middle East. In addition to this impact, it is worth mentioning TUBACEX's excellent performance on the American market in the current legal and custom changes background. Europe's percentage decreased due to the good behavior of the other two areas, where sales volume also increased in absolute terms.

- **The European market**, still the main market for Tubacex Group, showed a continuous flow of orders throughout the year, although its focus moved from the distribution market at the start of the year, to the project oriented market segment which ended the year strongly. Fortunately, the demand apathy which dominated some areas such as the North Sea in 2017 has vanished and demand was maintained at a constant improvement rate, and in particular towards the last months of the year. The main

En lo que respecta a la evolución de las grandes **áreas geográficas** cabe hablar de distintas situaciones. El porcentaje de ventas en Asia se ha incrementado con respecto a 2017 debido a un pedido excepcional recibido de Oriente Medio. Al margen de este efecto cabe destacar el excelente comportamiento de TUBACEX en el mercado americano en el marco de los cambios legislativos y arancelario. Europa ha bajado porcentualmente debido al buen comportamiento de las otras dos áreas, ya que su volumen de ventas también ha aumentado en términos absolutos.

- **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, si bien el foco ha ido variando del mercado de la distribución a comienzos de año para terminar muy fuerte en el segmento de mercado orientado a proyectos. Afortunadamente, la atonía de demanda que caracterizó a determinadas áreas como el Mar del Norte en 2017 ha desaparecido y la demanda ha mantenido un ritmo de mejora constante, en particular en los últimos meses

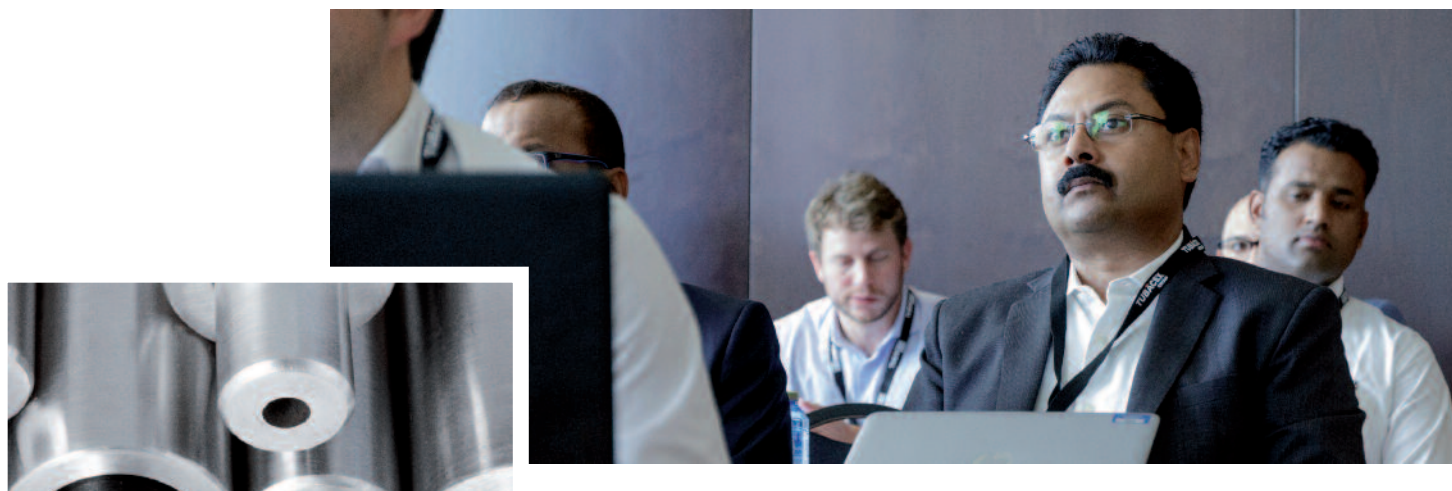


positive aspects to be highlighted are the good situation enjoyed by the precision tube market and the arrival of significant projects on the markets such as umbilicals. Germany (with very good demand for precision tubes) and Italy (with a clearly improved steel sector) have become our main direct sales markets; while the North Sea and Eastern Europe (Russia, in particular) are the main final destination of our products oriented to the project market. To strengthen these two market areas which are key for the projects market, TUBACEX intends to reinforce its commercial presence in the United Kingdom and Russia.

- **The American market** improved in relation to 2017 in the United States. In particular, oil extraction recovered, and the shale gas industry situation also improved, with a growing evolution in the volume of wells in exploitation. This was also accompanied by the positive impact of the aforesaid legal and customs measures applied under Section 232, given the important production presence of TUBACEX in that country. Both TSS Houston and Salem Tube enjoyed a very visible improvement in sales and profitability levels, although they were slightly impacted by the evolution of the euro-dollar exchange rate in the last months of the year. It is worth mentioning TUBACEX secured major orders in the Petrochemical sector. On the other hand, in Latin-America the financial year was characterized by an extremely weak demand which was conditioned by the evolution of the Brazilian market. Although the outlook for 2019 is more positive, with the announced recovery of investment volumes in Petrobras, sales in this area during 2018 were low.

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. 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. Para reforzar estos dos últimos mercados, claves en el mercado de proyectos, TUBACEX se plantea reforzar su presencia comercial en Reino Unido y Rusia.

- **El mercado americano** ha mejorado respecto a 2017 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. Esto se ha visto complementado por el positivo impacto de las mencionadas medidas legales y arancelarias aplicadas en el caso 232, dada la importante presencia productiva de TUBACEX en este país. Tanto TSS Houston como Salem Tube han mostrado una mejora muy clara en sus volúmenes de venta y rentabilidad, viéndose positivamente afectados por la relativa estabilidad en 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. 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 2019, con una anunciada recuperación en los volúmenes de inversión de Petrobras, las cifras de ventas en 2018 en esta zona han sido bajas.



COMMERCIAL STRUCTURE

Estructura comercial

• **Asian markets**, apart from the OCTG order in Middle East already mentioned, were marked by a dual development, with a stabilization in demand in the power generation sector in China, which was partially offset by an improvement in other sectors, especially in its refinery market, and a growth of other Asian markets, particularly in India.

On these markets, given the strong competition from low cost producers, the Group's gradual evolution from the standard product towards high value-added ones on the one hand, and enhanced productivity on the other, is particularly relevant. Improved production capacity in Tubacex India and Awaji Stainless proceeds with the development of new investments. From a purely commercial point of view, stock and service centers have consolidated in the region (TSS Middle East in Dubai and TSS India), and the other offices currently in operation in Asia have been strengthened. This is the highest growth potential region worldwide and one of the main sales strategy cores for Tubacex Group.

Special mention to the African market. Although a smaller market in quantitative terms and quite often purchase decisions are made out of Africa, TUBACEX believes in its wide potential for developing an opportunity to improve our company position with our main focus placed on Egypt, the Maghreb and offshore projects.

• Los **mercados asiáticos**, al margen del citado pedido de OCTG en Oriente Medio, se han caracterizado por un desarrollo dual, con la estabilización de la demanda en el sector de generación eléctrica en China que ha sido parcialmente compensada una mejora en el resto de sectores, especialmente en el mercado de refino en China y por el crecimiento de otros mercados asiáticos – particularmente el mercado indio.

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 en Tubacex India y Awaji Stainless continúa con el desarrollo de nuevas inversiones. Desde un punto de vista puramente comercial, se ha producido la consolidación de los centros de stock y servicio en la región (TSS Middle East en Dubai y TSS India), así como la potenciación de las restantes oficinas actualmente operativas en Asia. Esta 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 África. Si bien se ha tratado de un mercado cuantitativamente menor, y donde en muchos casos la decisión de compra se sitúa fuera del continente, TUBACEX confía en su amplio potencial de desarrollo oportunidad de mejorar su posicionamiento, siendo Egipto, el Magreb y los proyectos offshore el principal foco.

TUBACEX has 15 production centers (12 at the end of 2018) and 16 service centers in the three continents. Furthermore, it has a sales network with fifteen sales offices that are complemented by an extensive network of agents, which covers the global market of seamless stainless steel tubes.

The sales offices, which are structured in three large geographical areas (Europe, America & Asia, and Africa), are responsible for sales in their respective markets. The Group also has product managers who reinforce the activity of the sales network particularly in the case of projects and new developments, providing more specialized technical and commercial support in products such as OCTG, SURF applications (umbilicals and other underwater tubes), the Mid & Downstream industries, the power generation industry, the fertilizer industry, and others.

Additionally, the Group has its own warehouses in the different market areas (Spain, France, Austria, India, the Middle East, the USA, Brazil and China) which strengthens the channel oriented to large distributors and replacement markets.

In 2018, the offices currently operating in Asia were reinforced, as this is the region with the highest growth potential worldwide and one of the main axes for the development of Tubacex Group commercial strategy. Regarding 2019, the Group will increase its commercial presence in the North Sea and Russia.

TUBACEX cuenta con 15 centros productivos (12 a cierre de 2018) y 16 centros de servicio en los tres continentes. Adicionalmente, cuenta con una red comercial con 15 delegaciones propias que, complementada por una amplia red de agentes, permite cubrir todo el mercado mundial.

Las oficinas comerciales, estructuradas en tres grandes áreas geográficas (Europa, América y Asia y África) se encargan de las ventas en sus respectivos mercados. El Grupo también cuenta con responsables de producto que, particularmente en el caso de los proyectos y en los nuevos desarrollos, refuerzan la actividad de la red de ventas aportando soporte técnico y comercial de carácter más especializado en productos como el OCTG, las aplicaciones SURF (umbilicales y otros tubos de instalación bajo el mar), las industrias Mid & Downstream, la industria de generación eléctrica, la industria de fertilizantes y otros.

Adicionalmente el grupo cuenta con almacenes propios en distintos mercados (España, Francia, Austria, India, Oriente Medio, Estados Unidos, Brasil y China) con los que refuerza el canal orientado a los grandes distribuidores y a los mercados de reposición.

En 2018 se ha producido la potenciación de las 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 2019, el grupo potenciará su presencia comercial en el Mar del Norte y Rusia.

CAPITAL EXPENDITURE

Inversiones

TUBACEX invested €25.9 million in technical installations and machinery during 2018. Most of these investments were aimed at: either boosting our plants efficiency, as a 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 25,9 millones de euros en instalaciones técnicas y maquinaria durante 2018. La mayoría de estas inversiones están orientadas o bien al aumento de la eficiencia en las plantas, consecuencia 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.

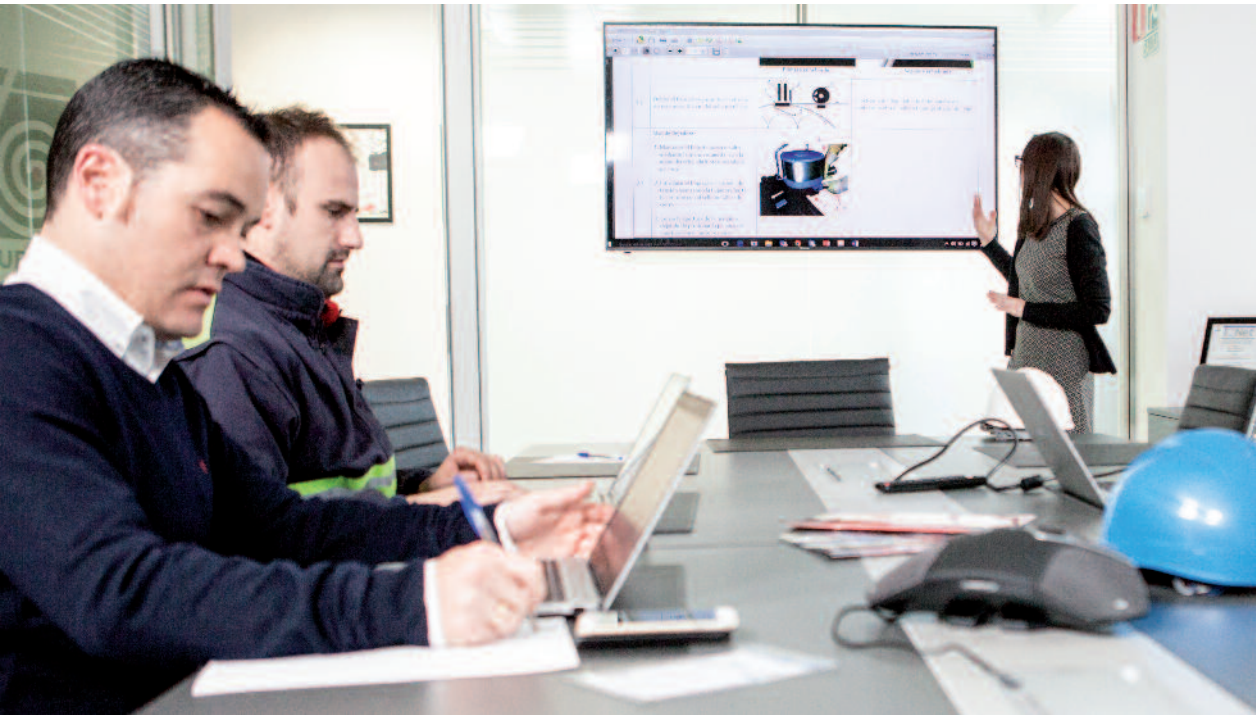


Over the last five years, TUBACEX has invested over €150 million in strategic product development and process improvement. This investment becomes even more relevant taking into account the severe crisis endured by the sector since 2014. It also shows the Group's belief in our strategic positioning as 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 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 casi 150 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.

Some of the highlights in 2018 include but are not limited to: the construction of Tubacoat facility for industrialization of the ceramic coating solutions developed over recent years; the purchase of variable-height ingot molds for Acerálava which enable increasing the product portfolio; the installation of a Manufacturing Execution System (MES) in Spanish plants to facilitate the traceability of each part. This is a necessary condition in many Premium products as well as investments associated with the increased capacity in SBER umbilicals plant.

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 2018 destacan, entre otras, la construcción de una instalación para la industrialización de Tubacoat, la solución de recubrimiento cerámico desarrollada durante los últimos años; la adquisición de nuevas lingoteras para Acerálava de altura variable que permitan incrementar el portfolio de producto, instalación de un "Manufacturing Execution System (MES)" en las fábricas de España que permitan la trazabilidad pieza a pieza (condición necesaria en muchos de los productos premium) así como las inversiones asociadas al incremento de capacidad dentro de la fábrica de umbilicales de SBER.

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

These investments included automation and redesign of several processes with the aim of reducing lead times and manufacturing costs, while others focused on improving processes and continuing to make progress in the implementation of lean manufacturing in all Group plants. In this context, the installation of oxy-gas heating burners to improve combustion while reducing gas consumption in Aceralava, as well as the design of new containers in SBER leading to shorter cold cycles and reduced melting loss, are worth noting among others.

In addition, the purchase of 6 Pilger rolling machines, as well as the investment made to increase their efficiency and equip them with the latest market performance, were also major investments. These rolling machines will be located in TUBACEX Prakash (2), SBER (1) and the new plant being built by the Group in the USA (3).



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 y rediseño de varios procesos, con el objetivo de reducir los tiempos y el coste de fabricación, así como las inversiones con el objetivo de mejorar los procesos y seguir avanzando en la implantación de la metodología lean en todas las fábricas del Grupo. En este sentido destacan la instalación en Acerálava de quemadores de calentamiento por oxigas para la mejora de la combustión y reducir así el consumo de gas y el diseño de nuevos contenedores en SBER que permitan reducir los ciclos de frío y reducir la merma del proceso.

También hay que mencionar la compra de 6 máquinas de laminación (Pilger) y la inversión realizada para aumentar su eficiencia y dotarlas de las últimas prestaciones del mercado. Dichos laminadores se ubicarán en TUBACEX Prakash (2), SBER (1) y la nueva fábrica que el Grupo está construyendo en EE.UU. (3).

CAPITAL EXPENDITURE AIMED AT INCREASING EFFICIENCY AND OPERATIONAL IMPROVEMENT

Inversiones orientadas hacia el aumento de la eficiencia y la mejora operativa



INDUSTRIAL PLAN FOR CONVENTIONAL PRODUCTS

Plan industrial para el producto convencional

Following the Group's strategic objective of placing conventional product manufacturing in Asian plants, a major investment was made in TUBACEX Prakash in India and TUBACEX Awaji in Thailand. In India, two rolling machines (Pilger) were purchased, as previously mentioned, to increase installed capacity while improving the current quality; a polishing line and non-destructive test facility, a raw material preparation cell and the upgrading and revamping of laboratories. In Thailand, an integral plan was undertaken, from the building construction, upgrading of all equipment including furnaces or forgeries, as well as purchasing the tooling necessary to extend the product range.

It is also important to mention the Group's investment in the network of TSS warehouses which started a few years ago and is now allowing us to get closer to our end users.

Siguiendo el objetivo estratégico del Grupo de localizar la fabricación del producto convencional en las plantas asiáticas se ha realizado una importante inversión en TUBACEX Prakash en India y TUBACEX Awaji en Tailandia. En la India destaca la compra de dos nuevas máquinas de laminación (Pilger), mencionadas anteriormente, para incrementar la capacidad instalada y mejorar la calidad existente, una línea de pulido y ensayos no destructivos, una célula de preparación de materia prima y la modernización y actualización de los laboratorios. En Tailandia se ha acometido un plan integral desde la propia construcción del edificio, la actualización de todos los equipos como hornos o forjas así como la compra del utillaje necesario para incrementar el portfolio de producto.

Es importante comentar la inversión del Grupo en la red de almacenes de TSS comenzada hace algunos años y que está permitiendo mejorar la cercanía al cliente final.



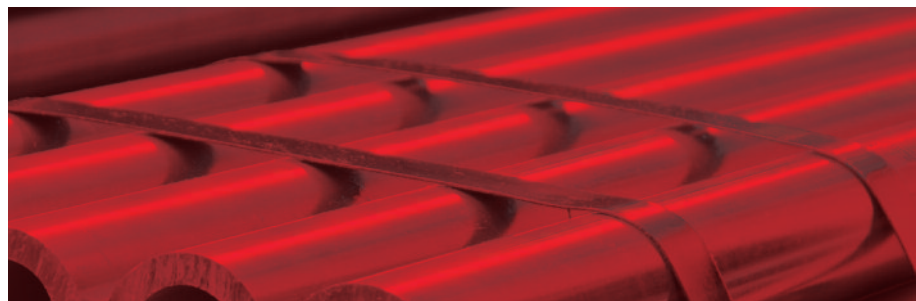
R&D&I CAPITAL EXPENDITURE Inversiones I+D+i

In 2018, 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 2018 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 solo 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.



TUBACEX
GROUP



4

ANNUAL REPORT
INFORME ANUAL
2018

STRATEGY

Estrategia

4.1

MOVING FORWARD IN THE VALUE CHAIN

Avanzando en la cadena de valor

4.2

INNOVATION: BEYOND THE PRODUCT

Innovación: más allá del producto

MOVING FORWARD IN THE VALUE CHAIN

Avanzando en la cadena de valor



"We have understood the needs of our clients, offering them the widest dimensional range on the market and the most advanced technical capabilities. Likewise, we have rounded out our portfolio with tailored finish services. Furthermore, we have also maintained an open door for collaboration and joint development of tailored solutions. In sum, we are growing to help our clients grow".

"Hemos entendido las necesidades de nuestros clientes ofreciendo la gama dimensional más completa del mercado y las capacidades tecnológicas más avanzadas. Igualmente, hemos complementado nuestro portfolio con servicios de acabado a medida. Y no solo eso, sino que hemos mantenido una parcela abierta a la colaboración y el codesarrollo de soluciones a medida. En definitiva, crecer para hacer crecer a nuestros clientes".

Jesús Esmorís CEO TUBACEX



Objective 1: Reinforcing TUBACEX position as a global supplier of integrated tubular solutions
To achieve this, we need to grow throughout the entire value chain and be present at all stages required to offer an integrated solution: from concept design to installation and maintenance of the solution.

Objective 2: Reducing volatility
Through three main channels: diversification of activity sectors using the products, product diversification towards higher value-added products and geographic diversification with focus on special markets.

Objective 3: Growing in a profitable and sustainable way
This is a two-stage objective: during the first stage, with a standardized market and the current sales mix; and a second stage, once full positioning as a supplier of integrated tubular solutions has been achieved.

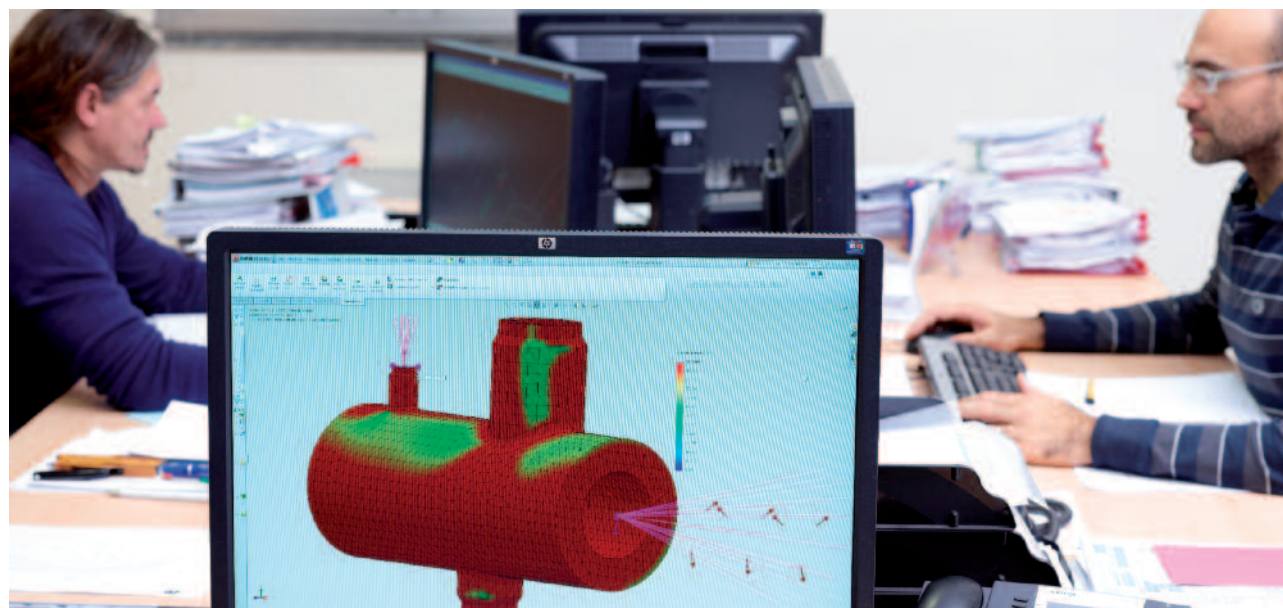
Objective 4: Obtaining a level of excellence exceeding 500 in the EFQM model
TUBACEX is currently subject to self-assessment to measure the evolution of excellence in the organization. Since 2013, results show a positive evolution in all assessment criteria with particularly outstanding results in "Strategy", "Leadership" and "Products, Processes and Services".

Objetivo 1: Reforzar el posicionamiento de TUBACEX como proveedor global de soluciones tubulares integrales
Para ello, es necesario crecer en toda la cadena de valor y estar presente en todas las fases necesarias para ofrecer una solución integrada, desde el diseño del concepto hasta la instalación y mantenimiento de la solución.

Objetivo 2: Reducir la volatilidad
A través de tres vías fundamentales: diversificación de los sectores de actividad que emplean los productos, diversificación de productos hacia aquellos con mayor valor añadido y diversificación geográfica impulsando la presencia en mercados clave.

Objetivo 3: Crecer de manera rentable y sostenible
Se trata de un objetivo a dos etapas; en una primera fase, con un mercado normalizado y el actual mix de ventas; y una segunda tras alcanzar el posicionamiento completo como proveedor de soluciones tubulares integrales.

Objetivo 4: Obtener un nivel de excelencia por encima de 500 en el modelo EFQM
TUBACEX se somete anualmente a una autoevaluación para medir la evolución de su excelencia en la organización. Los resultados desde 2013 muestran una evolución favorable en todos los criterios de evaluación con resultados destacables especialmente en los criterios de "Estrategia", "Liderazgo" y "Productos, Procesos y servicios".



MARKET POSITIONING STRATEGY →

First, through the correct allocation of products to be manufactured in the plants; while promoting Tubacex Service Solutions (TSS) model on the other hand. Secondly, reinforcing the whole “package” offer and, finally committing to grow wherever the clients may be located.

BUSINESS STRATEGY →

Focusing on the Premium segment and continuous development of new products helping to position the company close to end users, while standard product demand is channeled through TSS.

MANAGEMENT STRATEGY →

With the aim of boosting productivity and efficiency by driving the implementation of lean methodologies in all plants (Tubacex Production System), as well as plant digitalization tools.

DEVELOPMENT STRATEGY →

Focusing our strategy on the clients to improve the global efficiency of their projects and processes, while turning their most demanding needs into specific jointly developed high technological value solutions.

ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO →

En primer lugar a través de una correcta asignación del producto a fabricar en las plantas, impulsando por otro lado el modelo de Tubacex Service Solutions (TSS). En segundo lugar, reforzando la oferta de “paquete” completo y, finalmente apostando por crecer allá donde se encuentran los clientes.

ESTRATEGIA DE NEGOCIO →

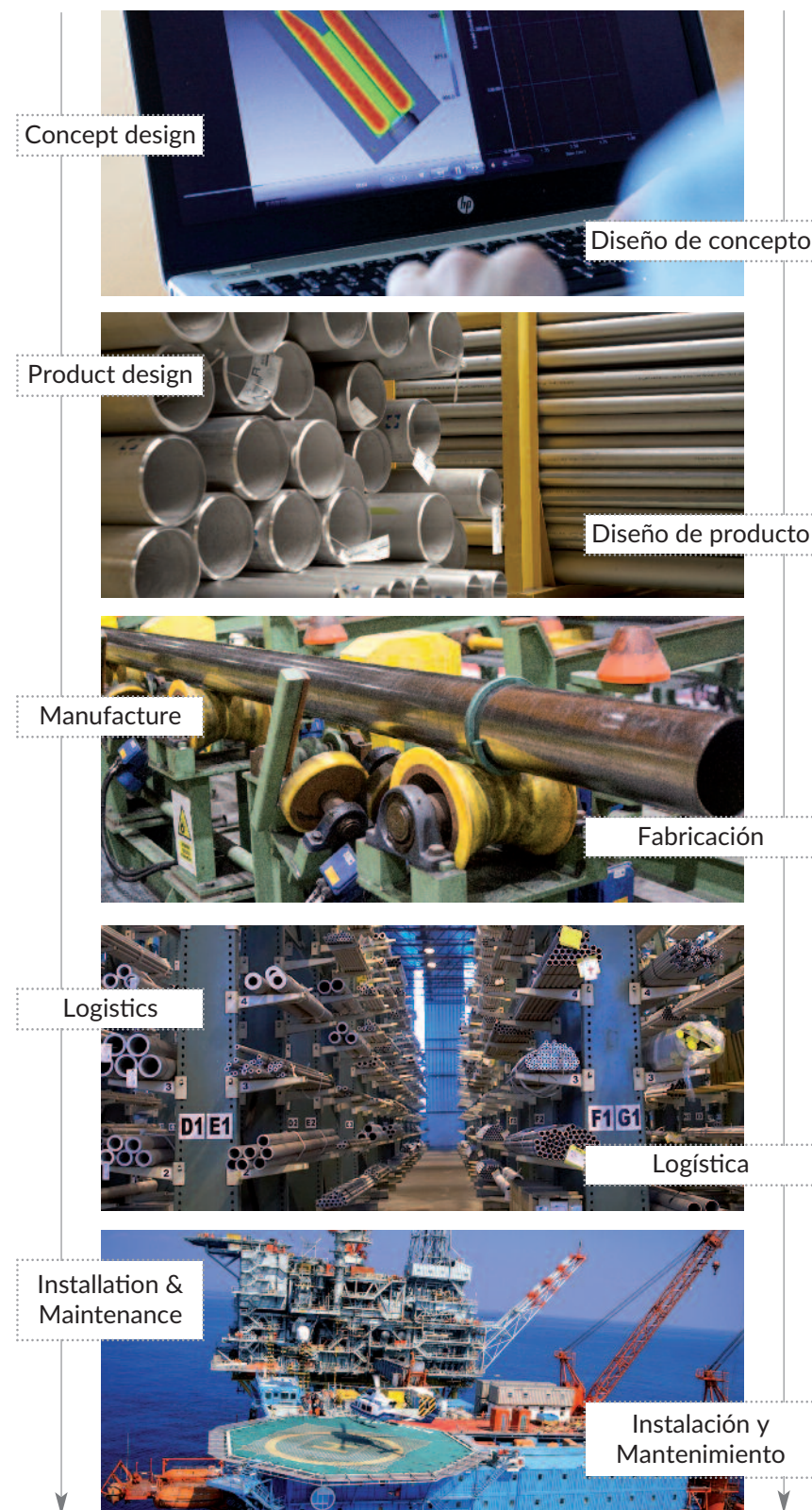
Foco en segmento Premium y desarrollo permanente de nuevos productos que ayuden a posicionar a la compañía en clientes finales, a la vez que se canaliza la demanda de producto estándar a través de TSS.

ESTRATEGIA DE GESTIÓN →

Con el objetivo de aumentar la productividad y eficiencia a través del impulso de la implantación de metodologías Lean en todas las plantas (Tubacex Production System) así como herramientas para la digitalización de las plantas.

ESTRATEGIA DE DESARROLLO →

Estrategia centrada en el cliente para mejorar la eficiencia global de sus proyectos y procesos convirtiendo las necesidades más exigentes en soluciones específicas de alto valor tecnológico desarrolladas conjuntamente.



Global supplier
of solutions
and services

Proveedor
global de
soluciones y
servicios

INNOVATION: BEYOND THE PRODUCT

Innovación: más allá del producto



According to the corporate strategic vision, TUBACEX is developing a value proposal based on integral solutions with a high technology component for the most demanding markets.

This approach requires the development of products, technologies and skills which go beyond the conventional tube but move into the solution concept. This more global concept is associated with a corporate capacity to offer the whole set of tubular products and services capable of optimizing clients' processes while improving the efficiency of their projects. This approach requires a network made up of clients, partners, suppliers, technology centers and universities working in collaboration to face the industry challenges.

In 2018, TUBACEX continued to boost its R&D activity establishing the pillars of future projects which will materialize in forthcoming years. On the other hand, different innovative solutions have already seen the light in the tubular sector. A good example of this is the launching of TUBACEX's own welding technology. Thus, in 2018 TUBACEX continued to make progress in their range of services thanks to the joint development of a type of welding capable of offering a complete solution to clients, when steel grades which are not generally available on the market are required.

Another milestone of the year was the start of TUBACOAT industrialization process. TUBACEX has been working to develop ceramic coatings since 2009 but this effort intensified since the creation of TUBACOAT start-up in 2012. After several years of product testing at the clients' facilities, and once good results were obtained, TUBACEX started to launch an industrial facility aimed at the automation of the manufacturing process and to respond to demand after the excellent acceptance by the clients. The ceramic coatings offered by TUBACOAT represent a new efficient solution to a large number of operative issues, both in the refine and petrochemical process realm, as well as in the field of power generation based on biomass or municipal solid waste.

De acuerdo con su visión estratégica, TUBACEX está desarrollando una propuesta de valor centrada en soluciones integrales con un alto componente tecnológico, para los mercados más exigentes.

Este enfoque requiere desarrollar productos, tecnologías y capacidades que van más allá del tubo convencional para pasar al concepto de solución. Este concepto más global está ligado a la capacidad de la compañía de ofrecer el conjunto completo de productos tubulares y servicios capaces de optimizar los procesos de los clientes y mejorar la eficiencia de sus proyectos. Una aproximación que exige disponer de una red integrada por clientes, aliados, proveedores, centros tecnológicos y universidades que trabajen de manera colaborativa para hacer frente a los desafíos de la industria.

Durante 2018, TUBACEX ha continuado intensificando su actividad en I+D sentando las bases de futuros proyectos que verán la luz a lo largo de los próximos años. Por otro lado, ha materializado distintas soluciones innovadoras en el ámbito tubular. Un ejemplo de ello es el lanzamiento de su propia tecnología de soldadura. Así, durante 2018 TUBACEX ha continuado avanzando en su gama de servicios gracias al codesarrollo de un tipo de soldadura capaz de ofrecer a sus clientes una solución completa cuando se requieren grados de acero no disponibles en el mercado de forma general.

Otro hito relevante durante el año ha sido el inicio del proceso de industrialización de TUBACOAT. TUBACEX ha estado trabajando en el desarrollo de recubrimientos cerámicos desde el año 2009, y más intensamente desde la creación de la start-up TUBACOAT en 2012. Tras varios años de prueba de producto en instalaciones de cliente, y tras los buenos resultados obtenidos, TUBACEX inició la puesta en marcha de una instalación industrial para automatizar el proceso de fabricación y dar respuesta a la demanda tras la buena aceptación por parte de los clientes. Los revestimientos cerámicos que ofrece Tubacoat suponen una nueva y eficiente solución para un gran número de problemas operativos, tanto en el mundo del refino y proceso petroquímico, como en la generación de energía a partir de biomasa o residuos urbanos.



Another relevant project undertaken in 2018 was the manufacturing and related R&D of the first prototypes for a new coal-fired thermal power station technology at very high temperature, currently under development in India and with high potential in the medium-long term. This new Indian technology will allow a significant cut in CO2 emissions per energy unit produced, without renouncing to use coal as a source of energy which is necessary for this country.

On the other hand, even though it still represents a small business percentage, it is worth highlighting the strong growth experienced by TUBACEX's aerospace business, which is the result of joining together several R&D projects in technological as well as new product development.

Otro proyecto relevante desarrollado en 2018 ha sido la fabricación, e I+D asociado, de los primeros prototipos para una nueva tecnología de centrales térmicas de carbón a muy alta temperatura que se está desarrollando en la India, y que supone un alto potencial en el medio-largo plazo. La nueva tecnología india permitirá una reducción significativa de las emisiones de CO2 por unidad de energía producida, sin renunciar al carbón como fuente de energía, necesaria en ese país.

Por otra parte, aunque todavía supone un porcentaje pequeño del negocio, cabe destacar el gran crecimiento que está teniendo para TUBACEX el negocio aeroespacial, y que es el resultado de la suma de diversos proyectos de I+D, tanto de desarrollo tecnológico como de nuevos productos.

INDUSTRY 4.0 Industria 4.0

TUBACEX is taking part in a global acceleration of the technological change facilitated by digitalization. Thus, the company is undertaking the adoption of digital technologies and Industry 4.0 concepts as a strategic need, implementing a growing number of technological innovation projects in production plants, which will enable the company to remain in a global leadership position.

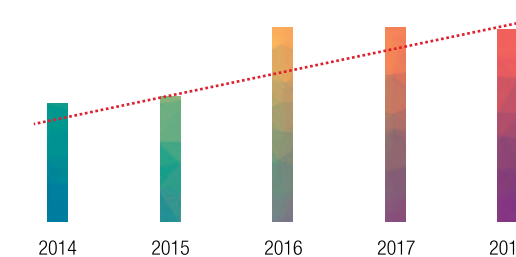
An intensified collaboration with external players as well as technological acceleration, and the increasingly stronger emergence of digitalization are all contributing to change TUBACEX's innovation process approach. Open innovation is the correct way to innovate, the multi-disciplinary approach is becoming more and more necessary, and collaboration with technological start-ups is now emerging as a new skill to develop.

TUBACEX está siendo partícipe de una aceleración global del desarrollo tecnológico, facilitada por la digitalización. Así, está asumiendo la adopción de tecnologías digitales, y los conceptos de Industria 4.0 como una necesidad estratégica, asumiendo un creciente número de proyectos de innovación tecnológica en sus plantas productivas que le permitirán seguir siendo una referencia a nivel mundial.

Tanto la intensificación de la colaboración con agentes externos, como la aceleración tecnológica y la irrupción cada vez con más fuerza de la digitalización, están provocando un cambio en el enfoque del proceso de innovación de TUBACEX. La innovación abierta es la forma adecuada de innovar, el enfoque multidisciplinar es cada vez más necesario, y la colaboración con start-ups tecnológicas aparece como una nueva capacidad a desarrollar.



EFFORTS IN R&D AND TECHNOLOGICAL INNOVATION (ECONOMIC AMOUNT)
Esfuerzo en I+D e Innovación tecnológica (cuantía económica)





TUBACEX
GROUP



5

ANNUAL REPORT
INFORME ANUAL
2018

TUBACEX SHARES IN 2018

La acción de TUBACEX
en 2018

TREASURY STOCK

Autocartera

DIVIDEND

Dividendo

TUBACEX SHARES IN 2018

La acción de TUBACEX en 2018

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.

In 2018, TUBACEX share underwent a sharp correction of 25.4%, in line with the other sector companies, and a particularly negative performance during the last months of the year, marked by the generally poor behavior of stock markets.

At year-end closure on December 31st 2018, TUBACEX share price was at €2.50 representing a market capitalization of €332.4 million in relation to that of €445.5 million at the close of 2017.

The highest listed price of TUBACEX shares during the year was 3.60 euros per share and it occurred on 8 May. The lowest trading price, on the other hand, was 2.46 Euros per share which was on 28th December.

Regarding share liquidity, the number of shares traded from January to December 2018 amounted to 77.2 million shares, with effective trading of €244.8 million. The share turnover was 58% of capital compared to 77% the previous year.

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.

En 2018 la acción de TUBACEX sufrió una corrección del 25,4%, en línea con el resto de las compañías del sector, y con un comportamiento especialmente negativo en los últimos meses del año, caracterizados por la mala evolución general de los mercados de valores.

La acción de TUBACEX cerró el 31 de diciembre de 2018 en 2,50 euros por acción, lo que supone una capitalización bursátil de 332,4 millones de euros frente a los 445,5 millones de euros de cierre de 2017.

La cotización máxima de las acciones de TUBACEX durante el ejercicio ha sido de 3,60 euros por acción y se produjo el 8 de mayo. La cotización más baja, por el contrario, fue de 2,46 euros por acción el día 28 de diciembre.

Por lo que se refiere a la liquidez del valor, el número de acciones negociadas entre enero y diciembre de 2018 ha sido de 77,2 millones de títulos con una contratación efectiva de 244,8 millones de euros. La rotación de la acción se sitúa así en el 58% del capital frente al 77% del año anterior.

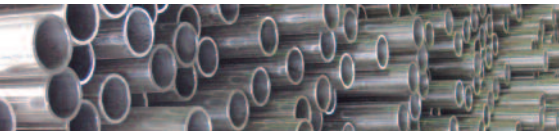
TUBACEX EVOLUTION ON THE STOCK MARKET

Evolución de TUBACEX en bolsa

		2016	2017	2018
Share capital (million €)	Capital social (mill. €)	59.84	59.84	59.84
Nominal value of shares (€)	Nominal de las acciones (€)	0.45	0.45	0.45
Number of shares (million)	Títulos admitidos a cotización (mill.)	132.98	132.98	132.98
Share price	Precio de la acción			
Maximum	Máximo	2.91	3.80	3.60
Minimum	Mínimo	1.41	2.75	2.46
Last	Último	2.73	3.35	2.50
Annual evolution (%)	Evolución anual (%)	56.0%	22.7%	-25.4%
Trading frequency (%)	Frecuencia de negociación (%)	100%	100%	100%
Trading volume	Volumen de contratación			
Millions of shares	Millones de títulos	74.30	103.00	77.17
Million €	Millones de euros	164.60	328.66	244.77
Rotation (times share capital)	Rotación (veces el capital)	0.56	0.77	0.58
Market capitalization (million €)	Capitalización bursátil (mill.€)	363.03	445.48	332.45

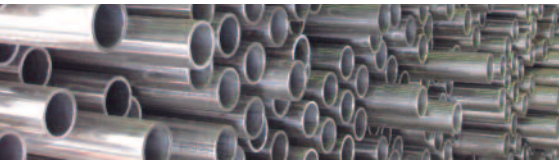
DIVIDEND

Dividendo



TREASURY STOCK

Autocartera



There have been no movements in the company's treasury stock. As of December 31, 2018, the number of TUBACEX shares held by Group companies was 1,942,975, a figure that represents 1.46% of the capital.

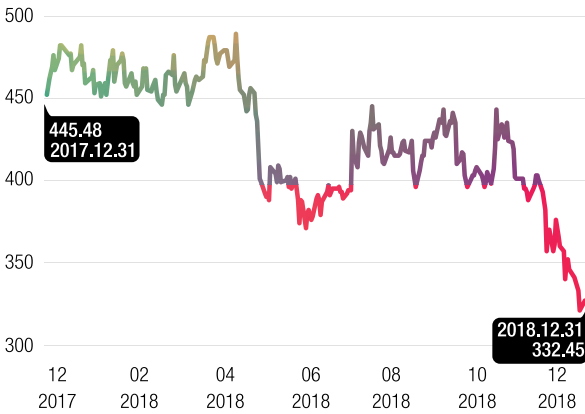
Durante el ejercicio no se han producido movimientos en la autocartera de la compañía. A 31 de diciembre de 2018 el número de acciones de TUBACEX en poder de sociedades del Grupo es de 1.942.975 títulos, representativos de un 1,46% del capital social.

The financial year 2018 result amounted to €17.39 million. In line with the Tubacex Group's commitment, the Board of Directors proposes the distribution of 34.5% of the Group's net profit, which represents a total payout of €6.0 million and a gross dividend per share of €0.0458. On January 18, a gross dividend of €0.0229 per share was paid on account and once the annual accounts were prepared, the Board of Directors proposed to the AGM that an additional payout of the same gross dividend per share (€0.0229) be distributed.

El resultado del ejercicio 2018 asciende a 17,39 millones de euros. En línea con el compromiso del Grupo Tubacex, el Consejo de Administración propone el reparto del 34,5% del beneficio neto del Grupo, lo que supone un desembolso total de 6,0 millones de euros y un dividendo bruto por acción de 0,0458 euros. Con fecha 18 de enero se repartió un dividendo a cuenta de 0,0229 euros brutos por acción y tras la formulación de las cuentas anuales, el Consejo de Administración ha propuesto a la Junta de Accionistas el pago de un dividendo complementario de la misma cuantía (0,0229 euros brutos).

MARKET CAPITALIZATION IN 2018

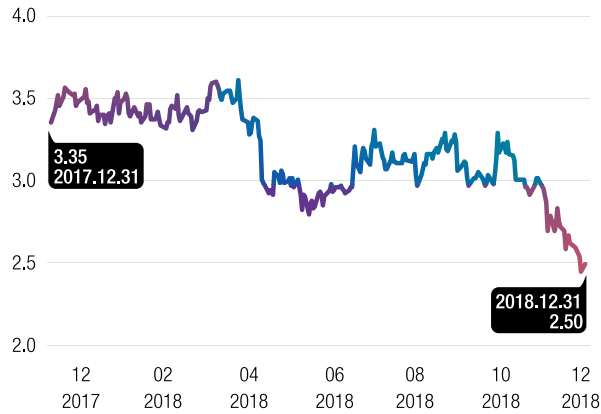
Capitalización bursátil en 2018



Figures in million euros Cifras en millones de euros

SHARE PRICE EVOLUTION IN 2018

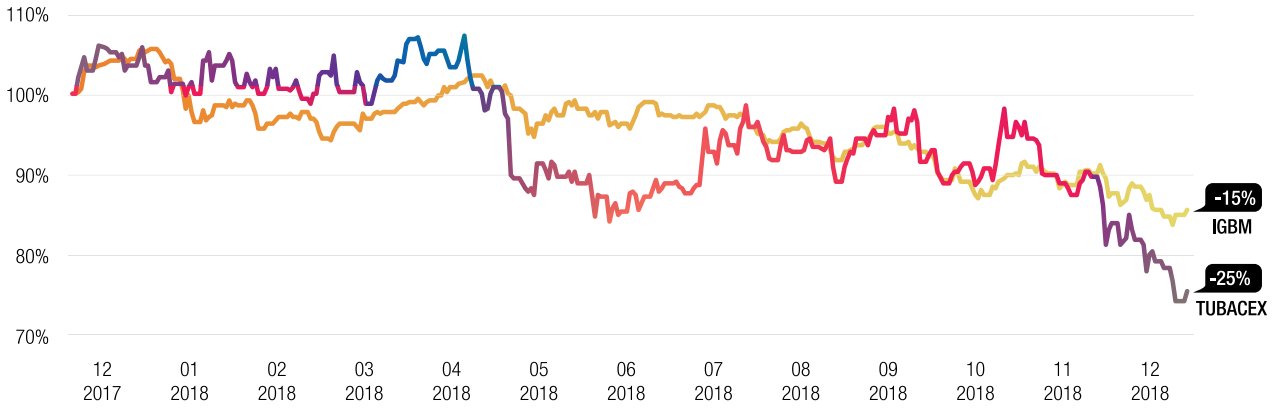
Evolución del precio de la acción en 2018



Figures in euros Cifras en euros

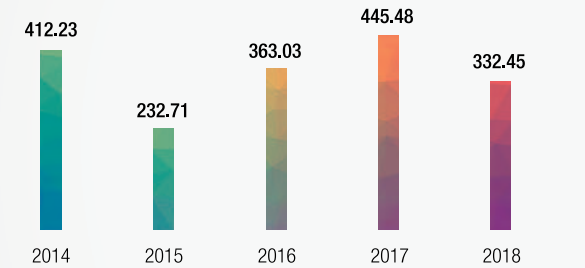
TUBACEX COMPARED WITH THE IGBM

TUBACEX comparada con el IGBM



MARKET CAPITALIZATION EVOLUTION

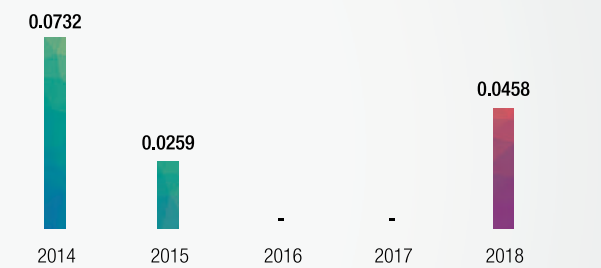
Evolución de la capitalización bursátil



Figures in million euros Cifras en millones de euros

DIVIDEND PER SHARE EVOLUTION¹

Evolución del dividendo bruto por acción¹



Figures in euros Cifras en euros
¹ Charged to results of that financial year Con cargo a los resultados generados ese año

TUBACEX IN THE STOCK MARKET

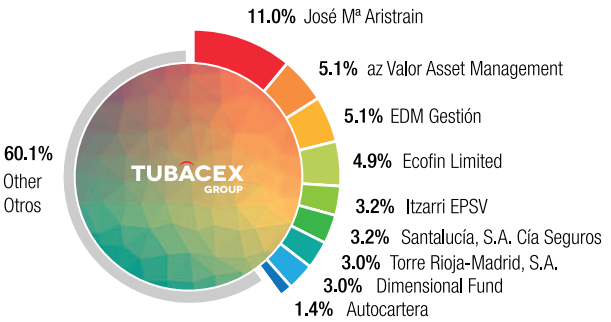
TUBACEX en bolsa

Share Capital (mill. €)	Capital social (mill. €)	59.84
Number of shares	Nº de acciones	132,978,782
Closing share price (€)	Cotización de cierre (€)	3.50
Annual revaluation	Revalorización anual	-25.37%
No. of shares traded (million)	Nº de acciones negociadas (mill.)	77.17
Trading in Euros (million)	Negociación en euros (mill.)	244.77
Market Cap. (million €)	Capitalización bursátil (mill.€)	332.45
Total dividend (gross €/share)	Dividendo total (€ brutos / acción)	0.0458

TUBACEX SHAREHOLDING 12-31-2018

Accionariado de TUBACEX 31-12-2018

Source Fuente: CNMV (Spanish Securities Exchange Commission)





TUBACEX
GROUP



6

ANNUAL REPORT
INFORME ANUAL
2018

GENERATING VALUE

Generando valor

6.1

MATERIALITY

Materialidad

6.2

COMMITMENT TO CSR

Compromiso con la RSC

6.3

GOOD GOVERNANCE

Buen gobierno

6.4

RISK MANAGEMENT

Gestión de riesgos

6.5

OUR CLIENTS

Nuestros clientes

6.6

OUR PEOPLE

Nuestras personas

6.7

COMMUNITY RELATIONS

Relaciones con la comunidad

6.8

ENVIRONMENTAL MANAGEMENT

Gestión ambiental

6.9

SUPPLY CHAIN

Cadena de suministro

6.10

INVESTORS AND ANALYSTS

Inversores y analistas

MATERIALITY
Materialidad

TUBACEX develops its Mission and implements its Vision to meet Stakeholders' needs and expectations. The new process-based management model implemented in 2013, defines the key processes oriented to meeting the needs of stakeholders, as well as the different support and strategic management processes they depend upon.

TUBACEX desarrolla su Misión y establece su Visión para dar respuesta a las necesidades y expectativas de sus Grupos de Interés. Con su nuevo modelo de gestión por procesos, implantado en 2013, se definieron los procesos clave orientados a satisfacer las necesidades de los grupos de interés, así como distintos procesos de gestión de apoyo y estratégicos de los que se nutren.

STAKEHOLDERS CHART Grupos de interés



CHALLENGES IDENTIFIED IN 2018

Long-lasting customer relations.
Promote quality at all corporate levels.
Customer satisfaction.

Relación duradera con los clientes.
Fomentar la calidad en la entidad
a todos los niveles.
Satisfacción del cliente.

CLIENTS
CLIENTES

Create stable relationships with suppliers.
Hire suppliers who respect human rights.

Crear relaciones estables con los proveedores.
Contratar a proveedores que cumplan
los Derechos Humanos.

SUPPLIERS
PROVEEDORES

Training as a means to improve
the workforce professionalism.
Health & safety at work.

Formación como medio para mejorar la profesionalidad de los empleados.
Seguridad y salud en el trabajo.

EMPLOYEES
EMPLEADOS

PARTNERS / SHAREHOLDERS
SOCIOS / ACCIONISTAS

Meet expectations.
Long-lasting relationships with
partners / shareholders.

Satisfacción de expectativas.
Relación duradera con
socios / accionistas.

PUBLIC ADMINISTRATION
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

Contract transparency with Public Administrations.

Contratos transparentes con la
Administración pública.

COMMUNITY / CIVIL SOCIETY
COMUNIDAD / SOCIEDAD CIVIL

Invest in future generations
Social action for the Community.

Invertir en las generaciones del futuro
Acción social para la Comunidad.

ENVIRONMENT
MEDIOAMBIENTE

Use new environmentally-friendly technologies.

Identify environmental issues in the environment where we operate.

Uso de nuevas tecnologías
respetuosas con el medioambiente.
Identificación de los aspectos ambientales
del entorno donde opera.



COMMITMENT TO CSR
Compromiso con la RSC



ETHICAL BEHAVIOR Comportamiento ético

TUBACEX launched its Code of Conduct being aware of its role in the value chain and its capacity to promote policies to encourage ethical behavior. In sum, it was intended to promote the business in an environmentally friendly way, with all stakeholders involved, as well as carrying out our commercial activities under the framework of rigor, ethics and the strictest professionalism, and extending this commitment to the value chain.

Cuando TUBACEX lanzó su código de conducta lo hizo siendo consciente de su papel en la cadena de valor y su capacidad de impulsar políticas que promovieran comportamientos éticos. Se trataba en definitiva de impulsar el negocio de manera respetuosa con el medioambiente y con todos los grupos de interés afectados, así como el desarrollo de sus actividades comerciales enmarcadas en el rigor, la ética y la profesionalidad más estricta, extendiendo ese compromiso a su cadena de valor.



UNITED NATIONS GLOBAL COMPACT
Pacto Mundial de Naciones Unidas

In 2004, TUBACEX committed to implement the Ten Principles of the United Nations Global Compact in its operations and to report progress related annually. Since then the Company has become a member of the largest global network of committed business and professional leaders playing a major role in the creation of a sustainable agenda. This means TUBACEX had committed to operate responsibly and upholding principles in matters including human rights, labor, the environment and money laundering, according to the 10 action principles supported by the Global Compact. In January 2019, TUBACEX submitted its first annual Progress report for 2019 detailing the progress made and the policies implemented to meet the stakeholders' expectations.

TUBACEX se comprometió en 2004 a incorporar los Diez Principios del Pacto Mundial de Naciones Unidas en sus operaciones y a informar anualmente sus progresos, integrándose desde entonces en la mayor red del mundo de líderes empresariales y profesionales responsables jugando un papel importante en la creación de la agenda de sostenibilidad. De esta manera se comprometía a operar de manera responsable en materia de derechos humanos, trabajo, medio ambiente y anticorrupción, tomando como guía los 10 principios de actuación que integra el Pacto Mundial. En enero 2019 la compañía ha remitido su informe anual de Progreso correspondiente al 2018 detallando los avances y políticas establecidas para satisfacer las expectativas de los grupos de interés.

LOS PRINCIPIOS DEL PACTO MUNDIAL

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.
- 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.

THE FUNDACIÓN TUBACEX WORK AXLES Ejes de trabajo de la Fundación Tubacex



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

Furthermore, the Company supports the 2030 Agenda passed by the UN in favor of people, the planet and prosperity through the Sustainable Development Goals (SDGs) which TUBACEX encourages mainly through its Foundation: “Tubacex Foundation”.

Efforts oriented to the social development of the areas where the Group has a presence are channeled through this Foundation. As the Group experienced international expansion and growth, the will to channel all efforts through this body closely linked to the business strategy, emerged. Such a body will become the main channel to boost projects in **three major fields of activity**:

- **Training**, as a lever of growth. Facilitating access to a job and improving the employability of young people, in particular through vocational training programs.
- **Diversity**, promoting plans for social and labor integration of people with diverse talents.
- **Social action**, boosting economic growth for disadvantaged regions where the Group has a presence.

The Fundación Tubacex work axes specifically promote the following SDGs:

1. No poverty; 3 Good health and well-being; 4. Quality education; 5. Gender equality; 6. Clean water and sanitation; 8. Decent work and economic growth; 10. Reduced inequalities and 17. Partnership for the goals.

As well as channeling these SDGs through the Foundation, TUBACEX’s own activity is also oriented to provide value for stakeholders by fostering the economic development of the regions where it operates, promoting quality products to improve the efficiency of projects, safety and environmental impact, fostering pleasant work conditions, sustainable growth or seeking excellence in all scopes of activity as stated in the Mission Group.

Asimismo, promueven la Agenda 2030 adoptada por NNUU en favor de las personas, el planeta y la prosperidad a través de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) que TUBACEX impulsa principalmente a través de su propia Fundación: La Fundación Tubacex.

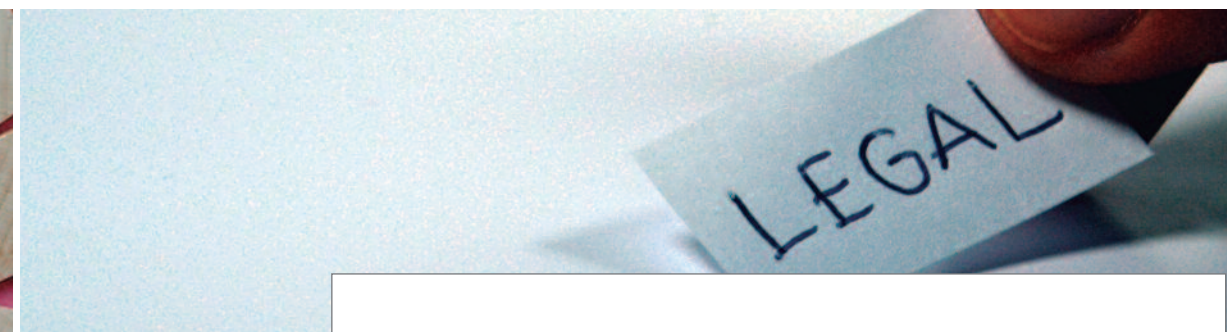
Dicha Fundación canaliza todos sus esfuerzos en el desarrollo social de las áreas donde tiene presencia. Con su crecimiento y expansión internacional surgió la voluntad de canalizar todos los esfuerzos a través esta entidad que, estrechamente vinculada con la estrategia empresarial, sirviera de cauce fundamental para el impulso de proyectos dentro de **tres grandes áreas de actuación**:

- **Formación**, como palanca de crecimiento. Facilitando el acceso a un empleo y la mejora de la empleabilidad de los jóvenes y destacando sus programas de formación dual.
- **Diversidad**, impulsando planes que mejore la integración social y laboral de las personas con talento diverso.
- **Acción social**, promoviendo el crecimiento económico de regiones desfavorecidas donde el Grupo tiene presencia.

Estos ejes de trabajo de la Fundación Tubacex concretamente, impulsan los ODS número:

1. Fin de la pobreza; 3. Salud y bienestar; 4. Educación de calidad; 5. Igualdad de género; 6. Agua limpia y saneamiento; 8. Trabajo decente y crecimiento económico; 10. Reducción de desigualdades y 17. Alianzas.

Además de la canalización de estos ODS a través de la Fundación, la propia actividad de TUBACEX está orientada para aportar valor a sus grupos de interés, a través del desarrollo económico de las regiones donde está presente, el impulso de productos de calidad que mejoren la eficiencia de los proyectos, la seguridad y su impacto medioambiental, la promoción de unas condiciones de trabajo agradables, el crecimiento sostenible o la búsqueda de la excelencia en todos los ámbitos de su actividad, tal y como recoge la Misión del Grupo.



TUBACEX always acts observing and in accordance with the applicable law.

TUBACEX actúa siempre de manera respetuosa y de acuerdo con lo que establezca la legalidad aplicable.

HUMAN RIGHTS Derechos Humanos

TUBACEX is fully committed to the protection of Human Rights as they underpin the laws applicable to all the business units upon which each business unit conducts its activity. Human Rights are fully protected by local legislation in each case and endorsed by all those who are part of the group. The company has several tools which demonstrate our full observance of Human Rights such as the corporate collective agreements or the Corporate Code of Conduct. As an instrument to follow-up policies related to Human Rights and understanding our 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 compliance with the applicable law as well as required by the Board of Directors as well as supervising any matters related to business ethics in the Group. To do so, there is an ethical channel used by the Compliance Director to receive and manage, if applicable, any claim or query regarding suspicious or questionable actions related to the Code of Conduct contents. During 2018, no claim has been made through this channel or by any other means.

TUBACEX aspires to be a global leading supplier of innovative tubular solutions in advanced materials, offering management excellence and sustainable profitability and always focused on people development.

TUBACEX está plenamente comprometida con la protección de los Derechos Humanos, siendo éstos la base de la legislación aplicable a todas unidades de negocio sobre la que cada unidad de negocio desarrolla sus actividades. Los Derechos Humanos se encuentran plenamente amparados por la legislación local en cada caso y refrendados por todas las personas que forman el grupo. La compañía cuenta con varias herramientas que evidencian el absoluto respeto de los Derechos Humanos como son los convenios colectivos de empresa o el Código de Conducta Corporativo.

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, la Comisión de Seguimiento tiene entre sus funciones la denuncia de 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 aplicable así como la autoimpuesta ante el Consejo de Administración y de vigilar los asuntos relacionados con la ética de los negocios dentro del Grupo. Para ello cuenta con un canal ético para recibir y gestionar en su caso por el Responsable de Cumplimiento cualquier denuncia o consulta de actuaciones sospechosas o dudosas relacionadas con el contenido del Código de Conducta. Durante el ejercicio 2018 no se ha recibido ninguna denuncia por este canal ni por ningún otro medio.

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.

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.

GOOD GOVERNANCE

Buen gobierno



TUBACEX is a company committed to transparency and good corporate governance practices. Throughout its history spanning more than fifty years, it has incorporated recommendations and international good practices in this field into its internal regulations. With a multidisciplinary and mainly independent governing body, it stands out for strictly 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. The Board of Directors is the highest governing body of TUBACEX, dependent on the Shareholders' General Meeting, to which it is accountable as the company's supreme body. Ordinary management is channeled through the Management Committee, led by the Group's CEO. Likewise, the Board of Directors has three specialized committees with specific responsibilities and powers.

TUBACEX es una sociedad comprometida con la transparencia y las buenas prácticas del gobierno corporativo. A lo largo de sus más de cincuenta años de historia ha ido incorporando a su normativa interna las recomendaciones y mejores prácticas internacionales en la materia. Con un órgano de gobierno multidisciplinar y mayoritariamente independiente se distingue 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. El Consejo de Administración es el máximo órgano de gobierno de TUBACEX, dependiente de la Junta General de Accionistas, a quien debe rendir cuentas como órgano soberano de la compañía. Canaliza la gestión ordinaria a través del Comité de Dirección, liderado por el primer ejecutivo del Grupo. Igualmente, el Consejo de Administración cuenta con tres comisiones especializadas con responsabilidades y atribuciones específicas.



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.

In 2018, the Ordinary General Meeting was held on May 23, with the participation of 53.77% of the total share capital, representing eight points of attendance more than in the previous meeting.
The issues addressed were:

- Review and approval of annual accounts.
- Appointment of directors.
- Approval of the remuneration policy for the administrators.
- Authorization to the Board to issue fixed income debentures and/or securities.

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.

La Junta General Ordinaria de 2018 se celebró el 23 de mayo con una concurrencia total del 53,77% del capital social, representando ocho puntos más de asistencia que a la junta anterior. Los temas tratados fueron:

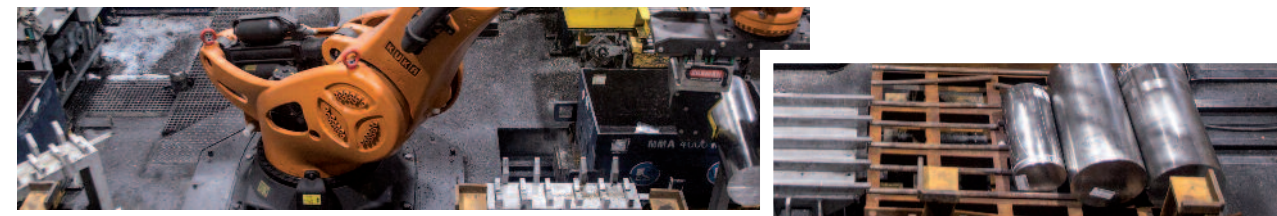
- Examen y aprobación de las cuentas anuales.
- Nombramiento de consejeros.
- Aprobación de la política de remuneración de los administradores.
- Autorización al Consejo para la emisión de obligaciones y/o valores de renta fija.

BOARD OF DIRECTORS Consejo de administración

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 Shareholders' General Meeting held in May 2018, the remuneration policy for the Board of Directors for the current year and the following two years was approved. In the case of external 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 2018 aprobó la política de remuneración del Consejo de Administración para el ejercicio en curso y los dos siguientes. 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.



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 the 2018 financial year will be held in the first half of 2019. 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 2018 se realizará el primer semestre del 2019. 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.

AUDIT AND COMPLIANCE COMMITTEE

Comisión de auditoría y cumplimiento

Created in 1996, it is responsible for:	Creada en 1996 es la encargada de:
• 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. • 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.	• Proponer al Consejo de Administración el nombramiento de los auditores de cuentas externos y supervisar su actividad. • Dirigir y supervisar la actividad de Auditoría Interna y gestión de riesgos. • Conocer el proceso de información financiera y los sistemas de control interno. • Revisar las cuentas y vigilar el cumplimiento de los requerimientos legales y la correcta aplicación de los principios de contabilidad. • Informar previamente sobre las operaciones vinculadas.
In 2018, it met on 9 occasions.	En 2018 se reunió en 9 ocasiones.



APPOINTMENTS AND REMUNERATIONS COMMITTEE

Comisión de nombramientos y retribuciones

Created in 1996, it has the following objectives:	Creada en 1996 tiene como objetivos:
• 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.	• 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.
In 2018, it met on 3 occasions.	En 2018 se reunió en 3 ocasiones.

STRATEGY AND INVESTMENTS COMMITTEE

Comisión de estrategia e inversiones

Created in 1997, its main responsibilities include:	Creada en 1997, entre sus principales cometidos se encuentran:
• Review the annual investment plans for approval by the Board of Directors. • Analyze the opportunities of corporate operations. • Report in advance on strategic plans to be approved by the Board of Directors.	• Revisar los planes de inversiones anuales para su aprobación por el Consejo. • Analizar las oportunidades de operaciones societarias. • Informar previamente sobre los planes estratégicos a ser aprobados por el Consejo.
In 2018, it met on 2 occasions.	En 2018 se reunió en 2 ocasiones.

To obtain further information on Corporate Governance at TUBACEX, consult the Corporate Governance Annual Report 2018 and other related documentation published on the corporate website (www.tubacex.com) and on the Spanish Securities Exchange Commission's website (www.cnmv.es).

Para acceder a más información sobre el Gobierno Corporativo en TUBACEX, consultar el Informe Anual de Gobierno Corporativo de 2018 y otra documentación relacionada publicada en la página web corporativa (www.tubacex.com) y en la página web de la CNMV (www.cnmv.es).

RISK MANAGEMENT

Gestión de riesgos

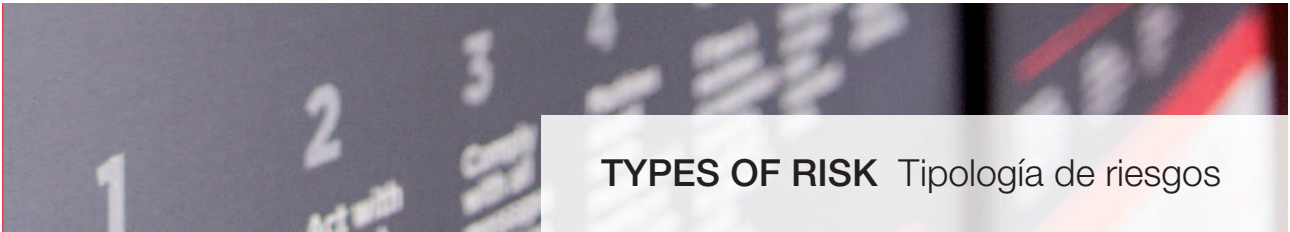
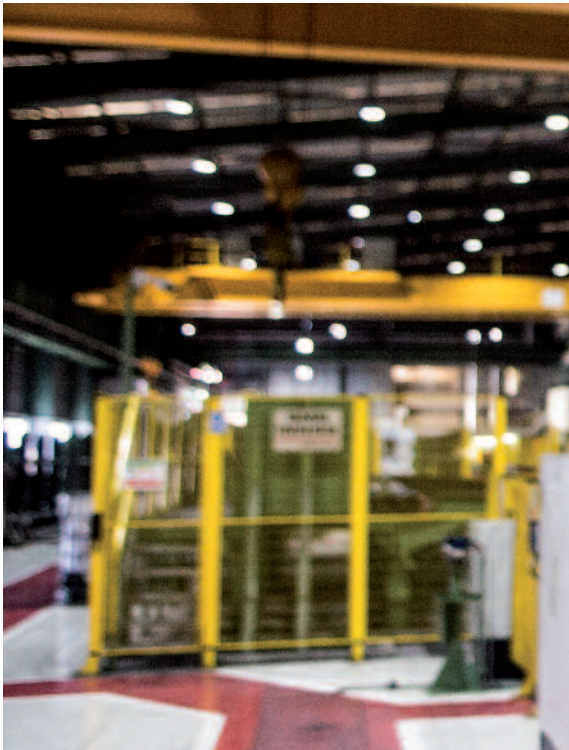


TUBACEX has established the mechanisms to identify any uncertainties affecting different activities and processes, analyze controls in place to reduce the possibility of a potential risk materializing, and adopting measures to reduce or control risk in areas where risk is perceived to be above the limits permitted for the company. The Board of Directors, through the Audit and Compliance Committee created in 1996, is responsible, among other duties, for directing and supervising risk management also delegated in the internal auditor in charge of preparing annual plans based on the map of risks identified.

This risk map enables us to identify and measure any risks the organization may be exposed to, providing an analytical view of the underlying causality as well as offering us a wide view of the organization global exposure. Risk classification is defined in the risk and control management policy approved by the Board of Directors in 2016.

TUBACEX ha establecido los mecanismos que le permiten identificar las indeterminaciones que afectan a sus diferentes actividades y procesos, analizar los controles existentes para minorar la posibilidad de que un riesgo potencial se materialice, y adoptar medidas para reducir o controlar el riesgo en aquellas áreas donde se observe que está por encima de los límites tolerables para la empresa. Es el Consejo de Administración, a través de su Comisión de Auditoría y Cumplimiento creada en 1996, el encargado de, entre otras funciones, dirigir y supervisar la gestión de riesgos delegada a su vez en la función de auditoría interna, responsable de elaborar planes anuales en base al mapa de riesgos identificados.

Dicho mapa de riesgos permite identificar y medir los riesgos a los que está expuesta la organización, proporcionar una visión analítica de las relaciones de causalidad subyacentes y aportar una visión amplia de la exposición global de la organización. La clasificación de los riesgos viene establecida en la política de gestión de riesgos y control aprobada por el Consejo de Administración en el ejercicio 2016.



In this policy the following types of risk are identified:

- Business Risks
- Market Risks
- Operational, technological, environmental, social and legal risks
- Corporate Governance, Ethics and Compliance Risks
- Credit Risk
- Strategy and Innovation Risks
- Regulatory and Political Risks

En ella, se identifica la siguiente tipología de riesgos:

- Riesgos de Negocio
- Riesgos de Mercado
- Riesgos operacionales, tecnológicos, medioambientales, sociales y legales
- Riesgos de gobierno corporativo, ética y cumplimiento
- Riesgos de crédito
- Riesgos de estrategia e innovación
- Riesgos regulatorios y políticos

Once risks associated with the different processes are identified, a measurement and prioritize methodology is established based on a matrix of probabilities and impact on strategic goals. In the financial year 2018, TUBACEX updated its corporate risk map allocating people responsibilities for each and introducing new risks (beyond the historical risks detected) identified as a result of the Group expansion (at geographical, operative and product levels). Such risks were assessed according to their impact on strategic results and the degree of probability and likelihood, and whenever necessary the risks with the highest occurrence likelihood and impact on strategic results are broken down. In addition to the corporate risk map, the Internal Audit department prepares specific risk maps for those projects considered strategic for risk assessment purposes.

Una vez identificados los riesgos asociados a los distintos procesos se establece una metodología para medirlos y priorizarlos en base a una matriz de probabilidad e impacto en los objetivos estratégicos. En el ejercicio 2018 TUBACEX actualizó su mapa de riesgos corporativo asignando responsables a cada uno de ellos e incorporando, más allá de los riesgos históricos detectados, nuevos riesgos identificados a raíz del crecimiento del grupo (a nivel geográfico, operativo y de producto). Dichos riesgos se han evaluado en función de su impacto en los resultados estratégicos y grado de probabilidad y ocurrencia desglosándose, siempre y cuando fuese necesario, aquellos con un mayor grado de probabilidad de ocurrencia e impacto en resultados estratégicos. Además del mapa de riesgos corporativo, la función de Auditoría Interna realiza mapas de riesgos específicos para aquellos proyectos que se consideran estratégicos a efectos de evaluación de riesgo.



Meeting our clients' needs is at the core of TUBACEX activity and strategy to become a global supplier of high technological value tubular solutions. As a result of understanding and addressing the challenges they face related to cost reduction, service optimization and energy efficiency, among others, the company oriented its structure and management with a client service and vocation.

Satisfacer las necesidades de sus clientes es la base que guía la actuación de TUBACEX y su estrategia de convertirse en un proveedor global de soluciones tubulares de alto valor tecnológico. Entender y dar respuesta a los retos que enfrentan, en materia de reducción de costes, optimización del servicio y eficiencia energética, entre otros, hace que la compañía haya orientado su estructura y gestión con una vocación y servicio al cliente.



• **Customer Satisfaction:** 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. One of these tools is our client satisfaction survey which was launched in 1996, to gather feedback on global assessment, as well as different service related matters (quality, communication, deliveries, etc.) which are part of the Commercial department follow-up indicators.

• **Sources of dialog:** The company has other sources of information such as: claims, complaints and suggestions; client visit records, Lesson Learned after collaborating in large relevant projects or orders; Voice of Customer sessions oriented to listen to our clients and understand first hand 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.

• **Promoting quality in the organization:** The company has deployed its own operational excellence system, Tubacex Production System, TxPS, which has been instrumental in achieving significant improvements in each area of activity: gradual improvements, radical improvements and maintenance transformation. The aim of this system is to move towards excellence in all plants with a collaborative approach.

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.

• **Satisfacción del Cliente:** TUBACEX ha construido sus procesos de gestión 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. Una de las herramientas es la encuesta de satisfacción que, desde 1996, se ha lanzado a sus clientes recogiendo aspectos relacionados con la valoración global, así como de los distintos aspectos relacionados con el servicio (calidad, comunicación, entregas...) que forman parte de los indicadores de seguimiento del área Comercial.

• **Fuentes de diálogo:** La compañía dispone de otras fuentes de información como: 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 nuestros 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.

• **Fomento de la calidad en la entidad:** La compañía ha desplegado un sistema propio de excelencia operacional (Tubacex Production System, TxPS) que ha permitido alcanzar mejoras sustanciales en cada una de sus áreas de actuación: mejoras graduales, mejoras radicales y transformación del mantenimiento. El objetivo de este sistema es avanzar hacia la excelencia en las plantas de manera colaborativa.

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.

OUR PEOPLE
Nuestras personas



TUBACEX has a team of 2383 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.

TUBACEX está integrado por un equipo de 2383 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.



TALENT ATTRACTION AND MANAGEMENT
Atracción y gestión del talento

As part of our management based on fundamental principles of excellence, TUBACEX includes processes oriented to identify profiles meeting our strategic goals and to develop the key competences required to complete them. On the other hand, TUBACEX also works proactively with business organizations and public bodies to identify the positions which will be demanded by the industry in the future, promoting the key competences necessary to have qualified personnel.

Dentro de una gestión basada en los principios fundamentales de la excelencia, TUBACEX incluye procesos orientados a la identificación de perfiles que satisfagan los objetivos estratégicos y al desarrollo de las competencias clave necesarias para su consecución. Por otro lado, TUBACEX también trabaja proactivamente con organizaciones empresariales e instituciones públicas en la identificación de los puestos que requerirá la industria en un futuro, impulsando las competencias clave necesarias para disponer de personal cualificado.

TRAINING Formación

At the Tubacex Group, people development takes on special importance, as set out in its Mission, Vision and Values. The company has highly skilled and qualified professional teams to carry out their functions who have access to ongoing training plans to adapt to the market demands. Training at TUBACEX is part of the growth lever for those who are part of the organization and with them, of the company itself. In 2018, 32,000 hours of training were taught.

En el Grupo Tubacex el desarrollo de las personas toma una relevancia especial, tal y como queda recogido en su Misión, Visión y Valores. La compañía cuenta con equipos profesionales altamente capacitados y calificados para el desempeño de sus funciones, que acceden a planes de formación continua para adaptarse a las necesidades del mercado. La formación en TUBACEX forma parte de la palanca de crecimiento de las personas que integran la organización y, con ellas, de la propia compañía. En 2018 se impartieron más de 32000 horas de formación.

DUAL TRAINING Formación dual

Since 2016, TUBACEX launched three dual training programs specialized in “Mechatronics” (2016) and “Extrusion, Rolling and Forging” (2017) and “Non-Destructive Tests” (2018), promoted by the company in collaboration with the Basque and Austrian Governments, as well as different vocational training centers. These programs are four years long and 75% of their contents are carried out at the work center while the other 25% are taught in the classrooms. They also include a year of international work experience at any of the Group plants in the USA, Italy, Austria or India, which completes and rounds off the training. This training modality was consolidated in 2018 with the launching of the third program, and when the first international work experience included in these programs started. Two young trainees who were involved in the first Maintenance program launched by the company traveled to SBER (Austria) to complete their training and round it off with a rewarding experience at professional and personal levels. By the end of 2018, 45 students were enrolled in these specialized training programs.

Desde el 2016 TUBACEX ha lanzado tres programas de formación dual especializados en “Mecatrónica” (2016) y “Extrusión, Laminación y Forja” (2017) y “Ensayos no Destructivos” (2018), que la compañía ha impulsado en colaboración con el Gobierno Vasco y austriaco y diversos centros de formación profesional. Se trata de programas de cuatro años de duración donde el 75% se desarrolla en el centro de trabajo y el 25% restante en las aulas, incluyendo, de manera diferencial, un año de experiencia internacional en cualquiera de las plantas del Grupo en EEUU, Italia, Austria o India, que permite enriquecer y completar la formación. Esta modalidad formativa se consolidó en 2018 con el lanzamiento de su tercer programa, además de dar inicio la primera experiencia internacional. Dos jóvenes procedentes del primer programa de Mantenimiento que lanzó la compañía viajaron a Austria (SBER) para finalizar su formación, completándola con una enriquecedora experiencia a nivel tanto profesional como persona. A cierre de 2018, 45 estudiantes formaban parte de estos programas de formación especializada.



Year Año	Total Total	Program Programa	TTI-ACVA			TTI-ACVA		
			Previous years Años anteriores	New students Nuevos alumnos	Total	Previous years Años anteriores	New students Nuevos alumnos	Total
2016	25	Maintenance Mantenimiento	4	5	9	9	7	16
2017	41	Maintenance Mantenimiento	5	5	10	11	5	16
		Production: Extrusion, rolling and forging Producción: Extrusión, laminación y forja		15	15			
2018	45	Maintenance Mantenimiento	5	1	6	11		11
		Production: Extrusion, rolling and forging Producción: Extrusión, laminación y forja	14		14	3		3
		Non-destructive tests Ensayos no destructivos		5	5		1	1
		Colleges Universidades		2	2	3		3

INTERNATIONAL SCHOLARSHIPS / GLOBAL TRAINING

Becas internacionales / Global Training

As well as dual training, Tubacex Group has made a commitment to internationalization of education processes offering international scholarships. In 2018, four trainees joined SBER (Austria) and Awaji Stainless (Thailand) with a scholarship funded by the Basque Government. Two engineers went to Austria, and two students who had completed Vocational Training and University studies traveled to Thailand.

Además de la formación dual, el Grupo Tubacex apuesta por la internacionalización de los procesos educativos, ofertando becas internacionales. En 2018, cuatro jóvenes se han incorporado en Austria (SBER) y Tailandia (Awaji Stainless) con una beca financiada por el Gobierno Vasco. En el caso de Austria se trata de dos ingenieros; y en el caso de Tailandia son dos jóvenes procedentes tanto de Formación Profesional como de la Universidad.

EQUALITY AND DIVERSITY Igualdad y diversidad



Regarding the promotion of equal opportunities, TUBACEX seeks diverse talent, promoting equal opportunities and corporate diversity. On the one hand, TUBACEX promotes policies to encourage equal treatment and opportunities for men and women, with the preparation of gender equality plans in the most representative plants, where aims, strategies and best practices to be implemented are defined. Thus, the company deployed the second gender equality plan in 2018, which identifies improvement plans in collaboration with employees' representatives. On the other hand, in 2018 the company continued to work with the ONCE foundation in the Inserta Program with the aim of promoting the recruitment of functional diversity employees as part of the Group's workforce.

En lo que a la promoción de igualdad de oportunidades se refiere, TUBACEX apuesta por el talento diverso, fomentando la igualdad de oportunidades y la diversidad corporativa. Por un lado, TUBACEX ha impulsado políticas para impulsar la igualdad de trato y oportunidades entre hombres y mujeres, con la elaboración de planes de igualdad en las plantas más representativas en los que se concretan objetivos, estrategias y prácticas a adoptar. Así, durante 2018 se ha desplegado su segundo plan de igualdad de género identificando los planes de mejora en colaboración con los representantes de los trabajadores. Por otro lado, en el 2018 la compañía ha continuado trabajando con la Fundación Once en el marco del Programa Inserta, con el objetivo de promover la contratación de colectivo con diversidad funcional en la plantilla del Grupo.

HEALTH AND SAFETY Seguridad y salud



Health and safety at work is the main concern for TUBACEX. As we are very aware of the impact from and risks associated with our activities, our priority is to implement them in a safe environment, in compliance with OHSAS 18001 requirements regarding the best practices in Health & Safety at Work. TUBACEX has based its action philosophy on building a preventative culture rooted in participation and understood as a series of positive and proactive attitudes and ideas regarding health and safety, which are shared by all members of the organization. In 2018 these workshops have also been offered to operators with the aim of engaging them in hazard prevention roles and raising their risk awareness. The workshops are combined with other initiatives which are being implemented in all the plants of the Group within the framework of preventive habit promotion. Some of the latest and most outstanding initiatives include the implementation of the 5S project aimed at achieving cleaner and tidier spaces; the RADAR project to facilitate reporting on the status of actions derived from risk communication; internal audits to share practices and achieve durable improvements in processes, as well as external audits certifying management quality among others.

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, cumpliendo con los requisitos establecidos en la OHSAS 18001 de las mejores prácticas en gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo. Basa su filosofía de actuación en construir una cultura preventiva basada en la participación, entendida como el conjunto de actitudes y creencias positivas y proactivas, compartidas por todos los miembros de una organización sobre seguridad y salud. Durante 2018 se han realizado sesiones de trabajo con operarios con el objetivo de hacerles partícipes de su papel en la prevención de riesgos e incrementar así la percepción del riesgo. Estos workshops se suman a otras iniciativas que se están desarrollando en todas las plantas del Grupo en el marco de la promoción de hábitos preventivos. Entre las más recientes cabe destacar la implantación del proyecto 5S para conseguir espacios de trabajo más ordenados y limpios; el proyecto RADAR para facilitar la comunicación del estado de las acciones derivadas de la comunicación de riesgos; las auditorías internas para compartir prácticas y conseguir mejoras duraderas en los procesos, y las externas que certifican la calidad de la gestión, entre otras.



COMMUNICATION Comunicación

Tubacex Group has several communication channels with employees:

On the one hand, corporate channels shared by all business units; in this area, it is worth highlighting the quarterly magazine TUBACEX BEAT which is distributed to all employees (as well as other stakeholders such as clients and suppliers) and cover the company news. On the other hand, the most immediate channels include regular press releases on the most relevant events which are posted on the Intranet news channel.

Regarding the channels deployed by business units, the communications shared in TTI-ACERALAVA plants are a good example, and include: monthly publications reaching all employees along with their payslip; a half-year publication exclusively focused on Health & Safety; meeting with all employees on each shift, with the direct involvement of the Management team and HR. In addition, some business units have implemented digital channels such as social networks (SBER, Austria), while other units hold many meetings in person during the year (Tubacex India).

El Grupo Tubacex tiene establecidos diversos canales de comunicación con sus empleados.

En primer lugar, se encuentran los canales corporativos, comunes a todas las unidades de negocios. En ese sentido, cabe destacar la revista trimestral TUBACEX BEAT que se envía a todos los empleados (además de otros grupos de interés como clientes y proveedores) y que recoge la actualidad de la compañía. Por otro lado, y como canales más inmediatos, se encuentran los comunicados periódicos sujetos a los acontecimientos más relevantes y que se recogen en la en canal de noticias de la Intranet.

Con respecto a los canales desplegados por las unidades de negocio, destacan, entre otros, los canales desplegados por las plantas TTI- ACERALAVA: publicación mensual junto con la nómina que llega a todos los empleados; revista semestral exclusiva de Seguridad y Salud; reuniones con todos los trabajadores en cada turno, con una implicación directa del equipo de Dirección además de RRHH. Por otro lado, existen unidades de negocio que han desplegado canales digitales como las redes sociales (Austria, SBER) y otras unidades con gran número de encuentros personales durante el año (Tubacex India).



Supporting the development of communities where we have a presence through employment, hiring local suppliers, supporting sponsorship initiatives and promoting collaboration projects with NGOs are part of TUBACEX commitment to local communities. In the last three years, our main program was oriented to fostering education in the Palghar region of India by improving access to water, sanitation and hygiene. The following are some examples of the action undertaken during 2018:

Apoyar el desarrollo de las comunidades donde TUBACEX tiene presencia a través del empleo, la contratación de proveedores locales, el apoyo a iniciativas de patrocinio o el impulso de proyectos de colaboración con ONGs son parte de su compromiso con las poblaciones locales. En los últimos tres años el principal programa ha ido orientado a promover el acceso a la educación en una región de La India (Palghar) a través de la mejora de los accesos al agua, saneamientos y hábitos de higiene saludable. Estos son algunos ejemplos de acciones desarrolladas durante 2018:

SOCIAL ACTION Acción social

As part of Fundación Tubacex main third line of action, a collaboration agreement with UNICEF was signed in November 2016 for the promotion of childhood education in the Palghar district (India) by improving access to water, sanitation and hygiene. This three-year agreement has been maintained active in 2018 encouraging communication and participation among shareholders, through voluntary donations channeled through payslip donation schemes, bank transfers or crowd-funding platforms at www.tubacex.com/unicef. To implement the 2018 program, Fundación Tubacex contributed with €100,000 (from private donations and corporate contribution), a sum which will keep the program in operation throughout 2019.

Dentro del tercer eje de actuación de la Fundación Tubacex, la compañía firmó un acuerdo de colaboración con UNICEF en noviembre de 2016 para promover la educación en la infancia en el distrito de Palghar (India) a través de la mejora del acceso al agua, saneamientos e higiene. Este acuerdo, a tres años de duración, se ha mantenido activo durante 2018, impulsando la comunicación y la participación de los grupos de interés, a través de donaciones voluntarias canalizadas a través de nóminas solidarias, transferencias bancarias o plataforma de crowdfunding en www.tubacex.com/unicef. Para la ejecución del programa en 2018, la Fundación Tubacex ha realizado una aportación de 100.000€ (entre las donaciones particulares y la aportación corporativa) cuyos fondos permitirán continuar con el programa durante 2019.

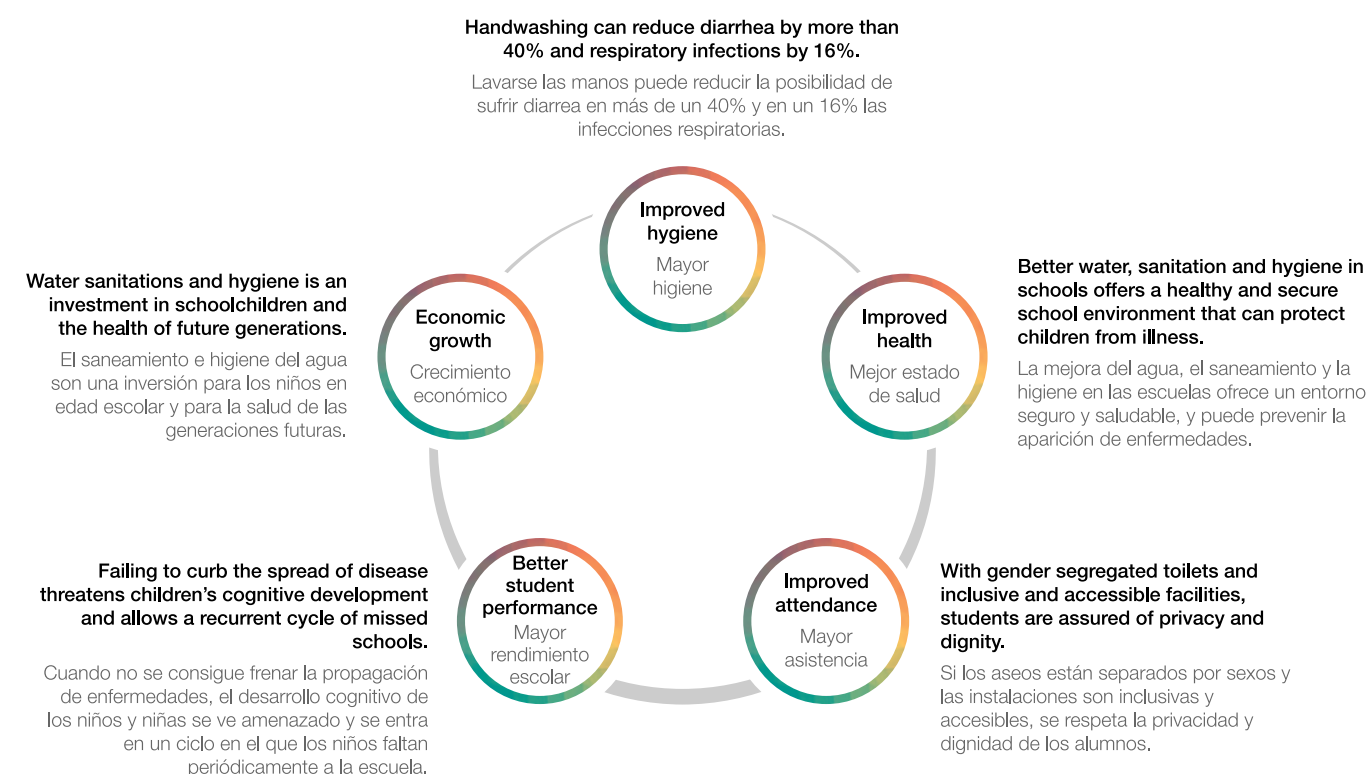


Chart: prepared by TUBACEX. Information by UNICEF.
Contribution to development through the promotion of childhood learning.

Gráfico: elaboración propia. Información UNICEF.
Contribución al desarrollo a través de la promoción de la educación en la infancia

Moreover, in 2018 TUBACEX made a contribution of €4,795 to Tubacex America to support employees and families impacted by Hurricane Harvey in August 2017, which matched the contribution raised by the victims' employees and workmates.

Asimismo, durante el 2018 TUBACEX hizo una aportación de 4.795€ a Tubacex América para apoyar a los empleados y familias afectadas por el Huracán Harvey ocurrido en agosto de 2017, igualando de esta manera la cantidad que empleados y compañeros de las víctimas recaudaron.



PARTNERSHIP OR SPONSORSHIP Asociación o patrocinio

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. Furthermore, the company continues to support the Novia Salcedo Foundation awards with a financial contribution to show its commitment to help young people who start their professional career. It is worth highlighting TUBACEX ongoing collaboration with Novia Salcedo helping young apprentices to integrate in the workplace.

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 apoyo económico. Asimismo, ha mantenido con apoyo a los Premios de la Fundación Novias Salcedo con una aportación económica como muestra de su apoyo a la integración profesional de los jóvenes. Cabe destacar que TUBACEX colabora de manera habitual con la Fundación Novias Salcedo con la incorporación de jóvenes aprendices.



GROUPS IN RISK OF EXCLUSION Colectivos en riesgo de exclusión

As part of its regular contribution to the academic realm with regular speeches at school and university centers, TUBACEX participation now extends to the most vulnerable groups. This includes organizing an informative workshop for young people from the neighborhood of "Bilbao La Vieja" in Bilbao where TUBACEX professionals provided an insight on employment alternatives. Young people had the opportunity to discuss the opportunities at the companies as well as visiting the company premises.

Dentro de su habitual contribución al entorno académico, con charlas periódicas en el en centros escolares y universidades, ha incluido dicha participación a los colectivos más vulnerables, habiendo celebrado junto con la asociación Bakuva una jornada informativa con el objetivo de mostrar a jóvenes del barrio bilbaína "Bilbao La Vieja" alternativas laborales desde la experiencia de los profesionales que integran TUBACEX. Así han podido tratar con responsables de la compañía las oportunidades que ofrecen las empresas y visitar sus instalaciones.



TUBACEX is aware of the environmental impact caused by its activity and of the importance of maintaining and preserving natural resources through responsible use and consumption. Environmental investments in excess of €1 million were made in 2018.

All BUs 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.

This environmental commitment goes beyond the activity carried out by TUBACEX, and extends to the value chain philosophy, ensuring the quality of products and services outsourced comply with technical, safety and environmental requirements, among others.

Furthermore, beyond strict compliance with environmental regulations, TUBACEX considers it necessary to increase its contribution to preserve the environment through action plans. Moreover, the company continues to uphold its commitment to address the challenges faced by our clients with the development of new technologies and solutions oriented to improve energy efficiency and competitiveness. Designing products of the highest quality and reliability with reduced environmental impact once installed is also crucial.

TUBACEX es consciente del impacto de su actividad en el medio ambiente y de la importancia de mantener y preservar los recursos naturales haciendo un uso y consumo responsable. En el ejercicio 2018 se han llevado a cabo inversiones en materia medioambiental por un valor que supera el millón de euros.

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.

El compromiso medioambiental va más allá de la actividad que desarrolla TUBACEX, extendiendo su filosofía a la cadena de valor asegurando que la calidad de los productos y servicios comprados cumplen con los requerimientos técnicos, de seguridad y medio ambientales, entre otros.

Por otro lado, más allá del estricto cumplimiento de la regulación ambiental, TUBACEX considera necesario incrementar su contribución a la conservación del medio ambiente a través de planes de acción orientados a tal fin. Asimismo, la compañía mantiene el compromiso d asumir como propios los retos que enfrentan sus clientes con el desarrollo de nuevas tecnologías y soluciones enfocadas a la mejora de la eficiencia energética y competitividad. Diseñar productos de máxima calidad y fiabilidad que repercutan en un menor impacto ambiental una vez instalado es fundamental.



The main action lines in 2018 were the following:

Waste/Dumping

- Specific projects are in progress for waste recovery whereby recovered raw materials based on metallurgical by-products are developed and validated.
- Landfill closure in Acería de Álava (as per Decree 49/2009, Decree 1481/2001, Act 16/2002 and further amendments).

Legislation

- Participation in the new Ferrous Metal Processing BREF.
- ACERALAVA has applied to become a slag recovery agent to prepare for future scenarios where on-site recovery may be necessary.

Wastewater

- Reducing water contamination as a result of different activities as part of the water cycle improvement project at TTI.

Energy use

- Energy consumption reduction derived from the light fitting replacement program, in favor of using LED technology in production sites in India, after it was implemented in other plants in previous years.
- Implementation of oxy-gas burners to heat cutters in ACERALAVA (to reduce natural gas consumption).

Water consumption

- Installation of flowmeters to control water consumption in ACERALAVA and TTI.

Las principales líneas de actuación del 2018 han sido:

Residuos/Vertidos

- Proyectos específicos en curso para la valoración de residuos, permitiendo desarrollar y validar materias primas recuperadas a partir de los subproductos siderúrgicos.
- Sellado del vertedero de Acería de Álava (según Decreto 49/2009, Decreto 1481/2001, (Ley 16/2002 y posteriores modificaciones).

Legislación

- Participación en el nuevo BREF de Ferrous Metal Processing.
- Solicitud para ACERALAVA como valorizador escorias en previsión a futuros escenarios que hagan necesario la valorización in situ.

Vertidos

- Reducción de la contaminación del agua, a consecuencia de diversas actuaciones dentro del proyecto mejora del ciclo del agua de TTI.

Uso de energía

- Reducción del consumo energético, derivado del programa de sustitución de las luminarias por otras de tecnología led en la planta productiva de India, tras haberse realizado en otras plantas en años anteriores.
- Implementación de quemadores de Oxugas para el calentamiento de las cuchillas en ACERALAVA (para la reducción del consumo de gas natural)

Consumo de agua

- Instalación de medidores de flujo para el control del consumo de agua en ACERALAVA y TTI.

SUPPLY CHAIN

Cadena de suministro



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

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

The Procurement department is responsible for obtaining the suppliers, products and services necessary for the correct functioning of the business from the market, focusing its efforts on improving supply and the development of suppliers in terms of quality, service, corporate social responsibility and competitiveness. This activity is guided by the corporate purchasing policy and Code of Conduct, which all suppliers adhere to, and guaranteeing commercial relationships based on respect, ethical, social and environmental behavior and respect for the environment. Strict compliance with these action principles is a priority for the company.

El área de Compras es la encargada de obtener del mercado proveedor 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 competitividad. Para ello se guía por los principios de actuación de su política de compras y código de conducta, a las que se adhiere a todo proveedor, que garantiza unas relaciones comerciales sustentadas en el respeto, en un comportamiento ético, social y medioambientalmente responsable. Y es que el cumplimiento estricto de dichos principios de actuación constituye un aspecto prioritario para la compañía.

Another major issue is the establishment of stable relationships with suppliers. In this context, it is worth mentioning that 92% of TUBACEX relationships with suppliers are ongoing. Therefore, the company collaborates with their suppliers in the development of their capacities and continuous improvement in order to guarantee that the products manufactured for their customers comply with all the technical and competitiveness requirements demanded by the market.

Otro de los aspectos materiales es la creación de relaciones estables con los proveedores. En este sentido cabe destacar que el 92% de los proveedores de TUBACEX son recurrentes. Así, la compañía 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.

INVESTORS AND ANALYSTS Inversores y analistas



TUBACEX has implemented a total transparency policy with the financial community. Thus, the company formulates, manages and coordinates the actions necessary to guarantee suitable knowledge of the company for analysts and investors, with the aim of keeping them informed of any event or impact on the business evolution and future projections. In this context, in 2018 we have held over 170 meetings with investment funds, participated in five sector conferences, carried out several roadshows in the main European financial centers and received the visit of many investors in our production facilities.

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.

TUBACEX lleva a cabo una política de total transparencia con la comunidad financiera. Para ello formula, dirige y coordina las acciones necesarias para garantizar un conocimiento adecuado de la compañía a los analistas e inversores, con el objetivo de mantenerles informados de todo aquello que acontece y que afecta a la evolución del negocio y sus proyecciones de futuro. Así durante 2018 se han mantenido más de 170 reuniones con fondos de inversión, se ha participado en cinco conferencias sectoriales, se han realizado varios roadshows en las principales plazas financieras europeas y se ha recibido la visita de numerosos inversores a 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).





TUBACEX
GROUP



ANNUAL REPORT
INFORME ANUAL
2018

7

ANNUAL ACCOUNTS

Cuentas anuales

CONSOLIDATED BALANCE SHEETS

Balance de situación
consolidado

CONSOLIDATED STATEMENTS OF PROFIT OR LOSS

Cuentas de pérdidas y
ganancias consolidada

CONSOLIDATED STATEMENTS OF CASH FLOWS

Estados de flujo de efectivo
consolidados

CONSOLIDATED BALANCE SHEETS

Balance de situación consolidado

THOUSANDS OF EUROS Miles de euros

ASSETS	ACTIVO	31.12.2018	31.12.2017*
Non-Current Assets	ACTIVO NO CORRIENTE		
Intangible assets:	Inmovilizado intangible:	51,935	51,906
Goodwill	Fondo de comercio	11,481	12,108
Other intangible assets	Otro inmovilizado intangible	40,454	39,798
Property, plant and equipment	Inmovilizado material	267,658	272,435
Investments accounted for using equity method	Inversiones contabilizadas aplicando método de participación	240	346
Derivative financial instruments	Instrumentos financieros derivados	265	-
Non-current financial assets	Activos financieros no corrientes	7,053	6,638
Deferred tax assets	Activos por impuestos diferidos	66,365	70,520
TOTAL NON-CURRENT ASSETS	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	393,516	401,845
Current Assets	ACTIVO CORRIENTE		
Inventories	Existencias	308,457	248,576
Trade and other receivables:	Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar:	94,626	95,603
Trade receivables for sales and services	Clientes por ventas y prestación de servicios	76,863	75,466
Other receivables	Otros deudores	16,771	18,863
Current tax assets	Activos por impuesto corriente	992	1,274
Derivative financial instruments	Instrumentos financieros derivados	1,845	274
Current financial assets	Activos financieros corrientes	17,794	47,673
Other current assets	Otros activos corrientes	3,676	4,938
Cash and cash equivalents	Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	172,320	107,267
TOTAL CURRENT ASSETS	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	598,718	504,331
TOTAL ASSETS	TOTAL ACTIVO	992,234	906,176

* For comparison purposes only Presentado únicamente a efectos comparativos

EQUITY AND LIABILITIES	PATRIMONIO NETO Y PASIVO	31.12.2018	31.12.2017*
EQUITY	PATRIMONIO NETO		
Shareholders' equity:	Fondos propios:	269,827	257,608
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 sdades. consolidadas por integración global y por el método de la participación	181,651	203,667
Treasury shares	Acciones propias	(7,850)	(7,850)
Profit for the year attributable to the Parent	Resultado del ejercicio atribuido a la Sociedad Dominante	17,385	(19,710)
Interim dividend	Dividendo a cuenta	(3,000)	-
Other equity instruments	Otros instrumentos de patrimonio neto	930	790
Valuation adjustments:	Ajustes por cambio de valor:	4,524	(376)
Translation differences	Diferencias de conversión	(4,831)	3,653
Hedges	Operaciones de cobertura	(307)	(4,029)
Equity attributable to the Parent	Patrimonio neto atribuido a la Sociedad dominante	274,351	257,232
Non-controlling interests	Intereses minoritarios	26,064	24,583
TOTAL EQUITY	TOTAL PATRIMONIO NETO	300,415	281,815
Non-Current Liabilities	PASIVO NO CORRIENTE		
Long-term provisions	Provisiones no corrientes	2,656	3,108
Deferred income	Ingresos diferidos	1,693	1,416
Non-current financial liabilities:	Pasivos financieros no corrientes:	139,310	81,661
Bank borrowings	Deudas con entidades de crédito	138,602	79,717
Derivative financial instruments	Instrumentos financieros derivados	708	1,944
Employee benefit obligations	Prestaciones a los empleados	8,661	8,663
Deferred tax liabilities	Pasivos por impuestos diferidos	14,377	16,689
Other non-current financial liabilities	Otros pasivos financieros no corrientes	7,351	8,131
TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	174,048	119,668
CURRENT LIABILITIES	PASIVO CORRIENTE		
Short-term provisions	Provisiones corrientes	5,549	5,581
Current financial liabilities:	Pasivos financieros corrientes:	307,573	333,829
Debt instruments and other marketable securities	Obligaciones y otros valores negociables	144,698	95,636
Bank borrowings	Deudas con entidades de crédito	161,285	233,101
Derivative financial instruments	Instrumentos financieros derivados	1,590	5,092
Trade and other payables:	Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar:	204,649	165,283
Payable to suppliers	Proveedores comerciales	163,095	131,015
Other accounts payable	Otras cuentas a pagar	41,312	34,268
Current tax liabilities	Pasivos por impuesto corriente	242	-
TOTAL CURRENT LIABILITIES	TOTAL PASIVO CORRIENTE	517,771	504,693
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	992,234	906,176

* 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

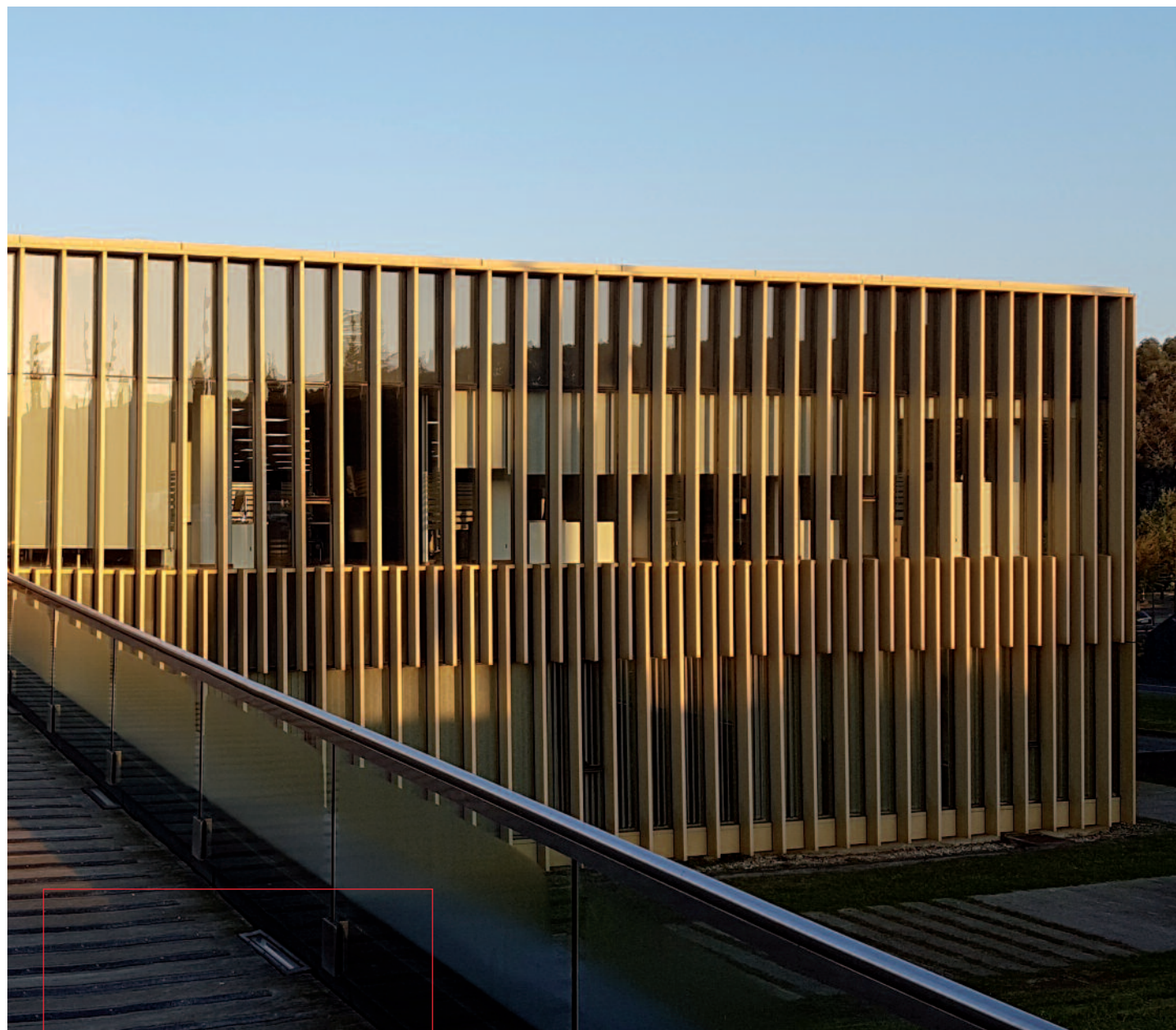
THOUSANDS OF EUROS Miles de euros

		2018	2017*
CONTINUING OPERATIONS:			
Revenue	Operaciones continuadas: Importe neto de la cifra de negocios	677,324	490,361
+/- Changes in inventories of finished goods and work in progress	+/- Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	(26,342)	20,383
In-house work on non-current assets	Trabajos realizados por el grupo para su activo	3,706	4,211
Procurements	Aprovisionamientos	(330,259)	(274,719)
Other operating income	Otros ingresos de explotación	9,066	6,505
Staff costs	Gastos de personal	(133,472)	(121,444)
Other operating expenses	Otros gastos de explotación	(130,447)	(99,357)
Depreciation and amortisation charge	Amortización y deterioros del valor inmovilizado	(35,126)	(54,197)
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS	RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	34,450	(28,257)
Finance income	Ingresos financieros	1,438	2,185
Finance costs	Gastos financieros	(16,117)	(11,233)
Exchange differences	Diferencias de cambio	236	(1,786)
FINANCIAL LOSS	RESULTADO FINANCIERO	(14,443)	(10,834)
Result of companies accounted for using the equity method	Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(112)	8
PROFIT (LOSS) BEFORE TAX	RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	19,895	(39,083)
Income tax	Impuesto sobre beneficios	(2,461)	14,975
PROFIT (LOSS) FOR THE YEAR FROM CONTINUING OPERATIONS	RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS	17,434	(24,108)
Profit from discontinued operations	Resultado procedente de las actividades discontinuadas	-	-
CONSOLIDATED PROFIT (LOSS) FOR THE YEAR	RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO	17,434	(24,108)
PROFIT (LOSS) ATTRIBUTABLE TO:	Atribuido a:		
The Parent	La Sociedad Dominante	17,385	(19,710)
Non-controlling interests	Intereses minoritarios	49	(4,398)
EARNINGS PER SHARE (IN EUROS):	Beneficio por acción (en euros)		
Basic	Básicas	0.1339	(0.1518)
Diluted	Diluidas	0.1339	(0.1518)

* For comparison purposes only Presentado únicamente a efectos comparativos

		2018	2017*
CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES:	FLUJOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN		
PROFIT (LOSS) FOR THE YEAR BEFORE TAX	BENEFICIO DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS	19,895	(39,083)
Adjustments for:	Ajustes del resultado:		
Depreciation and amortisation charge	Amortizaciones	35,126	54,197
Exchange (gains) losses	Gastos/Ingresos por diferencias de cambio	(236)	1,786
Change in write-downs and provisions	Variación de provisiones	4,718	3,743
Finance income	Ingresos financieros	(1,438)	(2,185)
Finance costs	Gastos financieros	16,117	11,233
Share of results of companies accounted for using the equity method	Participación en los resultados de las inversiones contabilizadas por el método de la participación	112	(8)
Change in equity instruments - share-based payment transactions	Variación de instrumentos de patrimonio - pagos basados en acciones	140	511
In-house work on non-current assets	Trabajos efectuados por el Grupo para activos no corrientes	(3,706)	(4,211)
Gains/Losses on derecognition and disposal of non-current assets	Resultado por enajenaciones de inmovilizado material e intangible	(982)	1,003
Recognition of government grants in profit or loss	Imputación de subvenciones oficiales a resultados	(165)	(81)
		69,581	26,905
CHANGES IN WORKING CAPITAL:	CAMBIOS EN EL CAPITAL CIRCULANTE:		
Inventories	Existencias	(63,251)	(37,774)
Trade and other receivables	Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	(3,276)	(2,200)
Other current assets	Otros activos corrientes	30,990	(3,905)
Trade and other payables	Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	(36,069)	31,731
Other current liabilities	Otros pasivos corrientes	2,660	(1,705)
Other non-current assets and liabilities	Otros activos y pasivos no corrientes	(867)	(743)
		(69,813)	(14,596)
OTHER CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES:	OTROS FLUJOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN:		
Interest paid	Intereses pagados	(15,327)	(10,104)
Income tax received/(paid)	Impuesto sobre las ganancias cobrado/(pagado)	(182)	-
NET CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES (I)	FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN (I)	(15,741)	2,205
CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES:	FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:		
Proceeds from disposal of non-current assets	Procedente de la venta de inmovilizado	6,557	-
Proceeds from disposal of financial assets	Procedente de la venta de activos financieros	20,787	41,021
Interest received	Intereses recibidos	1,438	2,185
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	(27,480)	(28,994)
Acquisition of intangible assets	Adquisición de activos intangibles	(2,226)	(6,826)
Acquisition of other financial assets	Adquisición de otros activos financieros	(6,977)	-
Investments in business units	Inversiones en unidades de negocio	9	249
NET CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES (II)	FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN (II)	(7,892)	7,627
CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES:	FLUJOS DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN:		
Proceeds from issue of bank borrowings	Emisión de deudas con entidades de crédito	60,160	148,653
Proceeds from issue of other borrowings	Emisión de otras deudas financieras	144,746	95,636
Repayment of bank borrowings	Devolución y amortización de deudas con entidades de crédito	(17,773)	(140,998)
Repayment of other borrowings	Devolución de otras deudas financieras	(95,636)	(48,610)
Repayment or settlement of other financial liabilities	Devolución de otros pasivos financieros	(2,811)	(606)
Dividends paid	Pago de dividendos	-	-
NET CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES (III)	FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN (III)	88,686	54,075
EFFECT OF FOREIGN EXCHANGE RATE CHANGES (IV)	EFFECTO DE LAS VARIACIONES DE TIPO DE CAMBIO (IV)	-	-
NET INCREASE/(DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS (I+II+III+IV)	AUMENTO/(DISMINUCIÓN) NETA DE EFECTIVO Y OTROS MEDIOS LÍQUIDOS EQUIVALENTES (I+II+III+IV)	65,053	63,907
Cash and cash equivalents at 1 January	Efectivo y otros medios líquidos equivalentes al efectivo a 1 enero	107,267	43,360
CASH AND CASH EQUIVALENTS AT 31 DECEMBER	EFECTIVO Y OTROS MEDIOS LÍQUIDOS EQUIVALENTES A 31 DE DICIEMBRE	172,320	107,267

* For comparison purposes only Presentado únicamente a efectos comparativos



TUBACEX
GROUP



8

ANNUAL REPORT
INFORME ANUAL
2018

BUSINESS DIRECTORY

Directorio de empresas

PRODUCTION SITES

Plantas de producción

SALES OFFICES

Oficinas comerciales

SERVICE CENTERS

Centros de servicio

PRODUCTION SITES Plantas de producción

T.T.I. LLODIO Tres Cruces 8 PO Box 22 01400 LLODIO (ÁLAVA), SPAIN <i>Phone:</i> +34 94 671 93 00 <i>Fax:</i> +34 94 672 50 62 / 74 <i>E-mail:</i> sales@tubacex.com	SBER PU Rohrstrasse 1 A-2630 TERNITZ, AUSTRIA <i>Phone:</i> +43 2630 3160 <i>Fax:</i> +43 2630 369 47 <i>E-mail:</i> office@sber.co.at	IBF Tubes Division Via Gandhi 17/19 20010 VITTUONE (MILAN), ITALY <i>Phone:</i> +39 02 9025131 <i>Fax:</i> +39 02 90251340 <i>E-mail:</i> sales@ibfgroup.it
T.T.I. AMURRIO Polígono Industrial Saratxo 01470 AMURRIO (ÁLAVA), SPAIN <i>Phone:</i> +34 94 671 93 00 <i>Fax:</i> +34 94 672 50 62 / 74 <i>E-mail:</i> sales@tubacex.com	ACERÍA DE ÁLAVA Polígono Industrial Saratxo 01470 AMURRIO (ÁLAVA), SPAIN <i>Phone:</i> +34 945 89 14 61 <i>Fax:</i> +34 945 39 30 01 <i>E-mail:</i> aceralavasales@tubacex.com	TUBACEX INDIA Unit-II, Survey No.131/1, Umbergaon Sanjan Road, UMBERGAON-396171. DIST. VALSAD- GUJARAT, INDIA <i>Phone:</i> +91 22 40015300 <i>Fax:</i> +91 22 40015350 <i>E-mail:</i> sales@tubacexindia.com
T.T.I. OCTG Polígono Industrial Saratxo 01470 AMURRIO (ÁLAVA), SPAIN <i>Phone:</i> +34 94 671 93 00 <i>Fax:</i> +34 94 672 50 62 / 74 <i>E-mail:</i> sales@tubacex.com	T.T.A. Barrio Arenaza 10 01474 ARTZINIEGA (ÁLAVA), SPAIN <i>Phone:</i> +34 945 39 60 30 <i>Fax:</i> +34 945 39 60 64 <i>E-mail:</i> ttasales@tta.es	TUBACEX AWAJI 10/20 Moo 8, Tambon Tai-Ban Mai, Amphur Muang-Samutprakarn, SAMUPRAKAM PROVINCE 10280, THAILAND <i>Phone:</i> + 02-701-5069 <i>E-mail:</i> sales-tat@tubacex.com
SALEM TUBE 951 Fourth Street GREENVILLE (PA) 16125, USA <i>Phone:</i> +1 724 646 43 01 <i>Fax:</i> +1 724 646 43 11 <i>E-mail:</i> sales@salemtube.com	IBF Fittings Division Via Bonina Est 20 29010 SAN NICOLO (PIACENZA), ITALY <i>Phone:</i> +39 0523 76641 <i>Fax:</i> +39 0523 766451 <i>E-mail:</i> sales@ibfgroup.it	TUBACEX SERVICES Avenida de Orejo 3, 39719 OREJO, (CANTABRIA), SPAIN
SBER Rohrstrasse 1 A-2630 TERNITZ, AUSTRIA <i>Phone:</i> +43 2630 3160 <i>Fax:</i> +43 2630 369 47 <i>E-mail:</i> office@sber.co.at		

SERVICE CENTERS Centros de servicio

TSS FRANCE Z.A.C. des Chesnes Nord Rue des Combes, 38290 SATOLAS & BONCE, FRANCE <i>Phone:</i> +33 474 94 00 64 <i>Fax:</i> +33 474 95 48 42 <i>E-mail:</i> tssfrance@tubacex.com	TSS INDIA 208 First Floor, Vdrindavan SDF Complex, Phas-II. Kandla Special Economic Zone GANDHIDHAM (Gujarat), INDIA <i>Phone:</i> +91 22 40015324 <i>E-mail:</i> tssindia@tubacex.com	TSS BRASIL Estrada dos Estudantes, 485 Cond. Industrial Pólo Granja Viana II Rua Báltico, 62 - CEP: 06707-060 COTIA: SÃO PAULO, BRASIL <i>Phone:</i> +55 11 4702-1929 <i>E-mail:</i> tssbrasil@tubacex.com
TUBACEX SERVICE SOLUTIONS Polígono Industrial Saratxo 01470 AMURRIO (ÁLAVA), SPAIN <i>Phone:</i> +34 945 39 36 00 <i>Fax:</i> +34 945 39 34 22 <i>E-mail:</i> tss@tubacex.com	TSS HOUSTON 5430 Brystone Drive, HOUSTON, TEXAS 77041, USA <i>Phone:</i> +1 713 856 27 00 <i>Fax:</i> +1 713 856 27 99 <i>E-mail:</i> tsshouston@tubacex.com	TUBOS MECÁNICOS C/ Hostal del Pi, nº 14 - P.I. Barcelonés 08630 ABRERA (BARCELONA), SPAIN <i>Phone:</i> +34 93 770 33 33 <i>Fax:</i> +34 93 770 24 54 <i>E-mail:</i> tmbarcelona@tubosmecanicos.es
		Office Madrid: <i>Phone:</i> +34 91 871 13 28 <i>Fax:</i> +34 91 870 18 49 <i>E-mail:</i> tmmadrid@tubosmecanicos.es
		Office North: <i>Phone:</i> +34 945 39 98 00 <i>Fax:</i> +34 945 39 98 33 <i>E-mail:</i> tmnorte@tubosmecanicos.es
		Office Zaragoza: <i>Phone:</i> +34 976 57 10 10 <i>Fax:</i> +34 976 57 17 74 <i>E-mail:</i> tmzaragoza@tubosmecanicos.es
		Office Valencia: <i>Phone:</i> +34 96 151 70 86 <i>Fax:</i> +34 96 151 71 01 <i>E-mail:</i> tmvalencia@tubosmecanicos.es
		Office Galicia: <i>Phone:</i> +34 986 33 95 00 <i>Fax:</i> +34 986 33 80 33 <i>E-mail:</i> tmgalicia@tubosmecanicos.es

SALES OFFICES Oficinas comerciales

TUBACEX EUROPE Brieltjenspolder 28 4921 PJ MADE, NETHERLANDS <i>Phone:</i> +31 0 162 690 430 <i>Fax:</i> +31 0 162 690 435 <i>E-mail:</i> salesnetherlands@tubacex.com	TUBACEX ITALY Via Vitruvio 43 20124 MILAN, ITALY <i>Phone:</i> +39 02 669 55 05 <i>Fax:</i> +39 02 673 84 592 <i>E-mail:</i> salesitaly@tubacex.com	TUBACEX SOUTH EAST ASIA 2 Venture Drive, 09-04 Vision Exchange Singapur 608521, SINGAPUR <i>Phone:</i> (+65) 6100 6126 <i>E-mail:</i> sales-sg@tubacex.com
TUBACEX CZECH REPUBLIC Rudnik 4. Areal MZ Liberec 543-72-RUDNIK, CZECH REPUBLIC <i>Phone:</i> +420 603 817 985 <i>Fax:</i> +420 271 001 190 <i>E-mail:</i> salesczechia@tubacex.com	TUBACEX CIS Litovsky Boulevard, 6, korpus. 3, app. 297 117588 MOSCOW, RUSSIA <i>Phone:</i> +7 916 644 22 51 <i>Fax:</i> +7 495 959 21 80 <i>E-mail:</i> sales-cis@tubacex.com	TUBACEX KOREA #1130, Gwangmyeong-Tower, 92 Ahasan-ro, Seongdong-gu 04782 SEOUL, REPUBLIC OF KOREA <i>Phone:</i> +82-10-4800-5080 <i>Fax:</i> +82-2-6021-4180 <i>E-mail:</i> saleskorea@tubacex.com
TUBACEX FRANCE 9 rue du 11 Novembre 93600 AULNAY SOUS BOIS, FRANCE <i>Phone:</i> +33 1 48 79 30 50 <i>Fax:</i> +33 1 48 79 18 06 <i>E-mail:</i> salesfrance@tubacex.com	TUBACEX AMERICA 5430 Brystone Drive, HOUSTON, TEXAS 77041, USA <i>Phone:</i> +1 713 856 27 00 <i>Fax:</i> +1 713 856 27 99 <i>E-mail:</i> salesusa@tubacex.com	TUBACEX INDIA 402 A, 4 th floor, Plot C 59, Platina G-Block Bandra Kurla Complex, Bandra East, MUMBAI <i>Phone:</i> +91 22 40015 300 <i>Fax:</i> +91 22 40015 350 <i>E-mail:</i> sales@tubacexindia.com
TUBACEX GERMANY Am Wasserturm 6 40668 MEERBUSCH, GERMANY <i>Phone:</i> +49 2150 70 567-0 <i>Fax:</i> +49 2150 70 567-20 <i>E-mail:</i> salesgermany@tubacex.com	TUBACEX ASIA China Merchants Plaza Unit #1502 - East Building 333, Chengdu Bei Road SHANGHAI 200041, CHINA <i>Phone:</i> +86 21 5298 0242 <i>Fax:</i> +86 21 5298 0241 <i>E-mail:</i> tubacexasia@tubacex.com.cn	TUBACEX UPSTREAM TECHNOLOGIES Landabarri Bidea 2, 2º 48940 LEIOA (VIZCAYA), SPAIN <i>Phone:</i> +34 944 051 070 <i>Fax:</i> +34 944 051 076 <i>E-mail:</i> salestxtut@tubacex.com