

2019

annual report
informe anual





TUBACEX
GROUP

annual report
informe anual

2019

CONTENTS

Índice

0

LETTERS TO SHAREHOLDERS

Cartas a los accionistas

04

1

CORPORATE INFORMATION

Información Corporativa

14

2

2019 HIGHLIGHTS

Acontecimientos de 2019

38

3

PERFORMANCE FOR THE YEAR

Evolución del ejercicio

52

4

STRATEGY

Estrategia

94

5

TUBACEX SHARES IN 2019

La acción de TUBACEX en 2019

106

6

GENERATING VALUE

Generando valor

114

7

ANNUAL ACCOUNTS

Cuentas anuales

154

8

BUSINESS DIRECTORY

Directorio de empresas

160

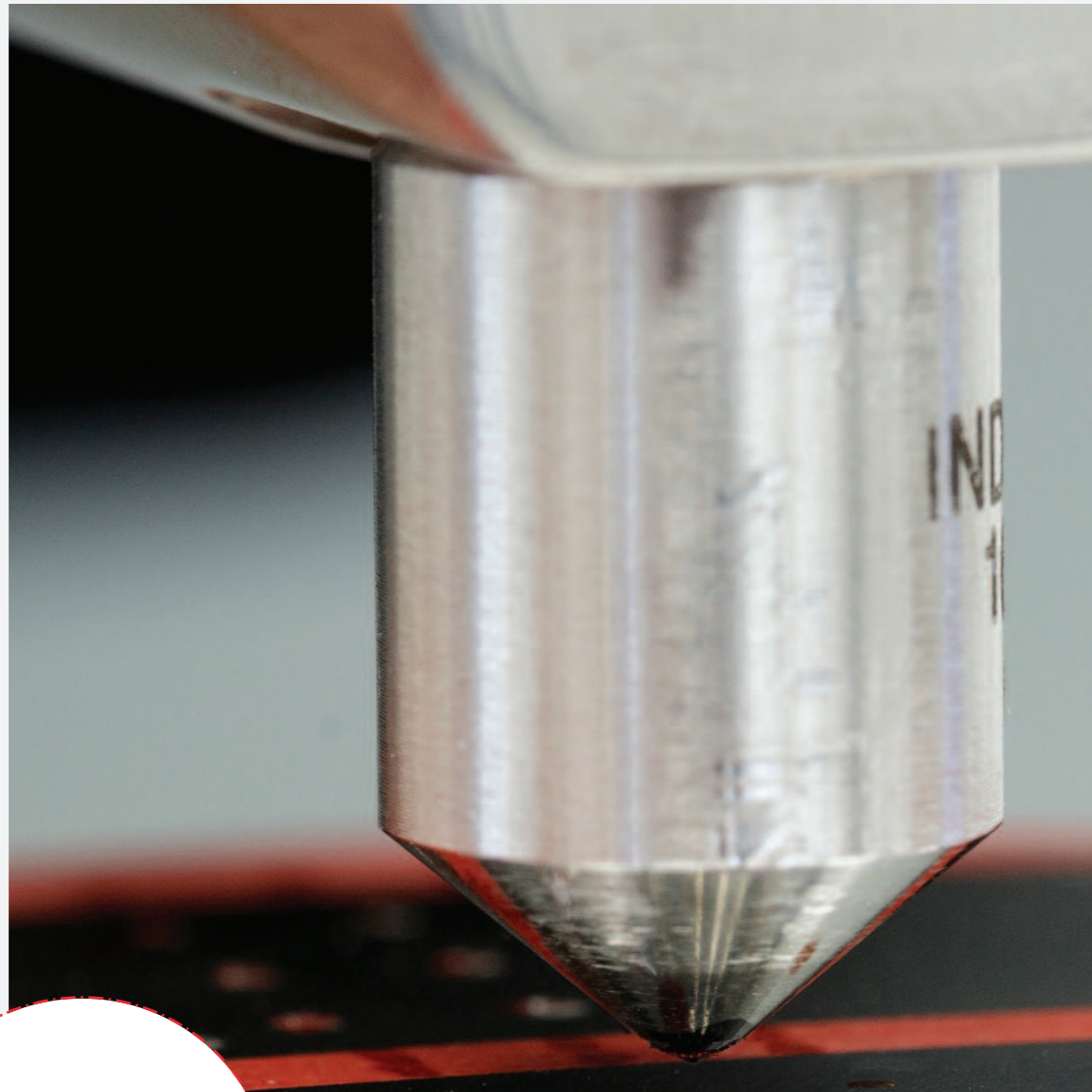
annual report
informe anual
2019

TUBACEX
GROUP

LETTERS TO SHAREHOLDERS

Cartas a los Accionistas

0



TUBACEX
GROUP

annual report
informe anual

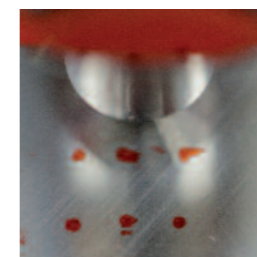
2019

0.1

CHAIRMAN
Presidente

0.2

CEO
Consejero
Delegado



ÁLVARO VIDEGAIN

Chairman • Presidente

Dear Shareholder,

For yet another year, it is a great honor for me to address you as TUBACEX Chairman, to share the main highlights of 2019. This has been a year of crucial progress as leaders of our sector:

It was crucial because we kept our strategic project alive in spite of challenging market circumstances, and as a result, have ended up with a company with a reinforced structure and solid financial model. We have created a group capable of adapting in times of recession, understanding and developing new business models, positioning ourselves among the leading suppliers of high value products, or managing the demands of our stakeholders based on economic, environmental and social factors.

The global emergence of COVID-19 we are now experiencing, has put our positioning and adaptive capacity to the test once again. We have acted swiftly to guarantee safe work environments, ensuring we can maintain our activity. Furthermore, we have honored our commitment to society, making our facilities, PPEs and care resources available to public bodies, vulnerable groups and vital institutions. Because we believe that in these tough times a united and supportive approach is needed.

The impact of this pandemic on our business is yet to be known; nevertheless, it has happened in a year when the first green shoots of market recovery were beginning to sprout. We closed the year on a positive note, with record intake figures in some segments and a positioning that brings us closer to large projects on the energy market, which will be a turning point in the way we conceive our business.

The share price closed in December at €2.83, representing a market capitalization of €376.3 million compared to €332.5 million at the close of 2018, and an annual appreciation of 13.2%.

Furthermore, in view of the FY results with profit of €11.1 million, the Board of Directors proposed a payout of €6 million consisting of a gross dividend per share of €0.046. However, this dividend has recently been canceled for the dual purpose of preserving liquidity and minimizing cash outflows, given the impact of the health crisis on the economy. Although a difficult decision to make, it will surely have a positive effect on the future of our project.

Said project is based on our commitment to generating value, beyond economic considerations, meeting the demands of our stakeholders. TUBACEX is widely recognized for having a responsible, sustainable business model focused on people's wellbeing as well as seeking economic, environmental and social development wherever it is present. We have made a commitment to generating sustainable value.

For years, our efforts have been focused on reducing emissions, promoting renewable energies and embracing the most efficient technologies, to help us move towards a more sustainable energy model.



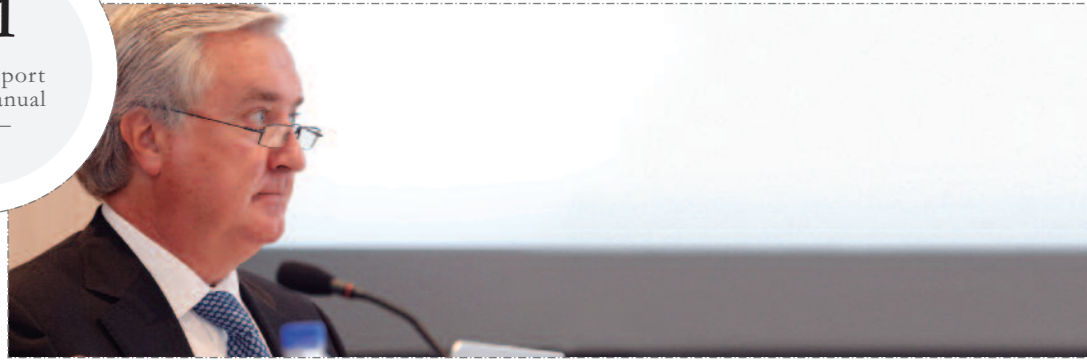
For some time, our company has channeled its activity in fulfilling its commitment to society within the scope of action provided by the Sustainable Development Goals. Thanks to the Fundación Tubacex, set up to support some of the most underprivileged groups, we gained access to the UN 2020 Agenda. A good example of this is the comprehensive educational program for the children of illegal Burmese refugees and immigrant families in Thailand which we launched in 2019 in collaboration with the charity "Colabora Birmania". This initiative means we can guarantee access to education and basic services for children, supporting and maintaining infrastructures such as orphanages, nurseries, training centers, etc.

TUBACEX will not cease its efforts to demonstrate that a successful business project is compatible with sustainable development. Today more than ever, companies must focus on leaving a positive footprint for everyone and their environment. We will continue working to improve the world we live in through our actions, as we are fully convinced that our teamwork, enthusiasm, professionalism and courage can achieve this and much more, even in these very difficult times.

0.1

annual report
informe anual

2019



Estimado accionista,

Un año más es un gran honor poder dirigirme a usted como Presidente de TUBACEX para compartir los aspectos más destacados del 2019, un año que ha sido decisivo en nuestro avance como empresa líder en nuestro sector:

Decisivo por haber mantenido nuestro proyecto estratégico a pesar de las circunstancias difíciles del mercado, dando como resultado una empresa con una estructura reforzada y un sólido modelo financiero. Hemos creado un grupo capaz de adaptarse en tiempos de recesión, siendo capaces de entender y desarrollar nuevos modelos de negocio, posicionándonos entre los líderes de productos de altísimo valor o de gestionar las demandas de nuestros grupos de interés, basadas en lo económico, social y medioambiental. Ese posicionamiento y capacidad de adaptación se ha puesto nuevamente a prueba con la situación que estamos atravesando a nivel global con la irrupción del COVID-19. Hemos actuado con agilidad para garantizar entornos de trabajo seguros que nos permitieran mantener nuestra actividad. Y más allá de eso, hemos impulsado nuestro compromiso con la sociedad, poniendo a disposición de instituciones públicas, colectivos vulnerables e instituciones vitales, nuestras instalaciones, material sanitario y recursos de asistencia. Porque estamos convencidos de que en tiempos difíciles la respuesta debe ser compartida y solidaria.

No sabemos el alcance que esta pandemia tendrá en el negocio, pero sabemos que llega en un año en el que se manifestaban los primeros síntomas de una cierta recuperación del mercado. Así, cerramos el ejercicio con un balance positivo, con cifras de captación récord en determinados segmentos y un posicionamiento que nos acerca a grandes proyectos en el mercado energético, que marcarán un antes y un después en la forma de concebir nuestro negocio.

El precio de la acción cerró diciembre en 2,83 euros, lo que supone una capitalización bursátil de 376,3 millones de euros frente a los 332,5 millones de euros de cierre de 2018 y una revalorización anual del 13,2%. Por otro lado, los resultados del ejercicio, con un beneficio de 11,1 millones de euros, hicieron que el Consejo de Administración planteara un reparto de 6 millones de euros consistente en un dividendo bruto por acción de 0,046 euros, y que recientemente decidió cancelar con el objetivo de conservar la liquidez y minimizar las salidas de caja ante el impacto que la crisis sanitaria está provocando en economía. Se trata de una decisión difícil pero necesaria que sin duda repercute positivamente en nuestro proyecto de futuro.

Un proyecto que responde a nuestro compromiso de generar valor; más allá del aspecto económico, respondiendo a las demandas de nuestros grupos de interés. TUBACEX es ampliamente reconocida por su modelo de empresa responsable y sostenible, enfocada en el bienestar de las personas, en el desarrollo económico, social, y medioambiental donde está presente. Estamos comprometidos con la generación de valor sostenible.

TUBACEX
GROUP



Llevamos años concentrando esfuerzos en reducir emisiones, impulsar energías renovables y apostar por las tecnologías más eficientes con el objetivo de alcanzar una transformación hacia un modelo energético más sostenible.

Nuestra compañía viene impulsando todas sus actuaciones desde hace tiempo en su compromiso con la sociedad, tomando como marco de actuación los Objetivos de Desarrollo Sostenible. La Fundación Tubacex, creada hace cuatro años, fue una de las puertas de entrada a esta agenda 2020 de Naciones Unidas con el impulso de programas de ayuda a colectivos más vulnerables. Un ejemplo de ello es el lanzamiento en 2019 de un programa de educación integral en Tailandia dirigido a niños y niñas de familias de refugiados o inmigrantes procedentes de Myanmar; un programa que impulsamos gracias a la ONG "Colabora Birmania" y que nos permite garantizar el acceso a la educación y servicios básicos en la infancia con el apoyo y mantenimiento de sus infraestructuras (orfanatos, guarderías, centros de formación...)

TUBACEX no va a cejar en su empeño por demostrar que es posible compatibilizar un proyecto empresarial de éxito con el desarrollo sostenible. Hoy más que nunca las empresas deben centrarse en generar, a través de sus negocios, una huella que sea positiva para todas las personas y su entorno. Seguiremos trabajando para que nuestras acciones mejoren el mundo en el que vivimos y estamos plenamente convencidos de que trabajando en equipo, con ilusión, profesionalidad y coraje todo esto y mucho más es posible, incluso en estos tiempos tan difíciles.

ÁLVARO VIDEGAIN

Chairman • Presidente

JESÚS ESMORÍS

CEO • Consejero Delegado

Dear Shareholder,

For yet another year, I have the great pleasure of sharing details of this year's evolution and its highlights with you and I would like to take this opportunity to take stock of the first months of the year. 2020 has taken us by surprise with an absolutely unpredictable situation. The COVID-19 pandemic has shaken our society, causing unprecedented social and financial turmoil and the collapse of healthcare.

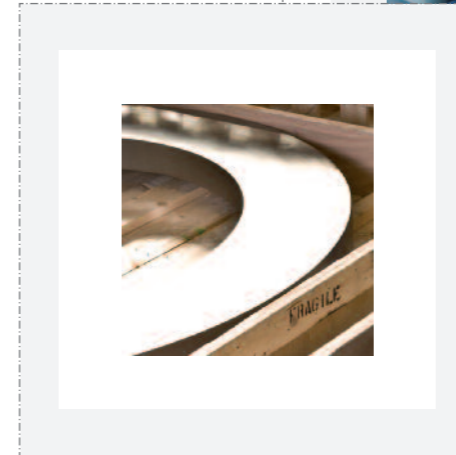
Until the outbreak of this virus TUBACEX had gradually been strengthening its market position over recent years. During the oil crisis, between 2015 and 2019, we opted for organic and inorganic growth to become a leading supplier of integral stainless steel solutions. This positioning, together with a reactivation of demand in 2019, resulted in a greater number of orders winning figures. We closed the year with an increased order intake of 30%. 2019 turnover amounted to €613.5 million, in line with the previous year's sales, although a major OCTG order had been factored in. EBITDA was at €67.1 million at the years end, with 10.9% margin, pushing profit to €11.1 million.

In 2019 we strengthened our presence in key markets, welcoming new companies to the Group. A good example of this is the joint venture with SENAAT, an industrial investment holding company wholly-owned by the government of Abu Dhabi, conceived as a platform to generate business in the Middle East. This alliance gives us access to a key market, allowing investment in local manufacturing capabilities, with the goal of becoming one of the leading suppliers of premium tubular solutions in the region.

The first step within this alliance was the acquisition of the NTS Group, a company specializing in the manufacture, repair and maintenance of machined stainless steel components, with plants in Saudi Arabia, Dubai and Norway, and with whom we can present a global offer to the main oil extraction companies. With the addition of NTS we significantly strengthen our product portfolio for the Upstream sector.

On another front, the new plant under construction in the USA (Tubacex Durant) will drive development for key sectors like aerospace, with great growth potential for the coming years. Tubacex Durant will build on our existing infrastructure serving the American market, where we already have a manufacturing plant in Pennsylvania, our own warehousing facilities as well as new sales offices in Houston.

This growth implies a new outlook and understanding not only of our business but more importantly of our customers' business. We have launched a solutions portfolio bringing our products closer to the customers. We have opted for diversification to reach markets and segments with high growth potential. In addition, we have invested in innovation to develop state-of-the-art materials, products and technologies. These materials not only meet the strictest technical specifications but also achieve the highest performance levels with a minimum impact on the environment. Only by being at the forefront in the field of materials will we be able to tackle the most cutting-edge technological projects on the market.



To reach this position, we have embraced a participatory management model based on continuous improvement and excellence, which will help us maximize the value of our transformation capacity and limit our impact on the environment, in alignment with sustainability principles. And so, as a leading partner in the design and comprehensive supply of critical components, we bring our services to some extremely demanding markets, in terms of quality, safety, execution and environmental commitment.

In spite of the progress made in recent years, the consequences of COVID-19, in both health and economic terms, hinder any kind of projection or outlook that we might have had for this year. The current world crisis has shaken up our plans for this year, forcing us to focus on managing an exceptionally complicated situation affecting not only our Company, but society as a whole. We believe we are ready to face this crisis, as we have overcome others in the past. However we cannot resign ourselves to simply managing the current situation, as our management focus should be placed on guaranteeing the future soundness of our project.

Estimado accionista,

Un año más es un placer dirigirme a usted para compartir la evolución del ejercicio y los hitos más destacados del 2019, aprovechando la ocasión para hacer un balance de los primeros meses del año. Y es que 2020 nos ha sorprendido con una situación absolutamente impredecible. La pandemia del COVID-19 ha impactado en nuestra sociedad provocando un colapso sanitario, económico y social sin precedentes. Hasta la llegada de este virus y durante los últimos años, TUBACEX ha ido mejorando progresivamente su posicionamiento en el mercado. En plena crisis del petróleo, entre 2015 y 2019, apostamos por el crecimiento, tanto orgánico como inorgánico para convertirnos en un proveedor de referencia en el ámbito de las soluciones integrales en acero inoxidable. Ese posicionamiento sumado a la reactivación de demanda experimentada durante 2019 se tradujo en mayores volúmenes de captación de pedidos. Así, cerramos el año con un aumento de la entrada de pedidos del 30%. La cifra de ventas se situó en 613,5 millones de euros, en línea con 2018 a pesar de que en el ejercicio anterior se incorporaba la facturación de un pedido muy significativo de OCTG, y el EBITDA cerró el año en 67,1 millones de euros, con un margen del 10,9%, situando el beneficio en 11,1 millones de euros.

Durante 2019 afianzamos nuestra presencia en mercados clave sumando nuevas compañías al perímetro. Un ejemplo claro es la *joint venture* con SENAAT, un grupo de inversión industrial propiedad del Emirato de Abu Dabi, como plataforma de generación de negocio en Oriente Medio. Esta alianza nos permite acceder a un mercado clave con proyectos de inversión enfocados al desarrollo de capacidades de fabricación local, con la ambición de convertirnos en uno de los mayores fabricantes de soluciones tubulares premium en la región.

Como primer paso en el marco de esta alianza se encuentra la adquisición del Grupo NTS, una compañía especializada en la reparación, el mantenimiento y la fabricación de componentes mecanizados en acero inoxidable, con plantas en Arabia Saudí, Dubai y Noruega, con la que accedemos a las principales compañías de servicios de extracción con una oferta global. Con NTS reforzamos significativamente nuestro portafolio de producto para el sector de la exploración y producción energética (upstream).

Por otro lado se encuentra la construcción de una nueva planta en EEUU (Tubacex Durant) que impulsa el desarrollo del negocio en sectores clave como el Aeroespacial, con gran potencial de crecimiento en los próximos años. Con Tubacex Durant reforzamos nuestra estructura en el mercado americano donde ya disponemos de una planta de fabricación en Pennsylvania, almacenes propios y nuestras nuevas oficinas comerciales en Houston.

Este crecimiento responde a nuestra manera de ver y entender nuestro negocio y, más importante, de ver y entender el negocio de nuestros clientes. Hemos impulsado nuestra oferta de soluciones acercando nuestros productos a nuestros clientes; hemos apostado por la diversificación llegando a mercados y segmentos con gran potencial de crecimiento; y hemos invertido en innovación para desarrollar materiales, productos y tecnologías de última generación; materiales que no solo cumplan las más estrictas especificaciones técnicas, sino que sean capaces de hacerlo con los máximos niveles de eficiencia y el menor impacto ambiental. Porque solo estando a la vanguardia en el campo de los materiales podremos acometer los proyectos tecnológicos más punteros del mercado.



Para alcanzar esta posición hemos apostado por un modelo de gestión participativa, basado en la mejora continua y la excelencia, que nos permite poner en valor nuestra capacidad transformadora y nuestro impacto en el entorno, alineándonos con los principios de sostenibilidad. Y así hemos llegado al mercado: como un socio de referencia en el diseño y suministro integral de componentes críticos en mercados extremadamente exigentes en términos de calidad, seguridad, entregas y compromiso medioambiental.

A pesar de los avances realizados en los últimos años, las consecuencias del COVID-19, tanto en términos sanitarios como económicos, dificultan hacer cualquier tipo de proyección o perspectiva que tuviéramos para este año. La actual crisis mundial trastoca nuestros planes para este año y nos obliga a centrarnos en gestionar una situación excepcionalmente complicada y que afecta no sólo a nuestra compañía sino al conjunto de la sociedad. Creemos que estamos preparados para afrontar esta crisis, como ya nos hemos enfrentado a otras en el pasado, pero no podemos conformarnos con la gestión del presente. Porque nuestra gestión está enfocada en garantizar la solidez de nuestro proyecto en el futuro.

JESÚS ESMORÍS

CEO • Consejero Delegado

CORPORATE INFORMATION

Información Corporativa

1



1.1

GOVERNING BODIES
Órganos de Gobierno

1.2

KEY FIGURES
Principales cifras del ejercicio

1.3

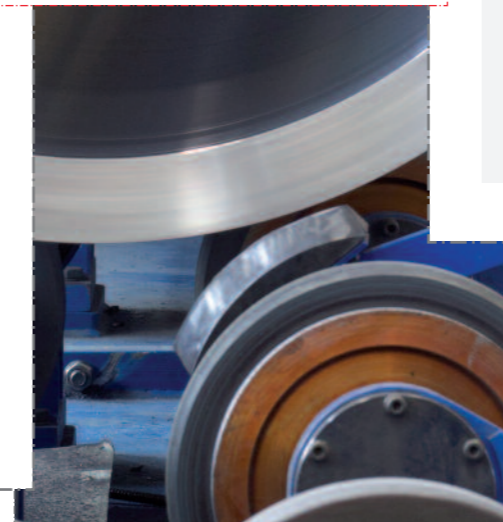
MISSION, VISION & VALUES
Misión, Visión y Valores

1.4

GLOBAL PRESENCE
Presencia Internacional

TUBACEX GROUP

annual report
informe anual
2019



GOVERNING BODIES Órganos de Gobierno

BOARD OF DIRECTORS

Consejo de Administración

The Board of Directors is TUBACEX's highest governing body, 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.

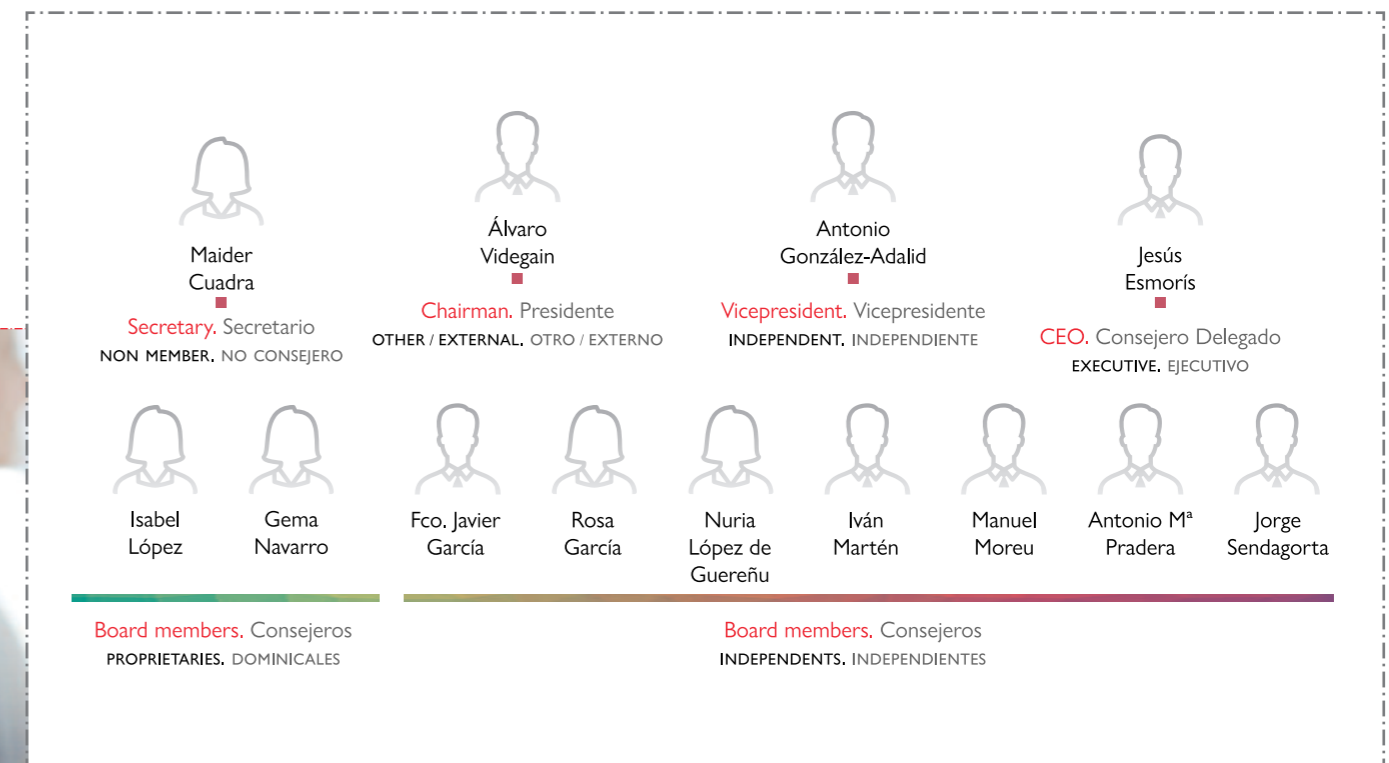
BOARD OF DIRECTORS Consejo de Administración

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

In 2019, the Board of Directors met on 10 occasions with 98% total attendance of its members.

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

Durante 2019 el Consejo de Administración se ha reunido en 10 ocasiones con un 98% de asistencia total efectiva de sus miembros.



FUNCTIONS Funciones

The Board of Directors has the general function of overseeing the company, assuming specific functions, such as the approval of the general strategies, the appointment, remuneration and removal from office of senior management, control of 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 remuneration for its own 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 assumed. 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 externos, 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 2002, TUBACEX has been conducting annual evaluations as a collegiate body using the self-assessment method, as well as reviewing performance of its committees and main statutory figures; Chairman and Secretary. These self-assessments have been improved and have included for the last two years, a personal interview with the Chairman of the Board. In 2019 and for the first time, the company has carried out this activity in collaboration with a specialized external company. This took place in 2020 with positive results and the definition of an action plan for continuous improvement approved by the Board of Directors.

TUBACEX ha venido realizando desde 2002 la evaluación anual como órgano colegiado a través del sistema de la autoevaluación así como la de sus comisiones y principales roles estatutarios; Presidente y Secretario. Dicha autoevaluación fue mejorándose e incluyendo en los últimos dos ejercicios una entrevista personal con el Presidente del Consejo. En 2020, por primera vez, la sociedad acometió esta labor de la mano de una firma externa especializada con resultados satisfactorios, con la definición de un plan de acción aprobado por el Consejo para la mejora de ciertos aspectos.

MEMBERS

Composición

At the end of 2019, the TUBACEX Board of Directors was made up of 12 board members and a non-member Secretary of the Board. The board member selection process is based on the recognition of the solvency, competence and experience of the candidates, exercising due rigor in the selection of independent board members.

The Appointments and Remunerations Committee has expressly delegated the responsibility of ensuring gender equality to the Board of Directors and TUBACEX has been adopting appropriate measures to foster the incorporation of women since 2009. In addition, following the recommendation of the Unified Good Governance Code that the percentage of women on listed companies' Boards of Directors should reach 30% by 2020, it is worth mentioning that TUBACEX has met this requirement since May 2019.

Consequently, the **composition** by typology at the end of 2019 was as follows:

- 1 Executive Director (CEO) (8.3%)
- 8 Independent Directors (66.66%)
- 2 Proprietary Directors (16.66%)
- 1 Other External Director (Chairman) (8.3%).

A cierre de 2019 el Consejo de Administración de TUBACEX estaba compuesto por 12 consejeros y un Secretario no miembro, del Consejo. El proceso de selección de consejeros se basa en el reconocimiento de la solvencia, competencia y experiencia de los candidatos, extremando el rigor en la selección de consejeros independientes.

La Comisión de Nombramientos y Retribuciones tiene expresamente delegada la competencia de velar por la igualdad de género y desde 2009 TUBACEX viene adoptando las medidas oportunas para fomentar la incorporación progresiva de mujeres al Consejo de Administración. Igualmente y en relación con la recomendación del Código Unificado de Buen Gobierno sobre la que las sociedades cotizadas deberían contar en 2020 con 30% de mujeres en su órgano de Administración, cabe señalar en este sentido que TUBACEX cumple con dicho objetivo desde mayo de 2019.

Como resultado de todo ello, la **composición** por tipologías a cierre del ejercicio 2019 quedó como se detalla:

- 1 consejero ejecutivo (Consejero Delegado) (8,3%)
- 8 consejeros independientes (66,66%)
- 2 consejeros dominicales (16,66%)
- 1 consejeros otro externos (Presidente) (8,3%).

COMMITTEES Comisiones



AUDIT AND COMPLIANCE COMMITTEE

Created in 1996, it is responsible for:

- Proposing the appointment of external accounting auditors to the Board of Directors and supervising their activity.
- Directing and supervising internal auditing and risk management activity.
- Being aware of the financial information process and internal control systems.
- Reviewing accounts and supervising the fulfillment of legal requirements and the proper application of the accounting principles.
- Prior reporting on related party transactions. In 2019, it met on 8 occasions.

Members:

- 3 Independent Directors (66%)
- 1 Proprietary Director

APPOINTMENTS AND REMUNERATIONS COMMITTEE

Created in 1996, with the following objectives:

- Review the criteria considered in determining the composition of the Board of Directors and in the appointment new board members.
- Provide the Board of Directors with reports and proposals for appointments.
- Plan the succession of the Chairman and Chief Executive Officer.
- Propose to the board pay structure and annual remuneration for non-executive board members, general managers and the Management Committee
- Periodically review the remuneration policies.
- Review and propose modifications of the remuneration policy for Board members.
- Propose the remuneration policy for the administrators. In 2019, it met on 4 occasions.

Members:

- 4 Independent Directors (100%).

COMISIÓN DE AUDITORÍA Y CUMPLIMIENTO

Creada en 1996 es la encargada de:

- Proponer al Consejo de Administración el nombramiento de los auditores de cuentas externos y supervisar su actividad.
- Dirigir y supervisar la actividad de auditoría interna y gestión de riesgos.
- Conocer el proceso de información financiera y los sistemas de control interno.
- Revisar las cuentas y vigilar el cumplimiento de los requerimientos legales y la correcta aplicación de los principios de contabilidad.
- Informar previamente sobre las operaciones vinculadas. En 2019 se reunió en 8 ocasiones.

Composición:

- 3 consejeros independientes (66%)
- 1 consejera dominical.

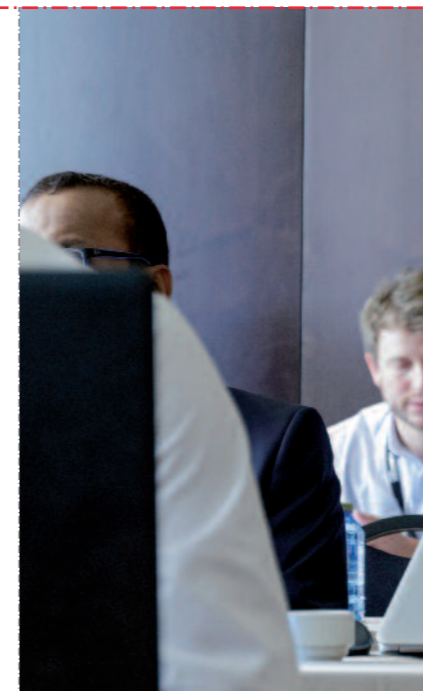
COMISIÓN DE NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES

Creada en 1996 tiene como objetivos:

- Revisar los criterios considerados en la determinación de la composición del Consejo y la selección de los candidatos a consejeros.
- Elevar al Consejo los informes y propuestas de nombramientos.
- Planificar la sucesión del presidente y primer ejecutivo.
- Proponer al Consejo el sistema y la cuantía de las retribuciones anuales de consejeros, directores generales y Comité de dirección.
- Revisar periódicamente los programas de retribución.
- Revisar y proponer modificaciones a la política de remuneración de los consejeros.
- Proponer la política de remuneración de los administradores. En 2019 se reunió en 4 ocasiones.

Composición:

- 4 consejeros independientes (100%).



STRATEGY AND INVESTMENTS COMMITTEE

Created in 1997, its main responsibilities include:

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

In 2019, it met on 3 occasions.

Members:

- 1 Other External Director (Chairman of the Committee) (20%).
- 1 Executive Director (20%).
- 3 Independent Directors (60%).

COMISIÓN DE ESTRATEGIA E INVERSIONES

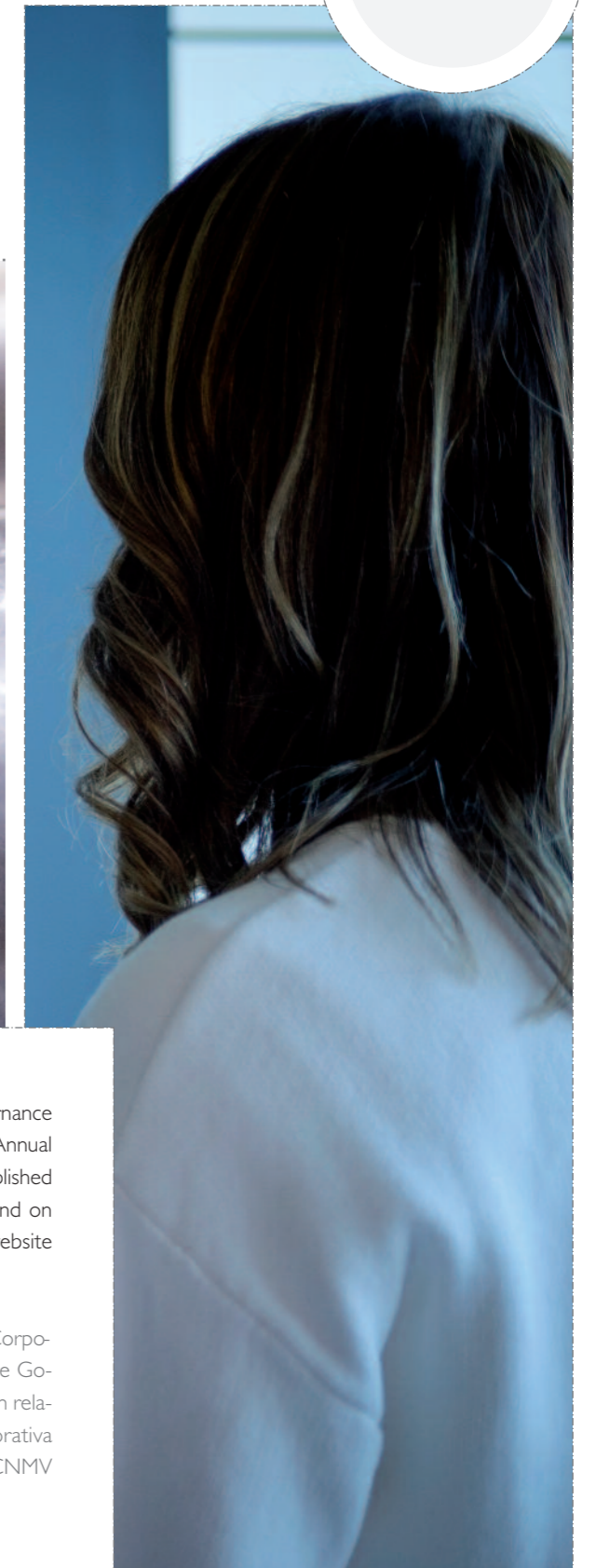
Creada en 1997, entre sus principales cometidos se encuentran:

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

En 2019 reunió en 3 ocasiones.

Composición:

- 1 consejero otro externo (Presidente de la Comisión) (20%).
- 1 consejero ejecutivo (20%).
- 3 consejeros independientes (60%).



To obtain further information on Corporate Governance at TUBACEX, consult the Corporate Governance Annual Report 2019 and other related documentation published on the corporate website (www.tubacex.com) and on the Spanish Securities Exchange Commission's website (www.cnmv.es).

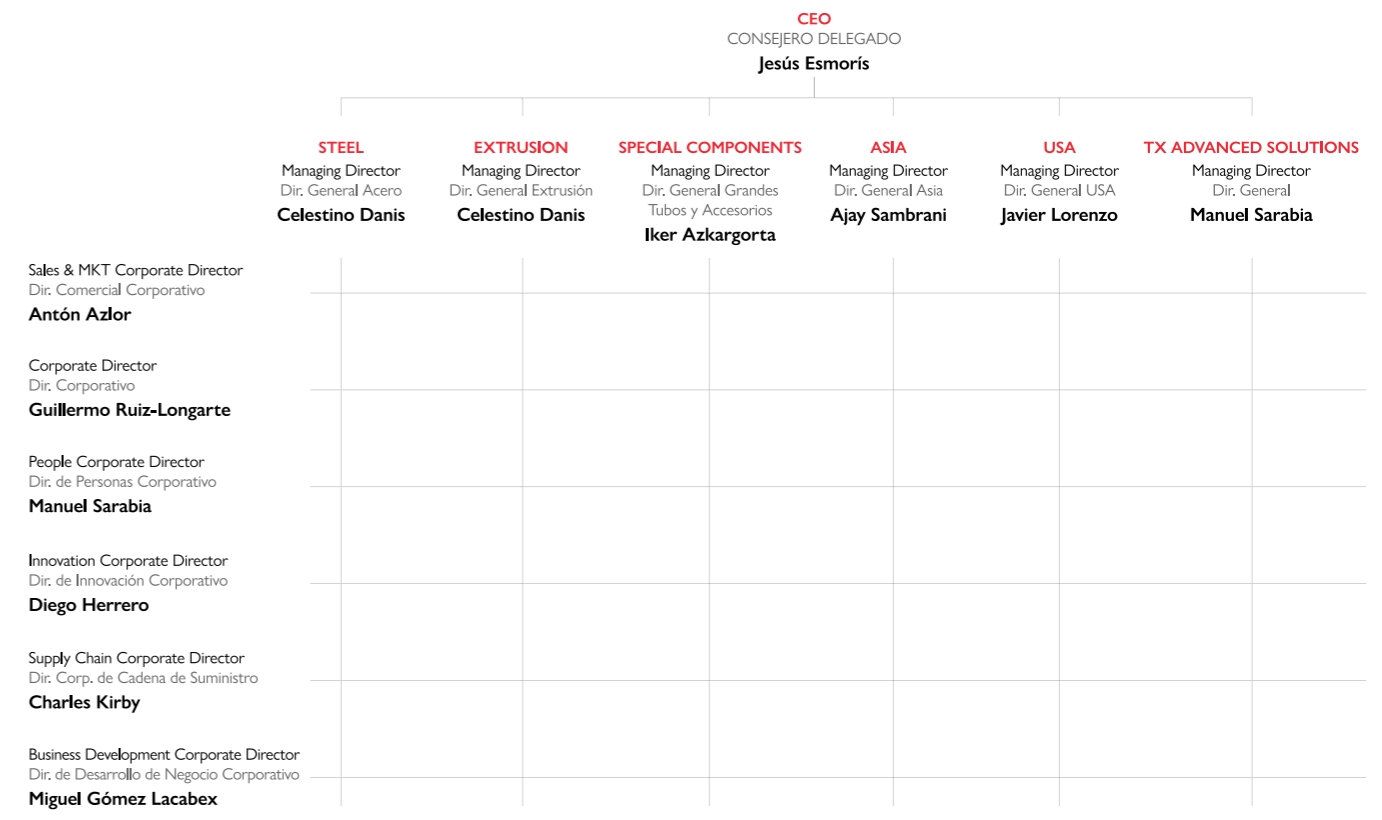
Para acceder a más información sobre Gobierno Corporativo en TUBACEX, consultar el Informe Anual de Gobierno Corporativo de 2019 y otra documentación relacionada publicada en la página web corporativa (www.tubacex.com) y en la página web de la CNMV (www.cnmv.es).



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, coordinated 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, adopting a continuous improvement philosophy and with a focus on 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 who is responsible for the company's business units and corporate support areas. 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 corporate alignment and increases responsiveness to market changes, improving the flow of information and the quality of decision-making at all levels. In 2019, the Committee incorporated the Corporate Director for Supply Chain Management and the Corporate Director for Business Development, 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.



Annually, the members of the Management Committee are assessed by the chief executive, 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.

ASSESSMENT Evaluación

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.



The main responsibility of the Management Committee is to define the strategy as well as specific plans that ensure its effectiveness in fostering the company's growth and guarantee the alignment of the teams in the fulfillment of the objectives set out.

- 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 achievement 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 through an improvement and investment approach.
- Aligning the commercial strategies and actions with the general strategies.
- Promoting a management model based on the fundamental principles of Excellence.
- Leading and developing the people that form part of the business project.
- Managing the different corporate areas and operational activities.

FUNCTIONS Funciones

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.

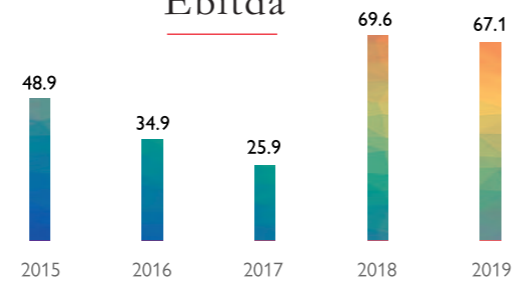
- Establecer la estrategia a cuatro años y el plan de gestión anual que posteriormente se aprueba en el Consejo de Administración.
- Definir estrategias, procedimientos y políticas que impulsen el cumplimiento de los objetivos.
- Definir y potenciar la cultura corporativa.
- Evaluar periódicamente la 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.
- Gestionar las distintas funciones corporativas y actividades operacionales.

The organization's management model is based on the principles of excellence and continuous improvement. To that effect, all members of the Management Committee develop their processes around the fundamental principles of excellence, evaluating and analyzing their management and implementing systemic changes or improvements that enable them to advance in terms of quality and service, whilst guiding their teams towards these principles.

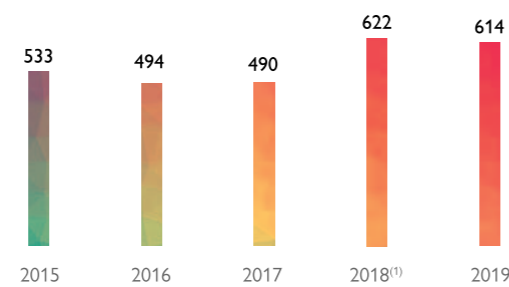
CONTINUOUS IMPROVEMENT

Mejora continua

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 ejercicioEBITDA
Ebitda

SALES Ventas

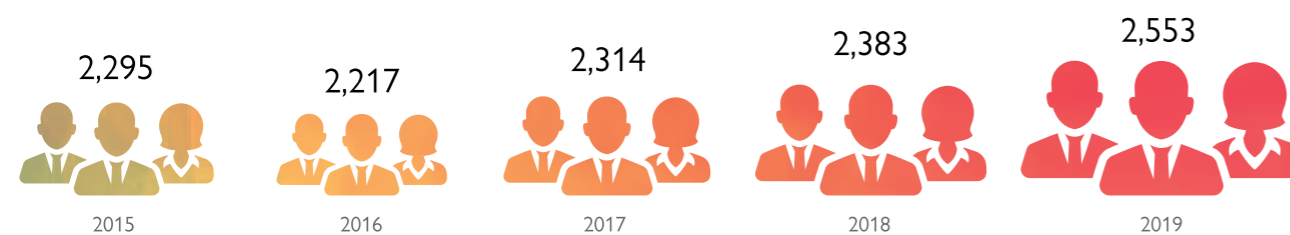


(1) 2018 turnover has been re-formulated as a result of a re-classification to the amount of €55.2M under the "Revenue" and "Stock Variation" headings, with no impact on the Group results. La cifra de ventas de 2018 ha sido objeto de una reexpresión como consecuencia de una reclasificación por importe de 55,2M€ entre los epígrafes "Importe neto de la cifra de negocios" y Variación de existencias, sin ningún impacto en los resultados del Grupo.

KEY FIGURES Principales cifras

		2015	2016	2017	2018	2019
Sales	Ventas	533.4	494.0	490.4	622.1 ⁽¹⁾	613.5
Gross operating profit (EBITDA)	Rdo. bruto de explotación	48.9	34.9	25.94 ⁽²⁾	69.6	67.1
EBITDA/Sales (%)	EBITDA/Ventas (%)	9.2	7.1	5.3	11.2	10.9
Operating profit (EBIT)	Beneficio operativo	15.6	2.5	(28.3)	34.5	22.8
Net profit	Beneficio neto	8.4	0.5	-19.7 ⁽³⁾	17.4	11.1
Equity ⁽⁴⁾	Patrimonio neto ⁽⁴⁾	288.6	286.6	257.2	274.4	287.5
Net financial debt	Deuda financiera neta	220.5	206.9	253.5	254.5	253.6
Working capital	Circulante neto operativo	210.1	183.2	193.0	222.2	187.2
Market capitalization	Capitalización bursátil	232.7	363.0	445.5	332.4	376.3
Trading volume ⁽⁵⁾	Volumen de contratación ⁽⁵⁾	170.6	74.3	103.0	77.2	33.8
Average number of employees	Nº medio de empleados	2.295	2.217	2.314	2.383	2.553
Employees in Spain	Empleados en España	1.009	1.034	1.078	1.136	1.103
Employees abroad	Empleados en el exterior	1.286	1.183	1.236	1.247	1.450

EMPLOYEES Empleados



Figures in millions of euros Cifras en millones de euros.

(1) 2018 Sales have been re-formulated as a result of a re-classification to the amount of €55.2M under the "Revenue", "Stock Variation" and "Procurements" headings with no impact on the Group Results. La cifra de ventas de 2018 ha sido objeto de una reexpresión como consecuencia de una reclasificación por importe de 55,2M € entre los epígrafes "Importe neto de la cifra de negocios", "Variación de existencias" y "Aprovisionamientos", sin ningún impacto en los resultados del Grupo.

(2) 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.

(3) 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.

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

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

MISSION, VISSION & VALUES

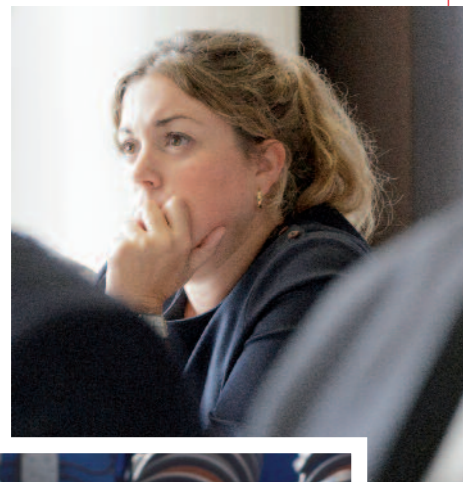
Misión, Visión y Valores



MISSION Misión

- We are an innovative, multi-national industrial group in the global market of seamless stainless steel tubes.
- We seek customer satisfaction with a portfolio of constantly updated products and services.
- 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 are committed to constantly fostering a safe and pleasant workplace, whilst respecting the environment.
- We seek to contribute in the development of society and our suppliers, developing 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 portfolío 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.



We aspire to be a global supplier and benchmark for **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.

VISION Visión

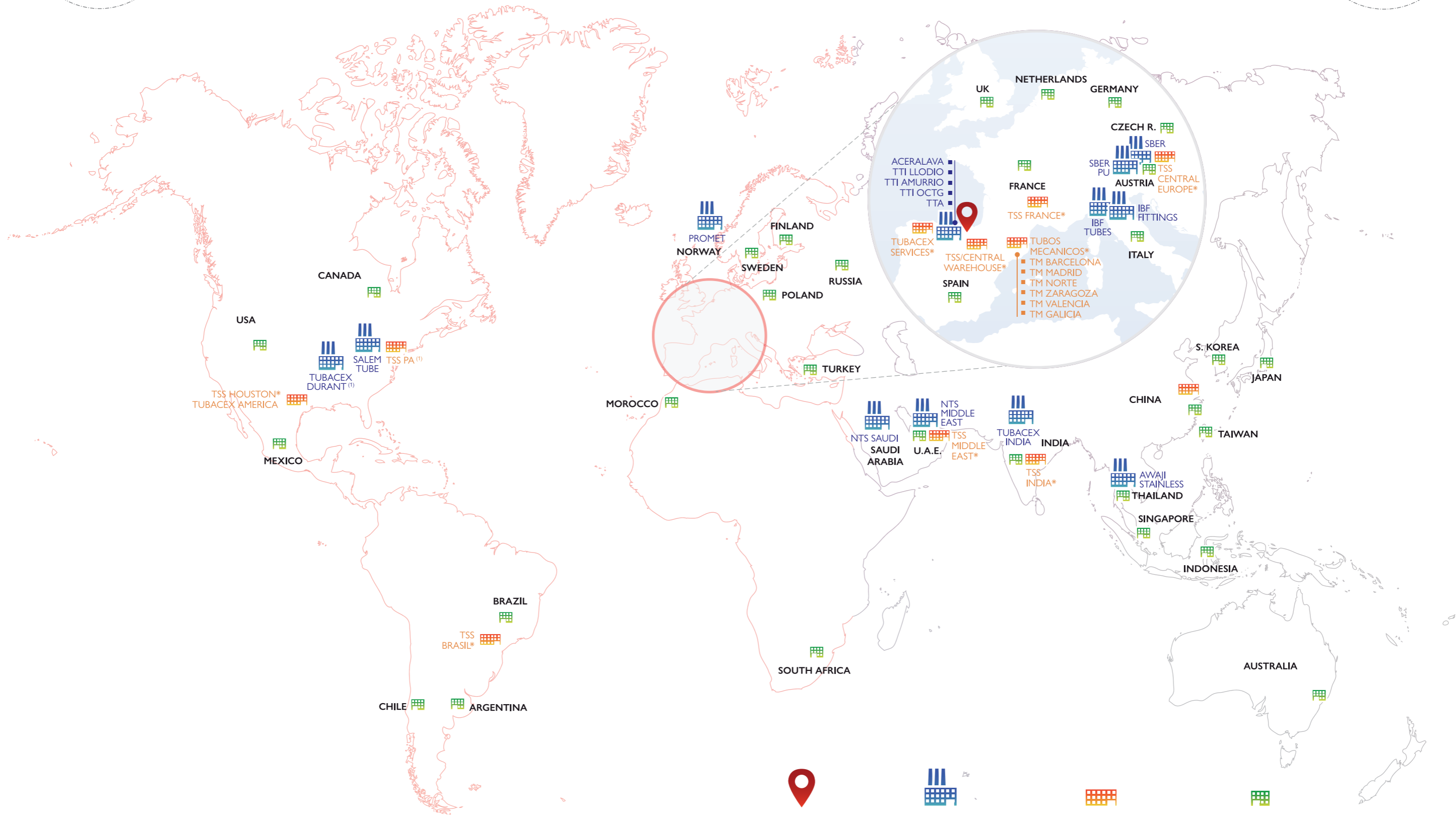
VALUES Valores

- 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



(1) 2020 additions. Incorporados en 2020



Headquarter (Llodio)
Sede central (Llodio)



16 Production plants
Plantas productivas



16 Service centers
Centros de servicio
*Tubacex service solutions



31 Sales offices & representation
Oficinas comerciales

2019 HIGHLIGHTS

Acontecimientos de 2019

2



2.1

2019
HIGHLIGHTS
Acontecimientos
de 2019

2.2

MAIN
PROJECTS
Principales
proyectos



TUBACEX
GROUP

annual report
informe anual

2019

2019 HIGHLIGHTS Acontecimientos de 2019



TUBACEX takes its trials to the marine environment

The Research and Technological Development Center Tecnia has launched the first floating laboratory in Europe in collaboration with TUBACEX and the other companies which form the Basque Energy Cluster. This platform allows the testing and on-site monitoring of the effects of corrosion, fouling or fatigue on new materials and solutions in a real marine environment.

TUBACEX expands its OCTG tubing portfolio

TUBACEX moves forward with its strategy to become a global supplier of tubular solutions, significantly reinforcing its product portfolio for the energy exploration and production sector (upstream). Thus, new product development continues to be promoted by the Company. Specifically, the range of OCTG tube dimensions in G3 and G50 grades has been extended to 7" as part of the manufacturing process to produce tubes of up to 9" 5/8. The grades are nickel-based austenitic alloys with high chromium (Cr) and molybdenum (Mo) content as well as copper (Cu) and niobium (Nb) content which are used for the production and extraction of oil and gas in wells located in geographical areas with particularly aggressive operating conditions.

TUBACEX lleva sus ensayos al entorno marino

El Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico, Tecnia, ha puesto en marcha junto con el conjunto de empresas que conforman el Clúster de Energía del País Vasco, y entre las que se encuentra TUBACEX, el primer laboratorio flotante de Europa. Esta plataforma permite ensayar nuevos materiales y soluciones contra la corrosión, el fouling o la fatiga en el medio marino, en condiciones reales y monitorizadas in situ.

TUBACEX amplía su portfolio en tubos de OCTG

TUBACEX avanza en su estrategia de convertirse en un proveedor global de soluciones tubulares reforzando significativamente su portfolio de producto para el sector de la exploración y producción energética (upstream). Así continúa impulsado el desarrollo de nuevos productos. Concretamente, amplía la gama dimensional en OCTG con tubos hasta 7" en los grados G3 y G50, iniciando el proceso de industrialización para llegar hasta 9" 5/8. Se trata de aleaciones austeníticas en base a Níquel con alto contenido en Cromo (Cr) y Molibdeno (Mo) y contenidos de Cobre (Cu) y Niobio (Nb) empleadas para la producción y extracción de petróleo y gas en pozos localizados en zonas geográficas con condiciones en servicio especialmente agresivas.

R&D&I

I+D+i



TUBACEX has ratified its commitment to BIND 4.0 becoming one of the companies driving the promotion of smart industry projects.

TUBACEX encourages entrepreneurship in Innovation through BIND 4.0

TUBACEX has ratified its commitment to BIND 4.0 becoming one of the companies driving the promotion of smart industry projects. Through BIND, the start-up accelerator promoted by the Basque Government, the company continues to make progress in its innovation strategy, attracting talent from technology-based companies (TBC) worldwide and fostering entrepreneurship in the field of digitalization. TUBACEX is thoroughly immersed in this field and has a plan in place to facilitate the transformation of business processes and improve efficiency, productivity, quality and customer service following the principles of the Fourth Industrial Revolution (4IR).

TUBACEX revalida su compromiso con BIND 4.0, convirtiéndose en una de las empresas tractoras en el impulso de proyectos de industria inteligente.

TUBACEX impulsa el emprendimiento en Innovación a través de BIND 4.0

TUBACEX revalida su compromiso con BIND 4.0, convirtiéndose en una de las empresas tractoras en el impulso de proyectos de industria inteligente. A través de BIND, la aceleradora de startups promovida por el Gobierno Vasco, la compañía continúa avanzando en su estrategia de innovación atrayendo el talento de empresas tecnológicas de todo el mundo, fomentando el emprendimiento en el ámbito de la digitalización. Se trata de un área en el que TUBACEX se encuentra inmersa y para la que dispone de un plan para facilitar la transformación de los procesos de negocio y mejorar así la eficiencia, productividad, calidad y servicio a cliente en el marco de la Cuarta Revolución industrial.



TUBACEX creates an Innovation Committee to promote its strategy

TUBACEX has created a Committee of experts in innovation to guide corporate activities in different areas, in line with the short and long term scenarios faced by their demand sectors. Some of the duties of the Committee involve providing advice to the different management structures on aligning research priorities with standards of excellence, internationalization and encouraging responsible and sustainable innovation. In addition, it will help to focus and guide innovation projects in progress, encouraging the monitoring of emerging trends both in technology and in the evolution of target sectors; defining new strategic challenges able to drive innovation activity, and identifying good practices in innovation management.

The Committee, chaired by Jesús Esmoris, consists of three external consultants from the engineering, oil production and extraction and nuclear energy fields. Specifically José Emeterio, Senior Vice-President of Westinghouse Nuclear Fuel and Components Manufacturing (NF&CM) and member of the Board of Directors of Westinghouse Electric Company; Thierry Pilenko, former Executive Chairman and CEO at Technip; and Jose Formigli, President of Forsea Engenharia and former member of Petrobras Executive Board. The Innovation Committee also includes Álvaro Videgain, Chairman of the Board of Directors; TUBACEX Board members, Iván Martén, Manuel Moreu and Antonio González-Adalid; as well as the participation of the executive team.

TUBACEX crea un Comité de innovación para impulsar su estrategia

TUBACEX ha creado un Comité de expertos en innovación para orientar las líneas de actuación de la entidad en diversas áreas, en línea con los escenarios a corto y largo plazo de sus sectores de demanda. Entre las funciones del Comité se encuentra asesorar a los órganos de dirección en el establecimiento de prioridades de investigación en línea con los estándares excelencia, internacionalización e innovación responsable y sostenible. Adicionalmente, se encargará de ayudar a enfocar y guiar los proyectos de innovación en curso, impulsar la vigilancia de tendencias, tanto tecnológicas como de evolución de los sectores objetivo; definir los nuevos desafíos estratégicos, que traccionen las actividades de innovación, y la identificación de buenas prácticas en la gestión de innovación.

El Comité está presidido por Jesús Esmoris e integra tres asesores externos del ámbito de la ingeniería, producción y extracción de petróleo y energía nuclear. Concretamente a José Emeterio, Vicepresidente ejecutivo de Westinghouse Nuclear Fuel and Components Manufacturing (NF&CM) y miembro del Consejo de Administración de Westinghouse Electric Company; Thierry Pilenko, expresidente y CEO de Technip; y Jose Formigli, Presidente de Forsea Engenharia y exmiembro de la Junta Directiva de Petrobras. También forman parte del Comité de innovación el Presidente del Consejo de Administración, D. Álvaro Videgain, y los consejeros de TUBACEX D. Iván Martén, D. Manuel Moreu, y D. Antonio González-Adalid, además de contar con la participación del equipo ejecutivo.

Joint Venture with MIDHANI January 2019

TUBACEX and the Indian company Mishra Dhatu Nigam Limited (MIDHANI) signed a statement of intent to address the Indian energy growth plan. This agreement allows 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, focused on the manufacture of special steels, constitutes a step further towards highly demanding technical projects, which involve materials subject to extreme conditions. The alliance would improve TUBACEX's position in India, the region with the highest projected growth in energy infrastructures over the coming years.

Joint Venture con MIDHANI Enero 2019

TUBACEX y la compañía india Mishra Dhatu Nigam Limited (MIDHANI) suscribieron un acuerdo de intenciones para afrontar el plan de crecimiento energético de la India. Este acuerdo permite 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.

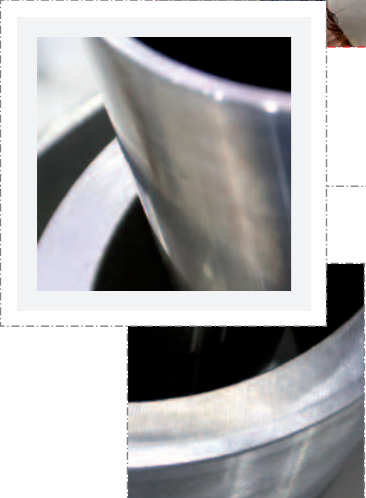
TUBACEX assumes 100% ownership of Italian manufacturer IBF, with purchase of all remaining shares January 2019

TUBACEX has acquired outright the Italian manufacturer IBF, after purchasing the remaining 35% of shares for €11 million. This completes the acquisition which started in October 2014 with the purchase of a 65% stake in IBF and became effective in January 2015, with the payment of €29.7 million. At the time TUBACEX held a call option for the remaining 35%.

TUBACEX se hace con el 100% de la italiana IBF Enero 2019

TUBACEX se ha hecho con la totalidad de la compañía italiana IBF, tras adquirir el 35% restante de sus acciones por un importe de 11 millones de euros. De esta forma, completa la operación de compra iniciada en octubre de 2014, fecha en la que compró el 65% de IBF, que se hizo efectiva en enero de 2015, tras abonar 29,7 millones de euros. TUBACEX mantuvo entonces su opción de compra por el 35% restante.





Tubacex Services obtains ISO 45001 certification **March 2019**

Tubacex Services became the first company in the Tubacex Group and one of only a few Spanish companies to obtain ISO 45001 certification, granted in March 2018 and covering Occupational Health and Safety Management Systems. This new certification puts special emphasis on prevention systems and the commitment of companies to develop a culture focusing on prevention and continuous improvement in this field. This new standard focuses on prevention management and on the participation of workers and managers to ensure a safer and healthier work environment. This certification is just another example of TUBACEX's commitment to fostering safe working conditions.



TUBACEX AND SENAAT join forces to grow in the Middle East **February 2019**

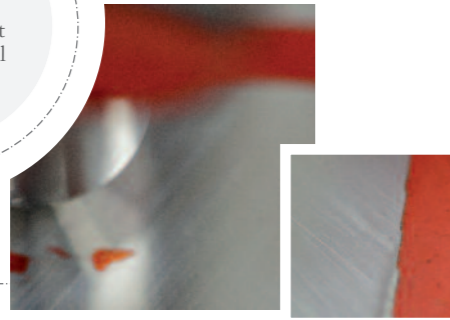
TUBACEX and SENAAT, Abu Dhabi's state-owned industrial investment group, joined forces to take on investment projects in the Oil and Gas sector in the Middle East. This alliance aims to become one of the largest industrial platforms for premium tubular solutions in the Middle East. The first step of this joint venture was the acquisition of the Nobu Group, a company specializing in repairing, maintaining and manufacturing machined stainless steel components for the Oil and Gas industries. With this takeover TUBACEX incorporates three plants based in Saudi Arabia, Dubai and Norway, reinforcing its position in the Upstream segment for customers such as Baker Hughes, Schlumberger, Emerson and Halliburton, among others.

TUBACEX y SENAAT forman una alianza para crecer en Oriente Medio **Febrero 2019**

TUBACEX y SENAAT, grupo estatal de inversión industrial de Abu Dabi, formaron 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* fue la adquisición del Grupo NTS, compañía especializada en la reparación, mantenimiento y fabricación de componentes mecanizados en acero inoxidable para las industrias del Petróleo y Gas. Con esta adquisición TUBACEX integra tres plantas a su estructura ubicadas en Arabia Saudí, Dubai y Noruega, reforzando su posicionamiento en el segmento Upstream para clientes como Baker Hughes, Schlumberger, Emerson y Halliburton, entre otros.

Tubacex Services obtiene la certificación ISO 45001 **Marzo 2019**

Tubacex Services se convirtió en la primera compañía del Grupo TUBACEX y una de las pocas empresas españolas en obtener la certificación ISO 45001 aprobada en marzo de 2018 sobre Sistemas de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo. Esta nueva certificación pone especial énfasis en los sistemas de prevención y en el compromiso de las empresas por desarrollar una cultura orientada a la prevención y la mejora continua en esta área. Por ello, el nuevo estándar se centra en la gestión de la prevención, así como en la participación tanto de trabajadores como directivos para asegurar un entorno de trabajo más seguro y saludable. Esta certificación es sólo una muestra más del compromiso de TUBACEX por potenciar unas condiciones de trabajo seguras.

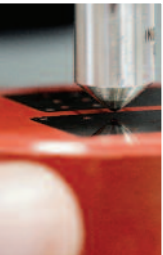


Shareholders' General Meeting **May 2019**

TUBACEX held its Shareholders' Annual General Meeting on May 22nd, in which the Annual Accounts, Management Report and Corporate Governance Report for the 2018 financial year were approved. Furthermore, the AGM analyzed and approved the proposal for the allocation of results as of December 31st, ratifying the interim dividend payment of €3,000,000 paid on January 18th 2019 and the payment of an additional dividend of the same amount on June 3rd. Among the rest of the agreements adopted, those related to the composition of the Board of Directors should be highlighted.

Junta General de Accionistas **Mayo 2019**

TUBACEX celebró el pasado 22 de mayo su Junta General Ordinaria de Accionistas en la que se aprobaron las cuentas anuales, el informe de gestión y el informe de gobierno corporativo correspondientes al ejercicio de 2018. Asimismo, examinó y aprobó la propuesta de aplicación de resultados a 31 de diciembre ratificando el pago de dividendo a cuenta de 3.000.000 euros abonado el 18 de enero de 2019 y el abono de un dividendo complementario de mismo importe el 3 de junio. Entre el resto de los acuerdos adoptados, destacan los relativos a la composición del Consejo de Administración.



SHARE BUYBACK PROGRAMME AND LIQUIDITY AGREEMENT **August 2019**

In August TUBACEX ended a buyback program covering 270,000 shares which started in June with the aim of fulfilling the commitments adopted in the employee incentives plan approved by the Shareholders' General Meeting and the Board of Directors. Following completion of the repurchase program, the Company signed a Liquidity Agreement with JB Capital Markets to encourage liquidity and the regularity of trading of its shares.

PROGRAMA DE RECOMPRA DE ACCIONES Y CONTRATO DE LIQUIDEZ **Agosto 2019**

TUBACEX finalizó en agosto el programa de recompra de acciones iniciado en junio y cuyo objetivo era la adquisición de 270.000 acciones para dar cumplimiento a los compromisos adoptados en el plan de incentivos a empleados aprobado por la Junta General de Accionistas y el Consejo de Administración de la Sociedad. Una vez terminado el programa de recompra, la Compañía puso en marcha un Contrato de Liquidez con JB Capital Markets para favorecer la liquidez y regularidad en la cotización de sus acciones.

New cold rolling machine at SBER improves positioning on heat exchangers and umbilicals

In a move aligned with the Group's strategy towards high value-added products, TUBACEX installed a new pilger roller in SBER (Ternitz, Austria) increasing the production capacity of heat exchangers and umbilical tubing. A completely revolutionary cleaning technology was developed for this project and it will be extended to other Group plants, once implemented at industrial scale. The initial results of this technology show the most promising internal cleaning ever achieved in long tubes with small diameters after wet cleaning.

TUBACEX was awarded a Silver A for management excellence **December 2019**

TUBACEX has received the Silver A award for Management Excellence after a comprehensive assessment process. Obtaining this recognition granted by Euskalit, the Basque Foundation for Excellence, represents a qualified endorsement of the company's management excellence. Furthermore, TUBACEX is committed to applying the EFQM excellence model throughout the organization, encouraging the workforce to become more involved in continuous improvement and promoting innovation in management processes to consolidate a culture of total quality.

TUBACEX builds up its presence in the American market

TUBACEX has opened a new manufacturing plant in Durant (Oklahoma) and new administrative headquarters in Houston. These facilities are part of the company's operational and commercial infrastructure in a key region where they already have a plant in Greenville (Pennsylvania) and a warehouse in Houston. This expansion underlines the Group's strategy to become a comprehensive supplier of tubular solutions capable of offering customers a truly global experience.

Nuevo laminador en frío en SBER para mejorar el posicionamiento en los segmentos de intercambiadores de calor y umbilicales

TUBACEX instaló una nueva pilger en Ternitz (Austria) como parte de su plan estratégico para reforzar la capacidad en los segmentos de intercambiadores de calor y tubos umbilicales de SBER, lo que constituye un avance en la estrategia del Grupo hacia productos con alto valor añadido respecta. Para este proyecto se ha desarrollado una tecnología de limpieza totalmente innovadora que, una vez industrializada, se extenderá a otras plantas del Grupo. Los primeros resultados de esta tecnología muestran los niveles de limpieza del diámetro interno más prometedores jamás alcanzados en tubos largos de pequeño diámetro tras una limpieza en húmedo.

TUBACEX recibe una A de plata por su gestión **Dic. 2019**

TUBACEX obtuvo la A de Plata que reconoce la excelencia de su gestión tras un exhaustivo proceso de evaluación. La obtención de este reconocimiento, otorgado por Euskalit, Fundación Vasca para la Excelencia, supone un cualificado refrendo a la Excelencia en su gestión. Y es que TUBACEX ha apostado por la aplicación del Modelo EFQM de Excelencia en modelo organizativo, buscando fomentar la participación de la plantilla en la mejora continua y apostando por la innovación en los procesos de gestión para asentar una cultura a favor de la calidad total.

TUBACEX impulsa su presencia en el mercado americano

TUBACEX construye una nueva planta de fabricación en Durant, Oklahoma, e inaugura nuevas oficinas centrales en Houston. Estas instalaciones se integran dentro de una estructura operacional y comercial propia en una región clave, donde la compañía dispone de una planta en Greenville, Pensilvania, y un centro de stock en Houston. Esta expansión refuerza la estrategia del Grupo de convertirse en un proveedor integral de soluciones tubulares capaz de ofrecer a sus clientes una experiencia global.

PREVIEW 2020 Avance 2020

TUBACEX fosters risk management to encourage safety conscious habits

TUBACEX has launched a joint project with DUPONT Consultancy to promote Health & Safety excellence in its TTI and ACERÁLAVA plants. This pioneering pilot scheme begins by carrying out a diagnosis to establish a starting point in terms of employee habits and risk management, before defining an action plan based on improving safety, operational performance and employee skills.

TUBACEX promotes education for the most underprivileged children

TUBACEX upholds its commitment to promoting childhood education with a comprehensive program aimed at Burmese children in Mae Sot, a border village in Thailand. The project is a collaboration with the NGO "Colabora Birmania" which has been supporting schooling in this community for years, offering them an opportunity to grow and develop in a safe environment. TUBACEX has decided to contribute in the upkeep of these educational programs, financing each phase of the children's development cycle: orphanage, nursery, education and support in finding work on reaching adulthood.

TUBACEX impulsa una gestión de riesgos que refuerza las conductas seguras

TUBACEX ha iniciado un proyecto en colaboración con la consultora DUPONT con el objetivo de impulsar la excelencia en la gestión de la Seguridad en sus plantas de TTI y ACERÁLAVA. Este proyecto piloto y pionero en el Grupo comienza con la realización de un diagnóstico que permite establecer un punto de partida sobre los aspectos conductuales y de gestión de riesgos, y definir un plan de acción basado en la mejora de la seguridad, el rendimiento operativo y las competencias de los empleados.

TUBACEX promueve la educación en la infancia más desfavorecida

TUBACEX ha continuado con su compromiso de impulsar la educación en la infancia a través de un proyecto de educación integral dirigido a niños y niñas birmanos desplazados a Mae Sot, una localidad tailandesa fronteriza. Este proyecto ha sido impulsado en colaboración con la ONG "Colabora Birmania" que lleva años apoyando la escolarización de este colectivo y ofreciéndoles una oportunidad de crecer y desarrollarse en un entorno seguro. TUBACEX ha decidido impulsar el mantenimiento de los programas educativos, financiando los costes del ciclo integral en el desarrollo del menor: orfanato, guardería, educación y apoyo en incorporación laboral cuando alcancen la mayoría de edad.

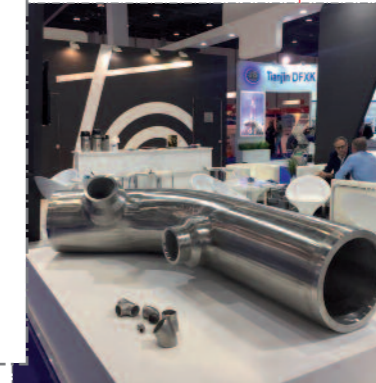
For further information: www.fundaciontubacex.comPara más información: www.fundaciontubacex.com

TRADE FAIRS

Ferias

During 2019, TUBACEX attended the most important international trade fairs and conferences in its sector.

Durante el año 2019 TUBACEX ha acudido a las ferias y conferencias internacionales más importantes de su sector.



DOWNSTREAM RUSSIA • 5-7 February • Kazan
EGYPS • 11-13 February • Egypt

NITROGEN SYNGAS • 4 -7 March • Germany
SUBSEA TIEBACK FORUM • 5-7 March • USA
NACE CORROSION • 24-28 March • USA
MIDDLE EAST STATIC CONFERENCE • 26-28 March • UAE

LIOG • 2-4 April • Lebanon
PRC EUROPE • 20-21 May • Hungary
FORGE FAIR • 21-23 May • USA

HE FOULING & CLEANING CONFERENCE • 2-7 June • Poland
IRPC EUROPE • 5-7 June • Finland
OGA • 18-20 June • Malaysia

SPE OFFSHORE EUROPE • 3-6 September • United Kingdom
RRTC 19 RUSSIA & CIS REFINING TECHNOLOGY CONFERENCE & EXHIBITION • 19-20 Sept 2019 • Russia
IRPC AMERICA • 25-26 September • USA

ASIA DOWNSTREAM TECHNOLOGY FORUM • 8-10 October • Bali
CORCON • 30-03 October • India
OTC BRAZIL • 29-31 October • Brazil

EUROPEAN REFINING TECHNOLOGY CONFERENCE • 4-7 November • Poland
ADIPEC • 11-14 November • UEA
STAINLESS STEEL WORLD • 26-28 November • The Netherlands
FAI • 2-4 December • India

MAIN PROJECTS

Principales proyectos



FERTILIZER

India
End user Usuario final: HURL

Italy
End user Usuario final: YARA FRANCE

OCTG

OCTG
Australia
End user Usuario final: Conoco Phillips

OCTG
Kuwait
End user Usuario final: KOC

SURF

SURF
Mauritania / Senegal
End user Usuario final: BP

SURF
USA
End user Usuario final: Chevron

SURF
Australia
End user Usuario final: Woodside

SURF
Norway
End user Usuario final: Aker

MID & DOWNSTREAM

MID & DOWNSTREAM
Poland
End user Usuario final: PKN Orlen

MID & DOWNSTREAM
Oman
End user Usuario final: DUQM Refinery

MID & DOWNSTREAM
Saudi Arabia
End user Usuario final: Rabigh Three Co.

MID & DOWNSTREAM
China
End user Usuario final: CNPC

MID & DOWNSTREAM
Thailand
End user Usuario final: ADNOC

MID & DOWNSTREAM
Hungary
End user Usuario final: MOL Group

MID & DOWNSTREAM
Russian Fed.
End user Usuario final: NIZHNEKAMSKNEFTEKHIM

H & I

USA
End user Usuario final: BP / Exxon Mobile

Hungary
End user Usuario final: Audi / VW / Porsche

Germany
End user Usuario final: ThyssenKrupp / Marine Systems

Saudi Arabia
End user Usuario final: Parker Hannifin

POWER GEN

India
End user Usuario final: NTPC

Poland
End user Usuario final: Energa

South Africa
End user Usuario final: Eskom

France
End user Usuario final: EDF

United Kingdom
End user Usuario final: EDF

France
End user Usuario final: ITER

Morocco
End user Usuario final: MASEN

HEAT EXCHANGER

HEAT EXCHANGER
Germany
End user Usuario final: AKZO NOBEL

HEAT EXCHANGER
Canada
End user Usuario final: KEYERA

HEAT EXCHANGER
Italy
End user Usuario final: SARLUX

HEAT EXCHANGER
Taiwan
End user Usuario final: FORMOSA TAIWAN

HEAT EXCHANGER
Egypt
End user Usuario final: MIDOR Refinery



PERFORMANCE FOR THE YEAR

Evolución del ejercicio

3



3.1

RESULTS FOR
THE YEAR
Resultados
del ejercicio

3.2

COMMERCIAL
EVOLUTION
Evolución
comercial

3.3

CAPITAL
EXPENDITURE
Inversiones

TUBACEX
GROUP

annual report
informe anual

2019

RESULTS FOR THE YEAR Resultados del ejercicio



Since mid-2014 TUBACEX has faced the worst crisis ever seen in the sector, defined by four consecutive years of a drop in demand and pressure on prices. 2019 saw the first signs of recovery, which materialized with an increase in order intake of 30% in relation to the previous year, and with results and margins being remaining constant despite a significantly worse mix after a major OCTG project was canceled in the Middle East. However, 2020 caught us off-guard with a dramatic totally unprecedented situation. The global pandemic caused by COVID-19 with its consequences in health and economic terms has led to drastic measures to adjust to the new situation, resulting in salary cuts, fixed cost adjustment, freezing of non-strategic investments, analysis of temporary layoffs, etc.

Despite the lengthy crisis, TUBACEX had never stopped its strategic investments, and had progressed towards a position as a key supplier of tubular solutions for end customers. New products and services were developed, companies were acquired to extend the Group's value offer, a new plant was built in the United States, and alliances have been forged with very important strategic partners.

Thanks to the huge effort made in recent years, TUBACEX is now better prepared to face a change in market trends. A recovery in demand began in 2019 resulting in a substantial improvement in the Group's results.

Desde mediados de 2014 TUBACEX ha enfrentado la mayor crisis del sector, caracterizada por cuatro años consecutivos de caída de la demanda y presión en precios. A pesar de que el 2019 ha avanzado presentando los primeros síntomas de la recuperación –un aumento de la entrada de pedidos del 30% con respecto al año anterior y el mantenimiento de niveles de resultados y márgenes aún con un mix significativamente peor tras la cancelación de un importante proyecto de OCTG en Oriente Medio– el comienzo del 2020 ha sorprendido con una situación dramática y absolutamente impredecible. La pandemia mundial provocada por el COVID-19 y sus consecuencias, tanto en términos sanitarios como económicos han obligado a tomar medidas drásticas para adaptarnos a la nueva situación: reducción de sueldos, ajuste de costes fijos, paralización de inversiones no estratégicas, análisis de ajustes temporales de empleo, etc.

A pesar de la larga crisis, TUBACEX no ha parado sus inversiones estratégicas y ha seguido avanzando en su posicionamiento como proveedor clave de soluciones tubulares a clientes finales. Se han desarrollado nuevos productos y servicios, se han adquirido compañías para ampliar la oferta de valor del Grupo, se ha construido una nueva fábrica en EE.UU. y se han firmado alianzas con socios estratégicos de gran importancia.

El enorme esfuerzo realizado en los últimos años ha permitido a TUBACEX estar mejor preparada para afrontar un cambio de tendencia en el mercado. En 2019 se inició esa recuperación de la demanda, plasmada en una mejora sustancial de los resultados del Grupo.

SALES Ventas

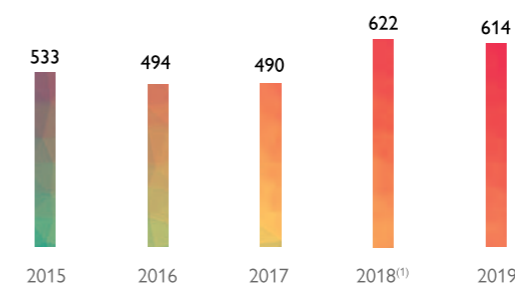
Despite the cancellation of a major OCTG order, 2019's turnover of €613.5 million was in line with the previous year's sales due to both market recovery and the integration of the NTS Group (Nobu) in the Group.

Over the last five years, TUBACEX has faced the worst crisis in the sector. Nevertheless, its efforts to maintain strategic investments oriented to converting the Company in a leading supplier of high value-added tubular solutions have managed to offset the major market drop.

La cifra de ventas de 2019 se ha situado en 613,5 millones de euros, en línea con las ventas del ejercicio anterior y a pesar de la cancelación de un importante pedido de OCTG, gracias a la mejora del mercado, así como a la incorporación del Grupo NTS (Nobu) en el perímetro del Grupo.

En los últimos cinco años, TUBACEX se ha enfrentado a la mayor crisis de su sector; sin embargo, la no paralización de sus inversiones estratégicas orientadas a convertirse en el suministrador líder de soluciones tubulares de alto valor añadido, ha permitido compensar la gran caída del mercado.

SALES EVOLUTION (€M)
Evolución de las ventas (M€)



Consolidated figures Cifras consolidadas



(1) 2018 turnover has been re-formulated as a result of a re-classification to the amount of €55.2M under the "Revenue" and "Stock Variation" headings, with no impact on the Group results.

(1) La cifra de ventas de 2018 ha sido objeto de una reexpresión como consecuencia de una reclasificación por importe de 55,2M€ entre los epígrafes "Importe neto de la cifra de negocios" y Variación de existencias, sin ningún impacto en los resultados del Grupo.

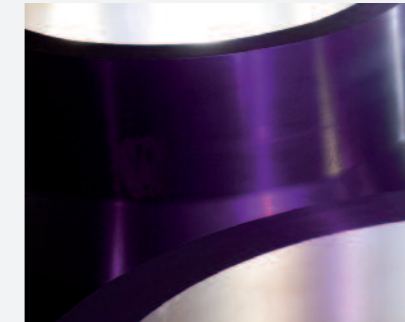
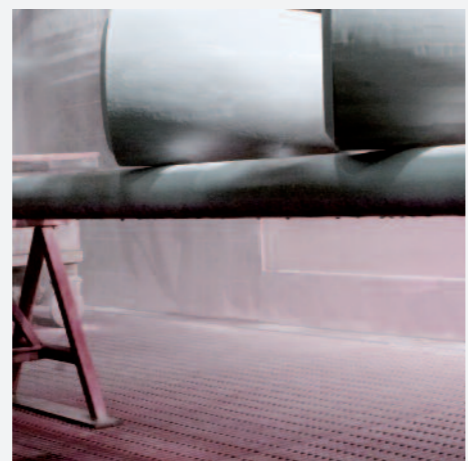
RESULTS Resultados

In 2019, we witnessed the start of an gradual, overall market recovery which enabled the Group to deliver more balanced results. In turn, this has also allowed operating leverage ratios to be maintained for all business units and consequently double-digit consolidated margins were achieved. EBITDA at the year end was €67.1 million, only 3.6% below 2018's EBITDA and with a margin of 10.9%.

The operating profit (EBIT) amounted to €22.8 million with a net income of €11.1 million attributed to the parent company.

En 2019 hemos presenciado el comienzo de una recuperación gradual y general del mercado, lo que está permitiendo que la generación de resultados sea más balanceada dentro del Grupo. Este hecho posibilita, a su vez, mantener los ratios de apalancamiento operativo de todas las unidades de negocio y, por tanto, los márgenes consolidados en niveles de doble dígito. Así, el EBITDA cierra el año en 67,1 millones de euros, sólo un 3,6% por debajo del EBITDA de 2018 y con un margen del 10,9%.

El resultado operativo (EBIT) se ha situado en 22,8 millones de euros y el resultado neto atribuido a la sociedad dominante en 11,1 millones de euros.

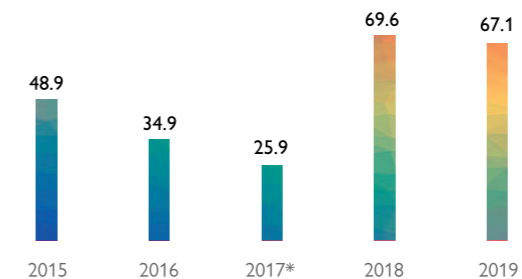


EBITDA consolidation in 2019 despite cancellation of a major order.

Consolidación del EBITDA en 2019 a pesar de la cancelación de un importante pedido.

GROSS OPERATING PROFIT (EBITDA) EVOLUTION (€M)

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

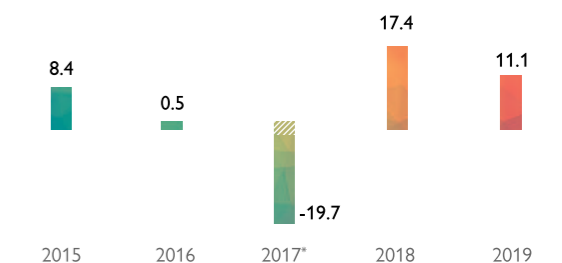


* The EBITDA generated in 2017 includes extraordinary adjustments corresponding to the regularization of equipment, tooling and stocks linked to the manufacturing of conventional products in Austria which will be moved to India.

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

NET PROFIT EVOLUTION (€M)

Evolución del beneficio neto (M€)



*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

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 a climate of weak results, TUBACEX was able to maintain a healthy financial structure with a cash flow in excess of €160 million, guaranteeing compliance with financial obligations for the next 4-5 years.

The working capital amounted to €187.2 million in December, €35.0 million less than at the close at 2018 and with a percentage over sales of 30.5%, which comfortably meets the strategic goal of maintaining this target under 35%.

Es especialmente destacable la solidez financiera que sigue reflejando el Balance del Grupo. Aún en un entorno de crisis sin precedentes en el sector de Oil & Gas y de resultados débiles, TUBACEX ha sido capaz de mantener una estructura financiera saneada con más de 160 millones de euros en caja, que garantizan el cumplimiento de sus obligaciones financieras en los próximos 4-5 años.

El capital circulante se ha situado en diciembre en 187,2 millones de euros, 35,0 millones por debajo del cierre de 2018 y con un porcentaje sobre ventas del 30,5%, cumpliendo de manera holgada el objetivo estratégico de mantenerlo por debajo del 35%.

The net financial debt amounted to €253.6 million, reaching 3.8x EBITDA. According to TUBACEX's business model, where products are made to order, the financial debt is closely linked to the working capital, which has mostly already been sold at a positive net realizable value. In fact, the working capital represents 73.8% of the debt, so the company's structural financial debt excluding the working capital stands at €66.3 million. The Group debt increase during 2019 is essentially due the extraordinary investments made. In addition to acquiring the minority stake in IBF not already held and the NOBU NTS Group, which represented expenses of almost €30 million, Tubacex Group built a new plant in Durant (Oklahoma, USA) which was commissioned in December and is expected to be fully operational in the second semester 2020. These three operations together with the Group's regular investments resulted in an exceptional increase in the total CAPEX for the year, exceeding €60 million. The fact that TUBACEX has maintained a similar net financial debt compared to 2018 despite those extraordinary investments demonstrates the Group's capacity for cash flow generation throughout the year.

The Group expects its debt ratio to meet its x3 strategic target at year-end 2020.

La deuda financiera neta asciende 253,6 millones de euros, situándose en 3,8x EBITDA. Por el modelo de negocio de TUBACEX, que fabrica sólo bajo pedido, la deuda financiera está estrechamente ligada al 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 73,8% de la deuda, por lo que la deuda financiera estructural de la compañía sin incluir el circulante se sitúa en 66,3 millones de euros. El aumento de la deuda del Grupo durante 2019 se debe básicamente a las inversiones no ordinarias realizadas. Además de las adquisiciones de la participación minoritaria que no poseía en IBF y del Grupo NOBU NTS, que han supuesto un desembolso cercano a los 30 millones de euros, el Grupo Tubacex ha construido una nueva fábrica en Durant (Oklahoma, EEUU), cuya puesta en marcha tuvo lugar en diciembre y se espera que esté plenamente operativa en el segundo semestre de 2020. Estas tres operaciones unidas a las inversiones normales del Grupo han hecho que de manera extraordinaria el Capex total del año supere los 60 millones de euros. Que TUBACEX haya sido capaz de mantener una deuda financiera neta similar a la de 2018 a pesar de estas inversiones extraordinarias, muestra la capacidad de generación de caja del negocio a lo largo del año.

El Grupo espera que el ratio de endeudamiento se sitúe en su objetivo estratégico de 3x a cierre de 2020.

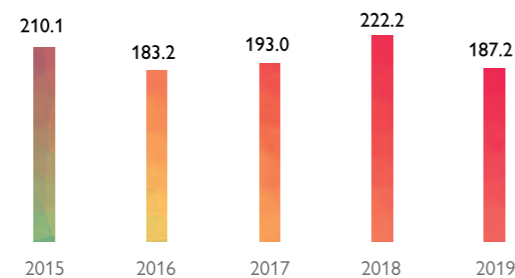


Net Operating Working Capital amounted to 30.5% of sales, comfortably meeting the strategic goal.

El circulante neto operativo se sitúa en el 30,5% de las ventas, cumpliendo holgadamente el objetivo estratégico.

NET OPERATING WORKING CAPITAL (€M)

Circulante neto operativo (M€)

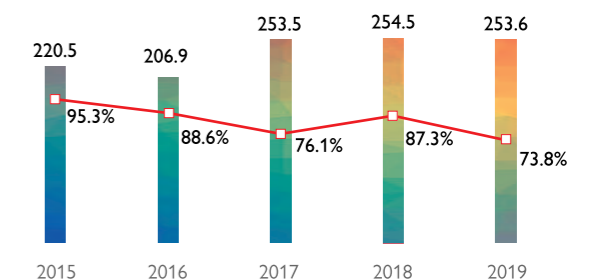


Consolidated figures Cifras consolidadas

Reducción de deuda en 2019 de a pesar de las importantes inversiones extraordinarias.

NET FINANCIAL DEBT EVOLUTION (€M)

Deuda Financiera Neta (M€)

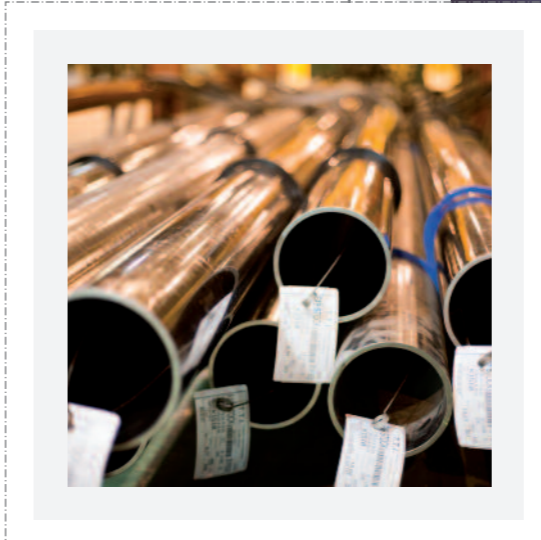
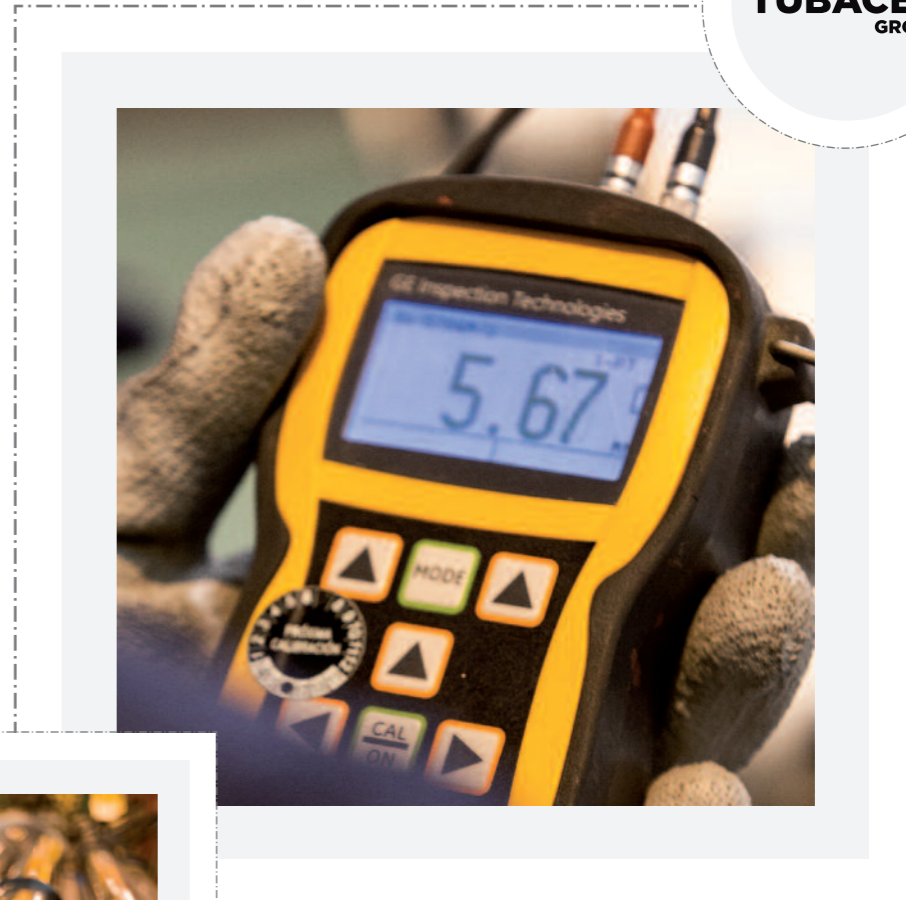


In 2019, debt was reduced despite significant and extraordinary investment.

Working Capital / Net Financial Debt
Capital Circulante / Deuda Financiera Neta

The net cash flow prior to the IBF minority stake acquisition and NTS Group takeover amounted to €31.1 million. Therefore, the Group had accumulated a cash flow generation of almost €150 million since 2013 prior to acquisitions. This important cash flow generation gives TUBACEX a very solid financial situation, which together with the financial strategy followed in recent years, aimed at optimizing costs and diversification of financing sources, means the company can face debt maturity over the next 4-5 years, even in the worst case scenario.

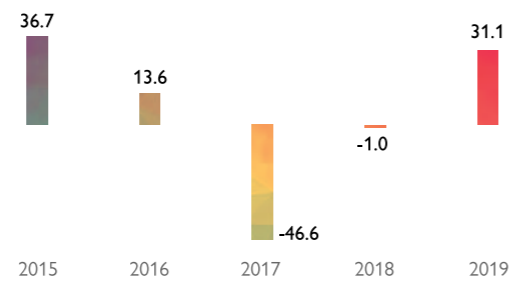
El flujo de caja neto antes de las adquisiciones de la participación minoritaria de IBF y del Grupo NTS se ha situado en 31,1 millones de euros, por lo que el Grupo acumula una generación de caja pre-adquisiciones de casi 150 millones de euros desde 2013. Esta importante generación de caja otorga a TUBACEX 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 4-5 años incluso en el peor de los escenarios.



The Group had accumulated a cash flow generation of almost €150 million since 2013 prior to acquisitions.

El Grupo acumula una generación de caja pre-adquisiciones de casi 150 millones de euros desde 2013.

CASH GENERATION BEFORE ACQUISITIONS (€M)
Generación de caja antes de adquisiciones (M€)



Consolidated figures
Cifras consolidadas

GLOBAL EVOLUTION Evolución global

FY2019 was marked by a lower sales volume than that of the previous financial year, with consolidated sales of €615 million. Excluding an exceptional order supplied to the Middle East in 2018, 2019's turnover clearly exceeded the previous year's figure, where TUBACEX had a very good relative performance in specific market niches.

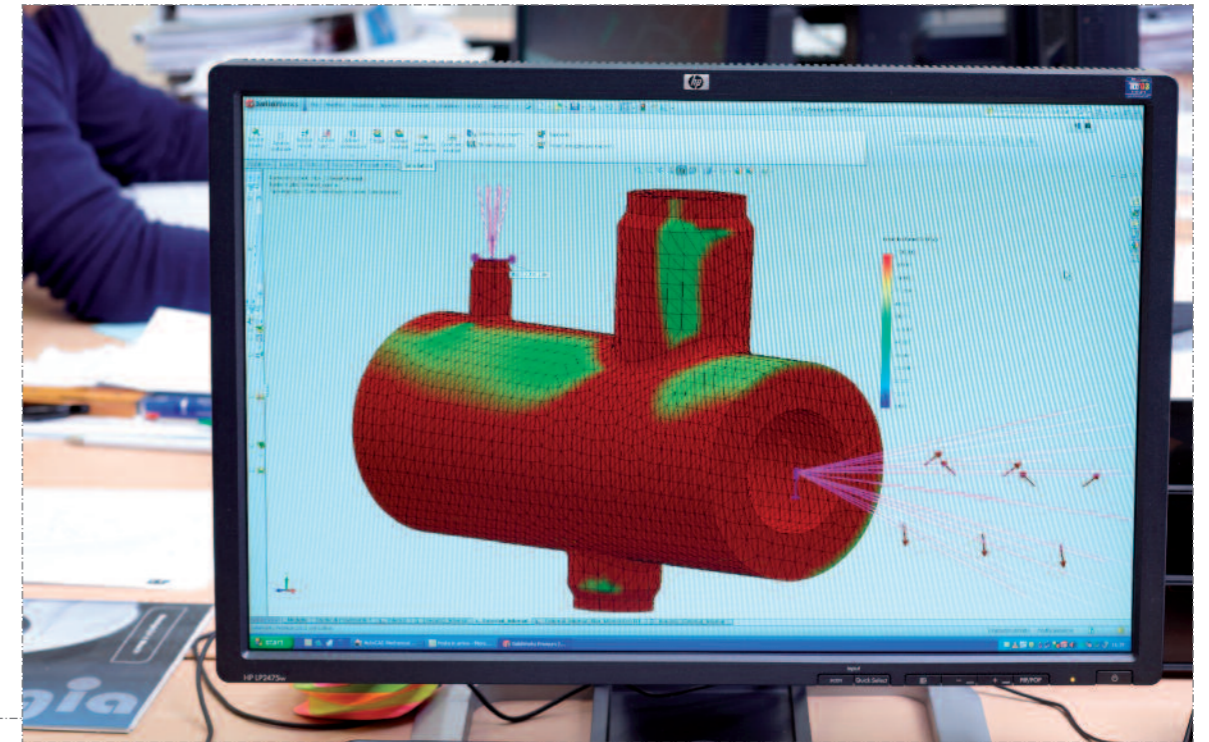
After the sharp decline started in 2015 and deepened in 2016 and 2017, the volume of projects awarded showed a clear recovery in 2018. This trend was maintained in 2019 in some sectors and areas, like products aimed at the subsea and offshore oil extraction market. Nevertheless, the project market as a whole was still 1/3 under the volumes registered in 2013 and 2014, in absolute terms, when oil barrel prices were above \$100. The Company expects this gap will continue to close in forthcoming years, although the evolution may vary in each subsector; so, gas-based power projects are expected to perform better than oil-based projects.

Oil price recovery and the need to invest after years of limiting supply allows TUBACEX to be more optimistic in the mid-term. Even though the macroeconomic landscape does not predict significant widespread recovery in the short-term, a growing investment trend can be expected. In fact, the main engineering firms have focused their activity on developing projects in FEED phase in 2019. It is worth highlighting that TUBACEX's position in the value chain of a sector as complex and capital intensive as the energy sector causes a delay in the transition between increased investment from large operators and engineering groups to orders for the Group.

El ejercicio 2019 se ha caracterizado por un volumen de ventas inferior al del ejercicio precedente. En términos comparables, excluyendo el excepcional pedido suministrado en 2018 en Oriente Medio, cabe hablar de una cifra de ventas claramente superior a la del ejercicio precedente, con muy buen desempeño relativo de TUBACEX en ciertos nichos de mercado.

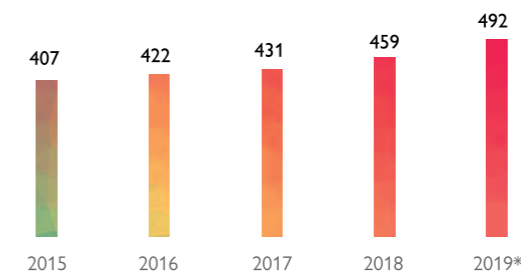
Tras la fuerte tendencia decreciente comenzada en 2015 y profundizada durante 2016 y 2017, el volumen de proyectos adjudicados se recuperó claramente en 2018, tendencia que ha continuado en 2019 en algunos sectores y áreas como los productos destinados al mercado de extracción de petróleo offshore y subsea. Sin embargo, el mercado de proyectos en su conjunto aún se sitúa un tercio por debajo, en términos absolutos, con respecto a los volúmenes de los años 2013 y 2014, cuando los precios del barril de petróleo se encontraban establecidos por encima de los 100 dólares. Esperamos que esta distancia siga acortándose en los próximos años, aunque obviamente la evolución puede ser variable por subsector, de forma que es de esperar un mejor comportamiento de los proyectos vinculados al gas con respecto a los centrados en el petróleo.

La recuperación de los precios del petróleo y la necesidad de inversión tras años de contención de la oferta permiten ser optimistas a medio plazo, si bien a corto plazo la coyuntura macroeconómica no permite esperar un crecimiento relevante y generalizado – aunque si una tendencia creciente en los ritmos de inversión. De hecho, las principales ingenierías han estado muy ocupadas desarrollando proyectos en la fase FEED durante 2019. Es necesario resaltar que la situación de TUBACEX en la cadena de valor de un sector tan complejo e intensivo en capital como el de la energía hace que las mejoras en los niveles de inversión de los grandes operadores e ingenierías tarden en plasmarse en pedidos para el Grupo.



GLOBAL OIL & GAS UPSTREAM CAPITAL SPENDINGS (\$ BILLION)

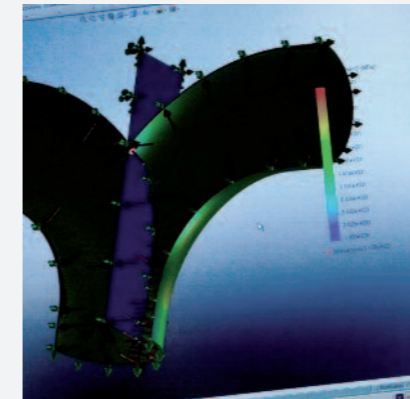
Inversión global en Upstream de Oil & Gas (billones \$)



* 2019 figures are preliminary based on company announcements.

Capital Expenditure Evolution. Projections before the COVID-19 outbreak.

Evolución de la inversión. Proyecciones previas a la irrupción del COVID-19.



Taking into account the overall situation described above, TUBACEX has had a very positive FY. At the end of the year, sales backlog showed a 42% improvement compared with the volume registered at the end of 2018. Some products were a cut above the rest in terms of performance, and in particular, umbilicals and offshore, where the year closed with a record-breaking order intake in TUBACEX's history. The petrochemical market developed very positively throughout the year with a clear improvement towards the end. Moreover, the Company has extended its diversification scope winning major orders and framework agreements in the nuclear, chemical and fertilizer sectors, among others.

In the OCTG segment, despite a lower intake volume compared to 2018, TUBACEX has maintained its strategy of offering a complete solution in the demanding oil extraction sector.

Finally, in 2019 the Power Generation sector improved its performance compared to 2018, both in the thermal and fossil fuel power generation as well as the nuclear power segments.

The areas with the highest growth were the North Sea, the Gulf of Mexico and the Middle East as well as the Indian market. Sales in China also experienced a significant increase. On the other hand, the North American market, where the number of orders placed and sales went up again in 2019, deserves a special mention regarding the good results achieved by TUBACEX's subsidiary Salem Tube Inc., headquartered in the USA. This situation will be reinforced in 2020 when the new production capacity in this country is added. TUBACEX has successfully adapted to the new legal and customs scenario currently in place in the USA, with section 232 coming to force. The steel and energy sectors are both particularly sensitive to the application of this type of measures. These changes, normally decided at supranational level, have alarmingly increased in recent years. In this scope of highly relevant events, Brexit should be mentioned as it probably would have an impact on our presence on the important British market. Another growing global trend is the demand of local content in the projects undertaken in many emerging countries. TUBACEX is ready to face interesting projects locally through targeted investments and alliances with local partners.

Considerando la situación general arriba descrita, el ejercicio de TUBACEX ha sido muy positivo. La cartera a final de año ha mejorado un 42% en volumen comparada con la de final de 2018. Cabe destacar positivamente el buen comportamiento de ciertos productos – destacando en este sentido el mercado de umbilicales, y offshore, donde el ejercicio se ha cerrado con una entrada de pedidos record en la historia de TUBACEX. El mercado petroquímico ha mantenido un tono muy positivo a lo largo del ejercicio, con una clara mejora en la parte final del mismo. Así mismo, TUBACEX ha profundizado su diversificación con importantes pedidos y acuerdos marco en sectores como el nuclear, el químico y el de fertilizantes.

En el mercado de OCTG, a pesar de un volumen de captación inferior al de 2018, TUBACEX ha continuado su estrategia de aportar una solución completa en el exigente sector de extracción de hidrocarburos.

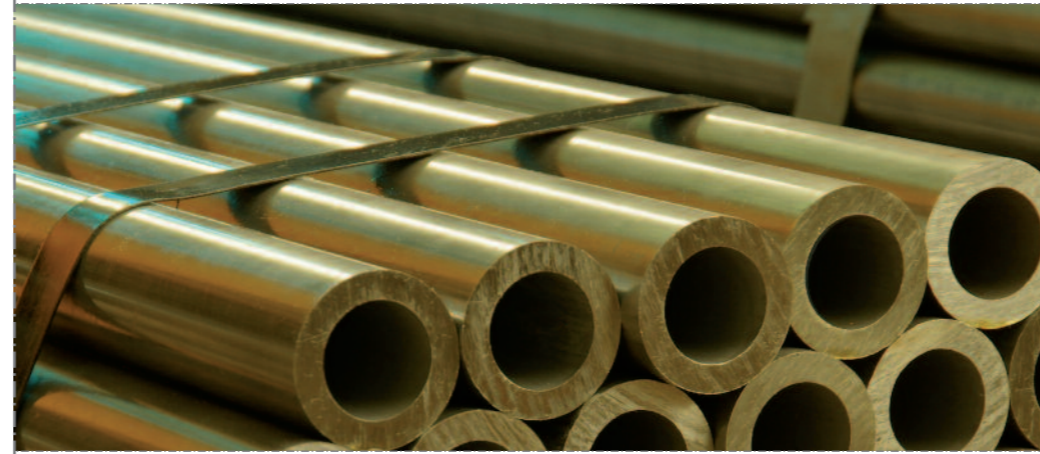
Por último, el mercado de generación eléctrica ha mantenido un nivel superior al de 2018, tanto en el mercado de generación térmica y de combustibles fósiles como en el nuclear.

Por áreas geográficas, el Mar del Norte, el Golfo de México y Oriente Medio se han comportado de manera crecientemente positiva, así como el mercado indio. Las ventas en China también se han incrementado claramente. Consideración aparte merece el mercado norteamericano, donde nuestro volumen de captaciones y ventas han vuelto a incrementarse en 2019, con mención especial a los buenos resultados obtenidos por nuestra filial Salem Tube Inc., localizada en Estados Unidos. Esta situación se verá reforzada en 2020 con la adición de nueva capacidad productiva en este país. Tubacex se ha adaptado de manera exitosa a la nueva situación legal y arancelaria establecida en Estados Unidos, con la entrada en vigor del caso 232. Los sectores del acero y la energía son particularmente sensibles a la aplicación de este tipo de medidas. Son cambios, decididos normalmente a nivel supranacional, que en los últimos años han aumentado alarmantemente. Cabe incluir el Brexit en este ámbito de acontecimientos de tanta relevancia que muy probablemente tendrá implicaciones de cara a nuestra presencia en el importante mercado británico. Otra tendencia global creciente es la demanda de contenido local en los proyectos desarrollados en numerosos países emergentes. En este ámbito TUBACEX está preparado para afrontar interesantes proyectos a través de inversiones en destino y alianzas con socios locales.

3.2

annual report
informe anual

2019



TUBACEX
GROUP

In all these high level legal and customs issues, TUBACEX maintains institutional communication channels open through sectoral, national, European and international associations, to gain clear early knowledge to influence the measures applied or their impact as much as possible; to ultimately implement specific strategies to improve the Company's positioning on the markets affected.

Trading of the main raw materials used by Tubacex Group (nickel, chromium, molybdenum and scrap) also sustained a steady overall pace, although volatility increased sharply in the last months of the year where average values dropped. Volatility also impacted oil prices, which despite their upward trend experienced volatility at times due to the geopolitical and international economic situation, although it had not any significant impact on demand levels. The standard product distribution-oriented sales segment managed by the subsidiary Tubacex Service Solutions performed very well, achieving sales record figures for the year.

Excluding the impact of raw material volatility on the final stretch of the year, sale prices remained stable in relation to 2018 with occasional peaks in those segments with the best market behavior. The overall trend was defined by very strong competitive pressure maintained by some competitors with capacity excess issues, which led to a fierce fight to secure each order. Fortunately, this pressure was lower in high value-added products as demand levels were very high and this is an advantage for the Group as their percentage in Tubacex Group's sales backlog continues to grow.

In sum, it is worth highlighting the product mix and channel enhancement has helped TUBACEX improve future expectations, although the market situation is still uncertain in some sectors.

En todos este aspecto jurídicos, legales y arancelarios de alto nivel, TUBACEX mantiene abiertos canales de comunicación institucional a través de asociaciones sectoriales, nacionales, europeas e internacionales para tener un conocimiento claro y temprano e influir en la medida de lo posible en las medidas aplicadas o su impacto, para en último extremo adoptar estrategias específicas para mejorar su posicionamiento en los mercados afectados.

La cotización de las principales materias primas que utiliza el Grupo Tubacex (Níquel, Cromo, Molibdeno y chatarra) también ha seguido una tónica de estabilidad general, si bien es cierto que la volatilidad ha aumentado fuertemente en el último tramo del ejercicio donde los valores medios han sido más bajos. Esta volatilidad también ha afectado al precio del petróleo, que a pesar de su tendencia creciente ha estado sometido a momentos de volatilidad vinculados a la situación geopolítica y económica internacional, aunque esto no ha provocado un impacto significativo en los niveles de demanda. El segmento de ventas orientado a la distribución de producto estándar gestionado a través de Tubacex Service Solutions se ha comportado muy positivamente con un nivel de ventas récord.

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 2018, con subidas puntuales en aquellos segmentos con mejor comportamiento de mercado. La tónica general se ha caracterizado por una presión competitiva muy fuerte por parte de algunos competidores con problemas de exceso de capacidad, lo que ha provocado una fuerte lucha para la consecución de cada pedido. Afortunadamente, esta presión en los productos de alto valor añadido es menor, ya que los niveles de exigencia son muy altos y, favorablemente para el Grupo, su porcentaje en la cartera de venta del Grupo Tubacex sigue incrementándose.

Como conclusión, cabe destacar que la mejora del mix de producto y canal nos hace mejorar nuestras expectativas de cara a futuro, aunque la situación del mercado sigue siendo incierta en algunos sectores.

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 2018 regarding the two major channels of the Group's activity.

The distribution market registered a stable performance during 2019. The development of Tubacex Service Solutions (TSS) and the opening of new stock and service centers in Asia enabled the Company to maintain sales volumes and prices in line with 2018, despite the situation in this competitive market segment.

As for the projects market, which makes up Tubacex Group's other important area of activity, evolution was extremely variable throughout the year, leading to a change in the percentages represented by user sectors at the final destination of tubular products.

La evolución de las ventas ha sido bastante homogénea en términos anuales, con un mix de ventas similar al de 2019 en relación a los dos grandes canales que conforman la actividad del grupo.

El mercado de distribución se ha comportado de manera estable a lo largo de 2019. El desarrollo de Tubacex Service Solutions y el crecimiento de nuestros stocks en Asia nos ha permitido mantener nuestros volúmenes de venta y precios en relación a 2018 a pesar de la situación en este competitivo segmento del mercado.

En lo relativo a nuestra producción y venta para el mercado de proyectos, que conforma la otra gran área de actividad del Grupo Tubacex, 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.



TUBACEX
GROUP

OIL & GAS EXPLORATION AND PRODUCTION

Exploración y producción de petróleo y gas

Oil & Gas exploration and production had a reduced impact on the sales volume due to the completion of an important order in the Middle East which led to a drop in OCTG sales in comparison to 2018's volume. Nevertheless, the general trend was positive and record volumes were achieved in other applications such as tubes for umbilicals. This was due to two factors: the completion of the adjustment process to sector investment levels; and TUBACEX's market share improvement in high value-added products aimed at this sector. The Company has supplied a significant multi-year volume of tubes for umbilicals for major projects led by the main global operators.

Another milestone in this segment was the alliance with SENAAT, an industrial investment holding company wholly-owned by the government of Abu Dhabi and joint acquisition of the NTS Group which not only extends TUBACEX's product and service portfolio, but also boosts its positioning with key customers and regions. This alliance aims to boost this key market with investment projects focusing on the development of local manufacturing capacities.

La exploración y producción del petróleo y gas vio reducida su participación en el volumen de ventas por el impacto de la finalización de un importante pedido en Oriente Medio, lo que ha supuesto una reducción en la venta de OCTG en comparación con el volumen de 2018. Sin embargo, la tendencia general es positiva, y en otras aplicaciones como los tubos para la fabricación de umbilicales se ha alcanzado un volumen récord, debido tanto a la finalización del proceso de ajuste en los niveles de inversión del sector, como a la mejora en cuota de mercado de TUBACEX en los productos de alto valor añadido, destinados a este sector. Así, TUBACEX ha suministrado un importante volumen plurianual de tubos para umbilicales para importantes proyectos de los principales operadores del mundo. Como hito destacado dentro de este segmento, se encuentra la alianza con SENAAT, grupo estatal de inversión industrial de Abu Dabi y a la adquisición conjunta de NTS Group que permite ampliar el portfolio de productos y servicios ofertados, así como el posicionamiento en regiones y clientes clave. Esta alianza permite impulsar un mercado clave con proyectos de inversión enfocados al desarrollo de capacidades de fabricación local.

3.2

annual report
informe anual

2019



TUBACEX maintained its strategy of providing a comprehensive solution.

TUBACEX ha continuado su estrategia de aportar una solución completa.

UPSTREAM

Upstream

OCTG OCTG

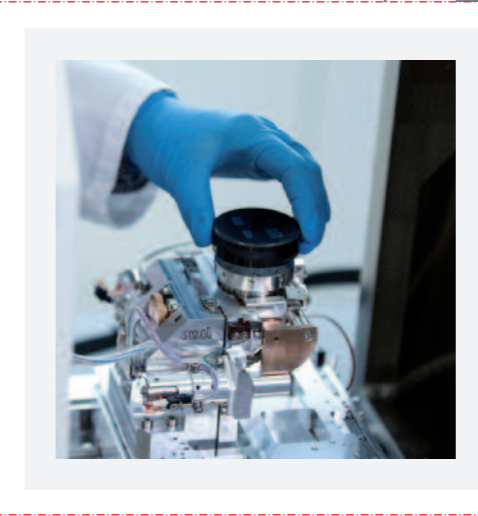
Despite reaching a reduced intake volume when compared to 2018's, TUBACEX maintained its strategy of providing a comprehensive solution in this demanding sector; using its sales positioning with major operators in the Middle East to build up important business opportunities in 2020.

Furthermore, in 2019, Tubacex Upstream Technologies was consolidated, after being established in 2018 to provide added value to customers in the extraction and production industry. The Company's presence continued to grow in different standardization processes.

In terms of products, TUBACEX was active in new investments to extend its production range of high alloy OCTG tubes, some of which will be operational in 2020, as well as in opportunities for on-site implementation. Likewise, NTS's integration in the Group has reinforced the range of high technological services focused on Oil & Gas. From its operating bases located in Saudi Arabia, Dubai and Norway, NTS has been producing precision parts from exotic materials for almost 40 years. These materials include: boring machines, rotors, spiral finishing mills, reamers, stabilizer systems, sliding sensors, shovel headstock, floating connections, walkways, finishing tools, among others. NTS is also specialized in mechanical repairing of drilling tools and equipment, and offering solutions aimed at bringing their services closer to the facilities. In this scope, it is worth mentioning their mobile workshops and internal services rendered at customers' premises.

In sum, after years of stagnation in the sector; significant business opportunities are expected to materialize in 2020. This positive outlook is based on the recovery of oil prices and the need to invest after years of containment. However, the macroeconomic background does not predict significant overall growth in the short term, except for an upward trend in investment rates. In fact, the major Operators in the sector undertook engineering projects (in FEED phase) in 2019. It is worth highlighting that TUBACEX's situation in the value chain of a sector as complex and capital intensive such as the hydrocarbon extraction sector delays the transformation of improved investment from large operators and engineering firms into orders for the Group.

TUBACEX
GROUP



A pesar, por tanto, de un volumen de captación inferior al de 2018, TUBACEX ha continuado su estrategia de aportar una solución completa en este exigente sector; mediante su posicionamiento comercial en importantes operadores en Oriente Medio de cara a la concreción de importantes oportunidades de negocio en 2020.

Por otro lado, durante 2019 se ha consolidado Tubacex Upstream Technologies, creada en 2018 para aportar valor añadido a los clientes de las industrias de extracción y producción. La empresa ha continuado incrementando su presencia en diferentes procesos de homologación.

En lo que a producto se refiere, 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 2020, así como oportunidades de implantación en destino. Asimismo, la integración de NTS en el Grupo refuerza la gama de servicios altamente tecnológicos enfocados en Oil & Gas. Desde sus bases operativas en Arabia Saudí, Dubai y Noruega, lleva cerca 40 años fabricando componentes de precisión en metales exóticos, como mandrinadoras, rotores, molinos espirales, escariadores, estabilizadores, sensores deslizadores, cabezales con palas, conexiones flotantes, pasarelas, herramientas de acabado, entre otras. NTS también está especializada en la reparación mecánica de herramientas de perforación y en la oferta de soluciones enfocadas a acercar sus servicios a la instalación. En este sentido, cabe destacar sus talleres móviles, así como como los servicios internos en las instalaciones del cliente.

A modo de conclusión y tras el estancamiento de este sector en años anteriores se espera la concreción de oportunidades relevantes de negocio de cara al 2020. Esta buena perspectiva se basa en la recuperación de los precios del petróleo y la necesidad de inversión tras años de contención. No obstante, a corto plazo, la coyuntura macroeconómica no permite esperar un crecimiento relevante y generalizado (aunque sí una tendencia creciente en los ritmos de inversión). De hecho, los principales Operadores han desarrollado durante 2019 proyectos de ingeniería (en la fase FEED). Es necesario resaltar que la situación de TUBACEX en la cadena de valor de un sector tan complejo e intensivo en capital como el de la extracción de hidrocarburos hace que las mejoras en los niveles de inversión de los grandes operadores e ingenierías tarden en plasmarse en pedidos para el Grupo.

3.2

annual report
informe anual

2019

TUBACEX
GROUP



SUBSEA SUBSEA

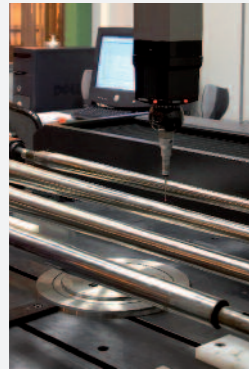
Order intake for the offshore market significantly grew in relation to that registered in 2018; and 2019 was a record-breaking year for the supply of umbilicals for multi-year projects led by the main oil companies worldwide. Furthermore, the FPSO and FLNG market experienced an improvement after years of tough adjustments, with the major contribution of IBF's wide portfolio of big diameter tubes and fittings.

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 subsea 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 in manufacturing plants. It is worth highlighting the commissioning of a new plant in the USA which will focus its activity on producing some of these products.

La entrada de pedidos para el mercado offshore ha experimentado un claro crecimiento con respecto a 2018, siendo 2019 un año récord en el suministro de umbilicales para proyectos plurianuales para las principales petroleras del mundo. Por otro lado, el mercado de FPSO y FLNG ha experimentado una clara mejora tras años de fuerte ajuste, con la importante aportación del amplio portfolio de nuestra unidad de negocio IBF en tubos de gran diámetro y fittings.

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 en las plantas de fabricación, destacando la puesta en marcha de una nueva planta en Estados Unidos cuyo foco estará constituido en algunos de estos productos.

MID & DOWNSTREAM. REFINING AND PETROCHEMICAL INDUSTRY
Mid & Downstream. Refino y petroquímico



The performance of tubes aimed at the oil refinery and petrochemical industry was stable with a growing trend in some areas such as the USA and China. A highlight on this market is TUBACEX's growth in this sector which is offsetting stabilization in the electricity generation market. This was due to the development of products such as tubes for furnaces and large-diameter tubes for refineries, a sector where TUBACEX is consolidating its strategy to become a comprehensive supplier of tubular solutions, offering a greater range of products and new added services. Likewise, direct sales to refineries are also worth a mention, as the ceramic solution supplied by the subsidiary Tubacoat is beginning to play a major role.

The development of the heat exchanger market in this segment should be highlighted. Maintaining the upward trend started the previous financial year, Tubacex Group increased sales in this product focusing on high nickel alloys thanks to a big effort made in sales channels and a production improvement strategy implemented at the Group's manufacturing plants. In particular, Tubacex Group is working hard to position Tubacex India as a leading supplier and has important investments in progress aimed at this sector.

Also noteworthy was the improved performance of Tubacex Taylor Accesorios (TTA), Tubacex Awaji and IBF on the fittings market, with order intakes far greater than those registered in 2018. Some of the actions carried out by the Group to promote this type of products included their gradual incorporation in Tubacex Service Solutions portfolio.



Los tubos destinados a refinerías e industrias petroquímicas han tenido un comportamiento estable, con una tendencia creciente en algún área geográfica como Estados Unidos y China. Esto se ha debido gracias al desarrollo de productos, como los tubos para hornos y los tubos de gran diámetro, para refinerías donde TUBACEX está plasmando su estrategia de convertirse en un proveedor integral de soluciones tubulares, con una mayor gama de producto ofertada y nuevos servicios añadidos. Asimismo, hacer mención a la venta directa a refinerías, donde empieza a jugar un papel muy importante la solución cerámica que suministra nuestra filial Tubacoat.

Mención especial en este sector la constituye el desarrollo del mercado de intercambiadores. Manteniendo la línea ascendente iniciada en el ejercicio anterior, el Grupo Tubacex ha logrado, gracias a un esfuerzo particularizado en los canales de venta y a una estrategia de mejora productiva en los centros de fabricación del Grupo, incrementar las ventas en este producto enfocándose en las altas aleaciones de Níquel. En particular, el Grupo Tubacex está realizando un esfuerzo para posicionar a Tubacex India como suministrador de referencia, con importantes inversiones en curso orientadas a este sector.

Cabe destacar una mejora en el mercado de fittings, con mejoras en el comportamiento de Tubacex Taylor Accesorios (TTA), Tubacex Awaji e IBF, con un volumen de captaciones muy superiores a los de 2018. Dentro de las acciones desarrolladas por el Grupo para impulsar este tipo de productos se encuentra su progresiva incorporación al portfolio de Tubacex Service Solutions.

3.2

annual report
informe anual

2019



POWER GENERATION

Generación eléctrica

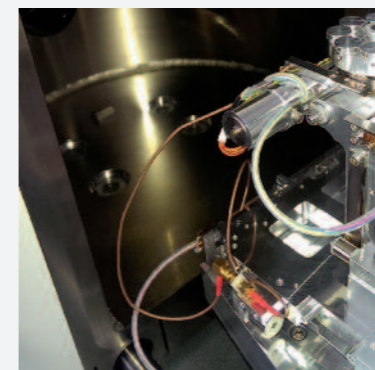
Power generation gained weight not only in absolute terms but also in relative terms in TUBACEX's portfolio. After the necessary adjustment made in 2017 and 2018, the demand for supercritical thermal power plants in China and India recovered. TUBACEX improved its positioning in higher added value niches due to the development of ultra-supercritical thermal power technology which improves project's energy efficiency while reducing CO₂ emissions. Advanced steels, such as TX304HB and TX310HCbN (combined 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.

TUBACEX's commercial presence in countries like India and South Korea continued to improve; and further growth is expected on this market in forthcoming years.

Sales in the nuclear sector also experienced a sharp increase. Despite the situation of uncertainty which has dominated this market in recent years, the Company's limited turnover has followed a growing and highly profitable trend, facilitated through the GNMS consortium. This sales platform (with TUBACEX's majority shareholding) is helping the Group gain a position closer to end users and EPCs in advance. This enables to define the best positioning to address projects with the highest guarantees in each case.

Finally, TUBACEX has improved its services offer to provide operators with a complete design and engineering service of special components in critical applications. Moreover, the Group is currently working to refocus its positioning in new products and accompanying end users in their export projects. In this area of work, the Group is analyzing different long-term value proposals for leading companies in the sector.

TUBACEX
GROUP

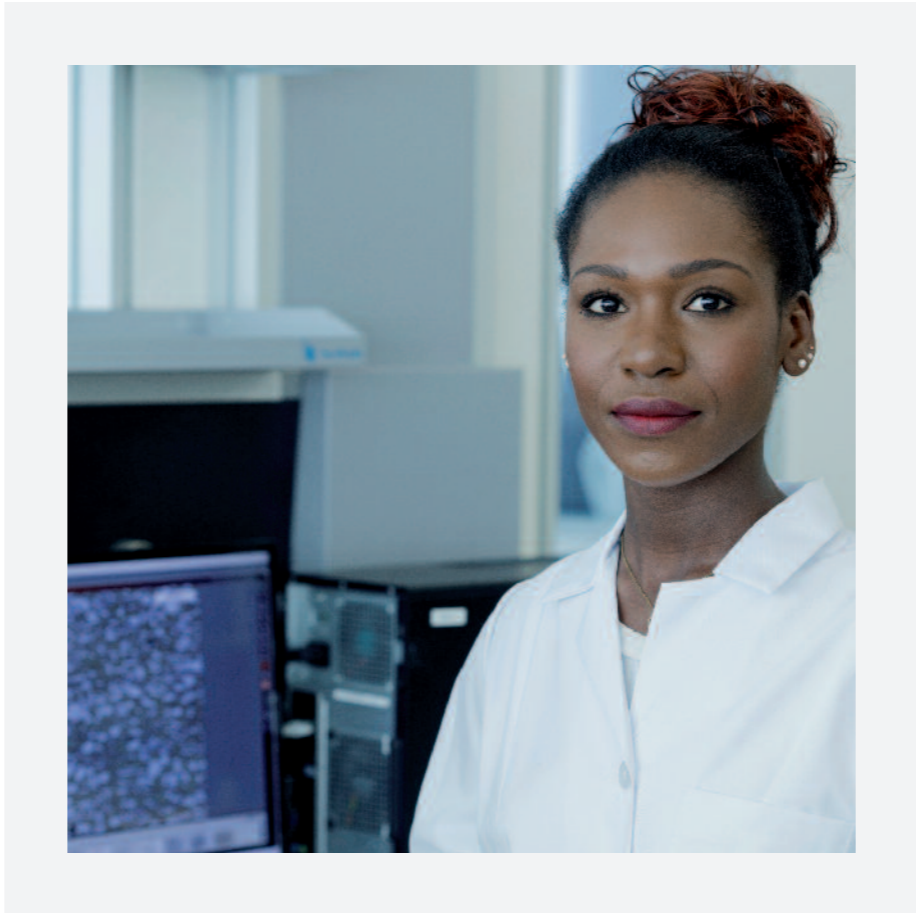


La generación eléctrica ha incrementado su peso en términos absolutos, y también relativos en la cartera de TUBACEX. La demanda de construcción de plantas supercríticas de generación eléctrica en China e India ha mejorado tras el necesario ajuste de 2017 y 2018, y TUBACEX se ha posicionado en los nichos de mayor valor añadido con el desarrollo de tecnología ultra super crítica avanzada capaz de mejorar la eficiencia energética de los proyectos y reducir sus emisiones de CO₂. Aceros avanzados como el TX304HB y TX310HCbN, con el uso de shotpeening 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.

Al margen del mercado chino, cabe destacar la mejora en el posicionamiento comercial en países como India y Corea del Sur, donde se espera un crecimiento de este mercado en los próximos ejercicios.

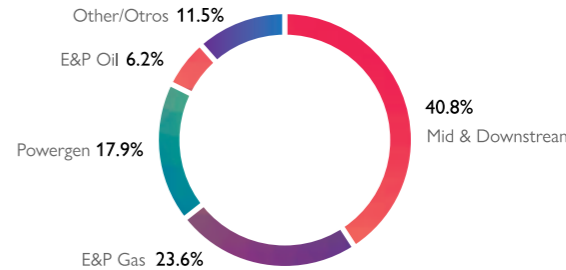
Las ventas para el sector nuclear han experimentado igualmente un claro aumento. A pesar de la situación de incertidumbre que caracteriza a este mercado en los últimos años, mantenemos un nivel reducido pero creciente y altamente rentable de ventas, instrumentado a través del consorcio GNMS. Esta plataforma de ventas, con participación mayoritaria de TUBACEX, está ayudando a posicionar al grupo con usuarios finales y EPCs, cada vez con más anticipación. Esto garantiza al grupo la posibilidad de definir en cada caso el mejor posicionamiento para afrontar los proyectos con más garantías.

Finalmente, TUBACEX ha avanzado en su oferta de servicios con la posibilidad de ofrecer a los operadores un servicio completo de diseño e ingeniería de componentes especiales de aplicaciones críticas. Adicionalmente el grupo está trabajando en un nuevo reenfoque de su posicionamiento en proyectos nuevos donde poder acompañar a los usuarios finales en sus proyectos de exportación. En este plan de trabajo el grupo estaría analizando diferentes propuestas de valor a largo plazo para empresas líderes del sector.



BREAKDOWN OF FIGURES PER SECTOR

Desglose de cifras por sector



OTHER PROCESSING INDUSTRIES

Otras industrias de proceso

Sectors quantitatively less relevant, such as the chemical or fertilizers, water extraction and treatment sectors with significant orders in the Middle East, or heat exchangers in special alloys, grew significantly in 2019, following the upward trend started in 2018 with high profitability levels. The development of new demand sectors beyond the traditional ones is a firm strategic commitment of the Tubacex Group.

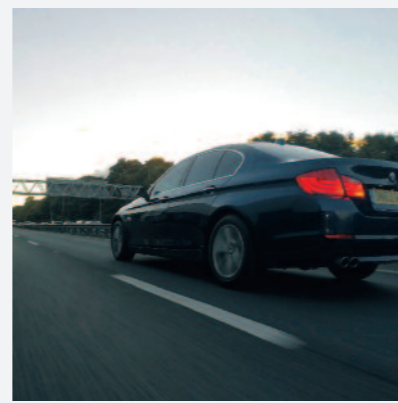
In 2019, major technological and sales positioning efforts were sustained on the fertilizers market. This is a remarkably interesting market due to its specialization, where the Group clearly improved its positioning with main end users and engineering firms. Furthermore, in addition to Tubacex Group's standard portfolio, all Uremium 29 formats needed were developed in cooperation with Casale: sheets, small bars, different welding materials, special fittings, etc. In sum, everything required to build a Urea plant (synthesis section).

Additionally, significant growth was identified in the water treatment sector and supply was maintained for other applications such as the paper or steel manufacturing, etc.

Sectores cuantitativamente menos relevantes 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 2019, continuando la línea ascendente de 2018, 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 2019 se ha continuado el fuerte esfuerzo técnico y de posicionamiento comercial en el mercado de fertilizantes, muy interesante por su especialización, con una clara mejora en el posicionamiento en los principales usuarios finales e ingenierías. Asimismo, se han desarrollado todos los formatos necesarios en el grado Uremium 29, trabajado con Casale, más allá del portfolio standard del Grupo Tubacex: chapa, barra pequeña, diferentes formatos de material de soldadura, fittings especiales... todo ello con el objeto de poder suministrar el 100% necesario para la construcción de una planta de Urea (sección de síntesis).

Por otro lado, se ha producido un crecimiento relevante en el sector de procesamiento de agua y se ha continuado con el suministro para sectores como el papel, la fabricación de acero, etc.



TUBOS DE PRECISIÓN PARA TRANSPORTE

Sectores Aeronáutico, del Ferrocarril y de la Automoción

Se trata de un producto que se sirve fundamentalmente a través de distribuidores especializados, aunque TUBACEX continúa incrementando su presencia en clientes finales. Durante 2019 cabe destacar el excelente comportamiento del mercado aeronáutico, con un importante crecimiento de las ventas en Estados Unidos y Europa que han marcado un récord histórico en TUBACEX. Destacan las importantes mejoras en curso en nuestra planta de la India para el producto estándar y la clara apuesta por nuestras plantas de Austria y Estados Unidos para el producto de alto valor añadido. En concreto, TUBACEX se encuentra en pleno desarrollo de inversiones en EEUU para mejorar su portfolio en este segmento, y donde el desarrollo de su nueva planta en Oklahoma supondrá una aportación significativa de productos de alto valor para un mercado tan demandante como el americano.



PRECISION TUBES FOR TRANSPORT

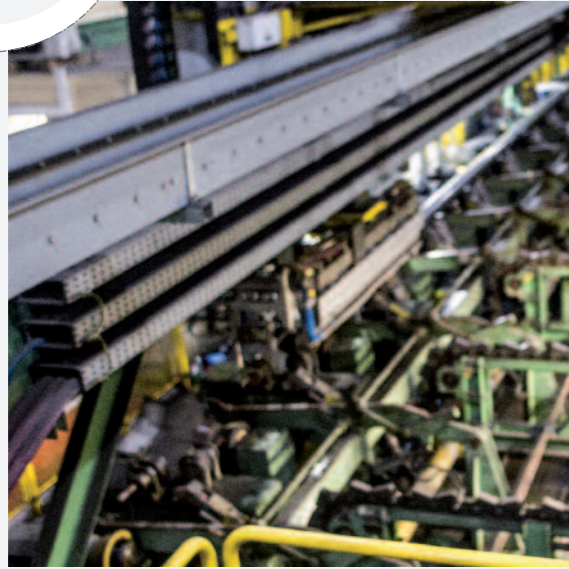
Aeronautic, Railway and Automotive Sectors

TUBACEX continues to move closer to end users, in this market where specialist distributors prevail in the supply chain. In 2019, the excellent performance of the aircraft segment was outstanding with a significant rise in sales in the USA and Europe representing a historical record for TUBACEX. Other highlights include major improvements in its Indian plant for standard products and a firm commitment to plants in Austria and the USA for high value-added products. In particular, TUBACEX is immersed in the development of investments in USA to improve its portfolio in this segment where the launching of its second plant in Oklahoma will represent a significant contribution of high value-added products for a highly demanding market such as the US market.

SERVICE CENTERS CENTROS DE SERVICIO

This segment maintained a stable performance throughout the year with sales levels very close to those registered in 2018. 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. In particular, Grupo Tubos Mecánicos 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 2018. 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. En concreto el 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.



STAINLESS STEEL ACERO INOXIDABLE

The stainless steel sector performed well throughout the year, particularly, in the first semester. This was due to the favorable economic evolution and capital goods investment worldwide, although some weakness was detected at the end of 2019 together with the volatility of the raw material market already mentioned.

Third-party sales experienced an outstanding growth with the introduction of new added value products and new customer acquisition. An improved positioning in key sectors teamed with the supply of raw materials for tube manufacturing companies in the Group yielded a positive result.

The trend dominating previous years continued, concentrating on high value-added products and special grades. New investments and action lines aimed at increasing third-party sales are being developed, where the introduction of new alloys can be highlighted.

El sector del acero inoxidable ha tenido un buen comportamiento a lo largo del ejercicio, fundamentalmente en el primer semestre. Esto es 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 2019 unida a la mencionada volatilidad en el mercado de materias primas.

Es destacable el incremento en la venta a terceros con introducción de nuevos productos de valor añadido, así como la apertura de clientes nuevos. Este mejor posicionamiento en sectores clave, combinado con 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.

NEW SOLUTIONS NUEVAS SOLUCIONES

As a 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:

- Integral solutions thanks to the extended product and dimensional range portfolio.
- The incorporation of NTS to the Group means TUBACEX is able to establish itself in the special component manufacturing, repair and maintenance services sector for the Oil & Gas industry. This is in line with the Company's strategy to promote in high added value solutions for end users.
- New products and services associated with global solutions for the oil exploration and extraction industry in the most demanding highly corrosive environments.
- 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 (folding, finning, etc.), with an integrated focus on facilitating customers' 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 TUBACEX's product portfolio. In this field, the continuous reinforcement of high nickel alloys of 200, 400 and 600 series or steels developed for specific applications such as Uremium for the fertilizer industry are also noteworthy.

All these developments always take into account the customers' needs, through joint actions including collaboration in specific testing at the Group's plants or customers' premises.

Con carácter general a los sectores descritos, el esfuerzo diversificador del Grupo Tubacex se centra también en nuevos productos y aplicaciones. Mención específica en este ámbito merecen:

- Soluciones integrales gracias al mayor portfolio de producto y gama dimensional.
- La incorporación de NTS al Grupo, que permite a TUBACEX posicionarse en el sector de fabricación de componentes especiales y servicios de reparación y mantenimiento para la industria Oil & Gas, en línea con su estrategia de incrementar el peso de las soluciones de alto valor añadido a usuarios finales.
- 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 nuestra cartera de altas aleaciones de níquel, de las series 200, 400 y 600, o aceros desarrollados para aplicaciones específicas como el Uremium en el caso de la industria de fertilizantes.

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

EVOLUTION OF SALES BY GEOGRAPHIC MARKET

Evolución de las ventas por mercado geográfico

As far as the evolution of the large geographical areas was concerned, there were different situations. Sales percentage in Asia increased in relation to 2018 due to a halt in an exceptional order. Apart from this impact, it is worth mentioning TUBACEX's excellent performance on the American market under the current legal and customs changes included in the package implemented by the US Government. Europe's percentage increased in the regional Group mix, since its sales volume also grew in absolute terms; although in many cases the final destination of tubes were other regions, with the North Sea outperforming the rest.

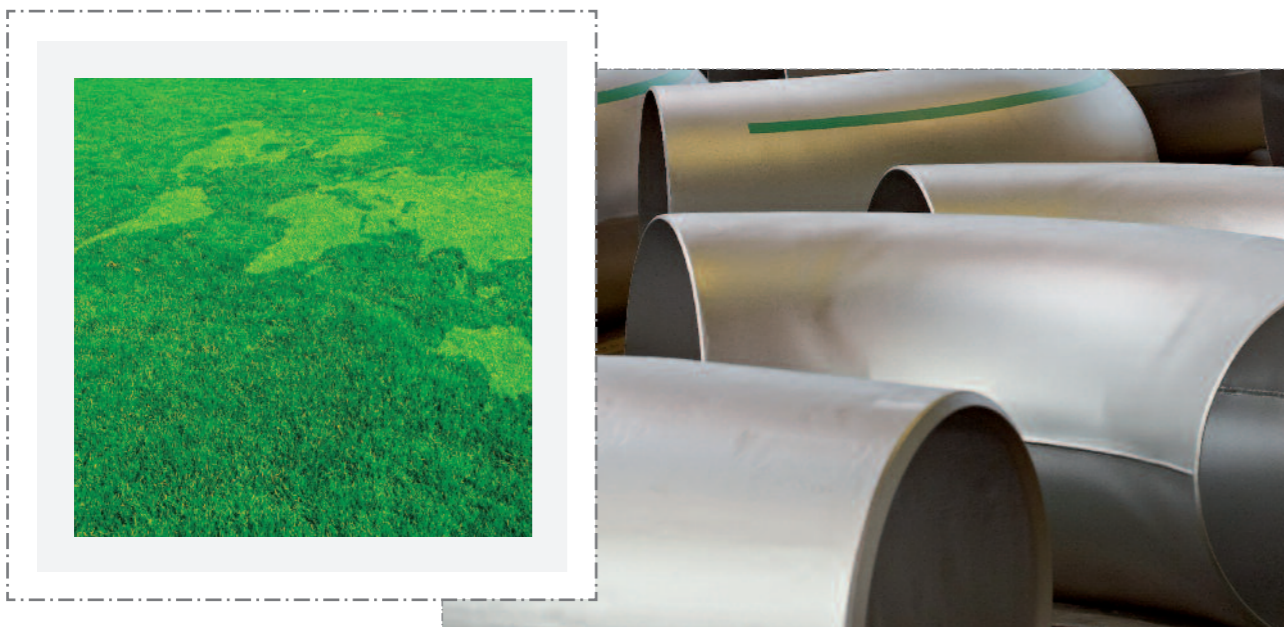
En lo que respecta a la evolución de las grandes áreas geográficas cabe hablar de distintas situaciones. El porcentaje de ventas en Asia se ha reducido con respecto a 2018 debido a la paralización de un pedido singular. Al margen de este efecto cabe destacar el excelente comportamiento de TUBACEX en el mercado americano en el marco de los cambios legislativos y arancelarios que se han producido con la aplicación de las medidas implantadas por el gobierno americano. Europa ha incrementado porcentualmente su peso en el mix regional del grupo, ya que su volumen de ventas también ha aumentado en términos absolutos, aunque en muchos casos el destino final de los tubos hayan sido otras regiones, el Mar del Norte ha experimentado una clara mejoría.

- The **European market** continued to be Tubacex Group's main market. The European market 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. The comfortable situation enjoyed by the large dimension tube segment together with the arrival of significant projects on some markets such as umbilicals, are also worth highlighting. The Spanish market showed a clear recovery with good demand levels in terms of home activity as well as exports abroad; while the rest of Europe, Germany (with very good demand for precision tubes) and Italy (with a clearly improved steel sector) became the Group's main direct sales markets. The North Sea and Eastern Europe (Russia, in particular) were the main final destinations of TUBACEX's products aimed at the projects market. To strengthen these two latter areas, critical for the project-oriented markets, TUBACEX intends to reinforce its sales presence in Norway, the UK and Russia.

- El **mercado europeo** 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. Cabe destacar la buena situación del mercado de tubo de gran dimensión y la entrada de proyectos relevantes en mercados como los umbilicales. El mercado español ha mostrado una clara recuperación con buenos niveles de demanda tanto en la actividad local como en su actividad exportadora a otros mercados exteriores; mientras en el resto de Europa destacan Alemania (con muy buena demanda del tubo para distribuidores) e Italia (con una mejora muy clara en el sector del acero) como los 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 Noruega, el Reino Unido y Rusia.

- The **American market** experienced an improvement in relation to the previous year. While the Oil & Gas sector recovery continued, other sectors such as aerospace sustained a strong growth. 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 noticeably clear improvement in sales and profitability terms, positively impacted by the evolution of the Euro-Dollar exchange rate in the last months of the year. It is worth mentioning TUBACEX's major orders in the Petrochemical sector.

- El **mercado americano** ha mejorado respecto al año anterior. El sector de Oil & Gas ha continuado su recuperación y algunos sectores como el aeronáutico ha mostrado un fuerte crecimiento. Esto se ha visto complementado por el positivo impacto de las mencionadas medidas legales y arancelarias aplicadas en el caso 232, dada nuestra importante presencia productiva 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.





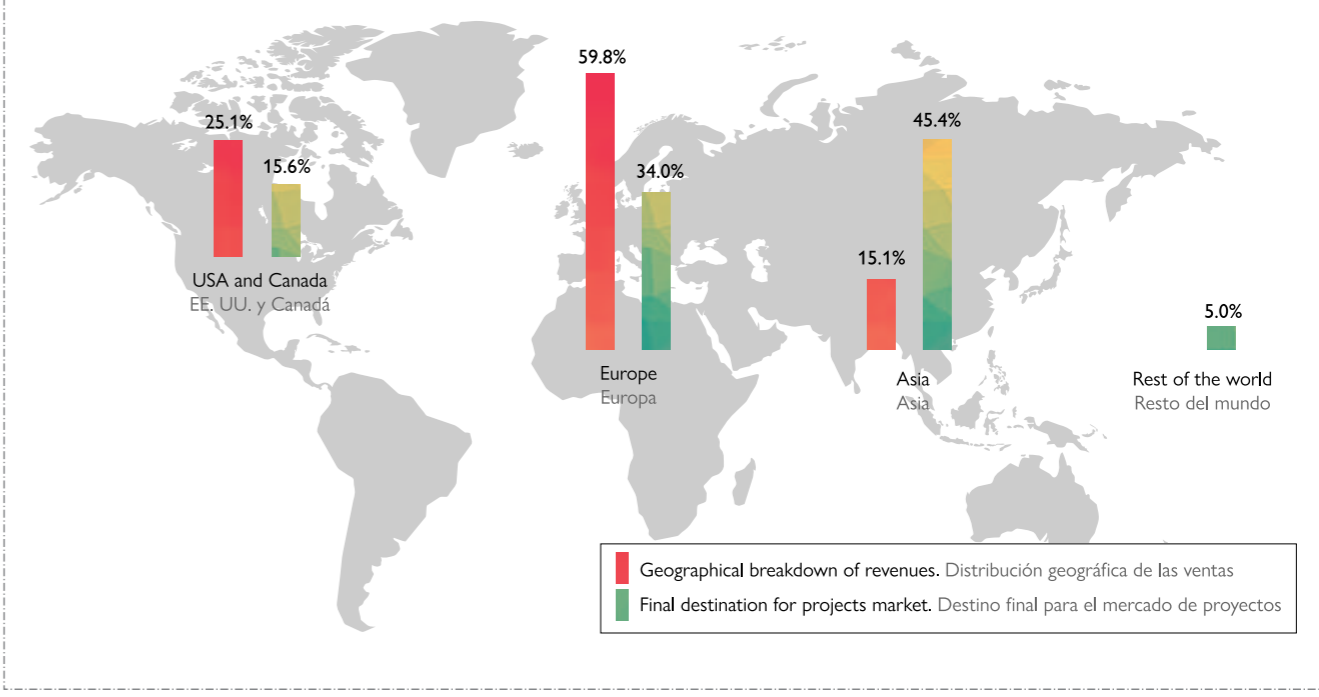
Meanwhile, in Latin-America the financial year was characterized by an extremely weak demand conditioned by the evolution of the Brazilian market. Although the outlook for 2020 is more positive, with the announced recovery of investment volumes in Petrobras, sales in this area during 2019 were still low.

- **Asian markets**, apart from the significant OCTG order in Middle East, were marked by a relatively better evolution than in 2018, with stabilization in demand in the power generation sector in China, which was partially offset by improvement in other sectors; especially in the refinery market, and growth in other Asian markets, particularly India. Given the strong competition from low cost producers, these are the markets where the Group's gradual evolution from standard products towards high value-added production and productivity improvement becomes more relevant. Improved production capacity of plants based in India and Thailand continued with the development of new investments. From a purely sales perspective, service centers consolidated in the region (TSS Middle East and TSS India) and the remaining offices currently operating in Asia were reinforced. This region has the highest growth potential worldwide and is one of the main sales strategy cores for Tubacex Group.

As well as contributing to the positive results obtained in 2019, NTS's integration is also boosting the Group's positioning in UAE and Saudi Arabia which will have a very positive impact in forthcoming years.

Por el contrario, en Latinoamérica el año se ha caracterizado, aun mejorando los niveles de 2018, por una situación de debilidad de la demanda, condicionada por la evolución del mercado brasileño. Aunque las perspectivas son mejores en 2020, con una anunciada recuperación en los volúmenes de inversión de Petrobras, las cifras de ventas en 2019 en esta zona han sido aún bajas.

- **Los mercados asiáticos**, al margen del relevante pedido de OCTG en Oriente Medio, se han caracterizado por un desarrollo relativamente mejor que en 2018, 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 los 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 de las plantas de la India y Tailandia continúa con el desarrollo de nuevas inversiones. Desde un punto de vista puramente comercial, se ha producido la consolidación de centros de servicio en la región (TSS Middle East y TSS India), así como la potenciación de las restantes oficinas actualmente operativas en Asia. 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. La incorporación de NTS al grupo, al margen de los relevantes y positivos resultados de 2019, incrementa el posicionamiento en Emiratos Árabes y Arabia Saudí, lo que repercutirá muy positivamente en los próximos ejercicios.



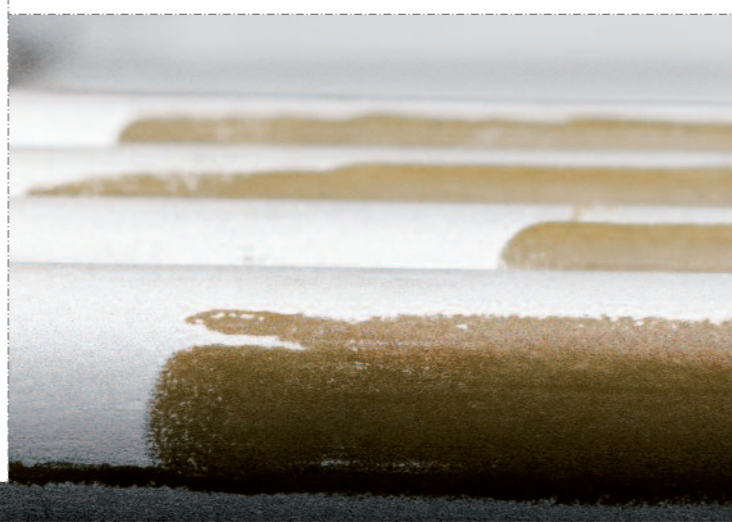
- **Special mention regarding the African market.** Although a smaller market in quantitative terms where quite often purchase decisions are made out of Africa, TUBACEX believes in its wide potential for developing opportunities for growth, placing its main focus on Egypt, Northwest Africa and offshore projects.

- **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 cree en su amplio potencial de desarrollo con oportunidades de crecimiento en el mismo, siendo Egipto, el Magreb y los proyectos offshore el principal foco.

3.2

annual report
informe anual

2019



TUBACEX
GROUP

SALES STRUCTURE Estructura comercial

TUBACEX has 15 production centers and 16 service centers in the three continents. In addition, a sales network with 15 sales offices complemented by a large network of agents, enables the Group to cover the global market of seamless stainless-steel tubes and fittings. The sales offices, distributed over four large geographical areas (Europe, America, Asia and the Middle East), 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 sales support for products such as: OCTG; SURF applications (umbilicals and other underwater tubes); Mid & Downstream industries; the Power Generation industry; and fertilizer industry, among others.

Additionally, the Group has its own warehousing facilities on the different markets such as Spain, the USA, France, Austria, India, the Middle East and Brazil, to strengthen the sales channel aimed at large distributors and replacement markets.

In 2019, offices currently operating in Asia were reinforced, as this is the region with the highest growth potential worldwide and one of the main strategy cores for the development of Tubacex Group's sales strategy. Therefore, the Group has decided to separate the Middle East and Asia due to their specific weight, besides considering the growth forecast for India.

Regarding 2020, the Group has opened new sales offices in Norway, and will increase its sales presence in the North Sea and Russia.

TUBACEX cuenta con 15 centros productivos 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 de tubo y fittings de acero inoxidable sin soldadura.

Las oficinas comerciales, estructuradas en cuatro grandes áreas geográficas (Europa, América y Asia y Middle East) 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), los 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, Estados Unidos, Francia, Austria, India, Oriente Medio y Brasil) con los que refuerza el canal orientado a los grandes distribuidores y a los mercados de reposición.

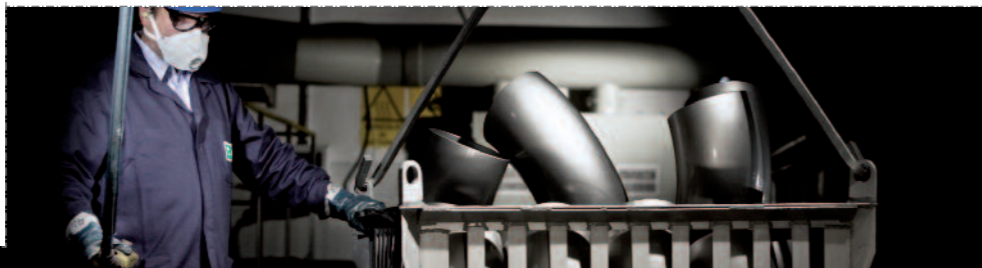
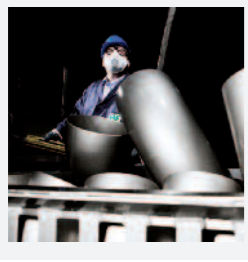
En 2019 se ha producido la potenciación de las oficinas actualmente operativas en Asia, región con el mayor potencial de crecimiento a nivel mundial y uno de los principales ejes de desarrollo de la estrategia comercial del Grupo Tubacex. Así, el grupo ha decidido separar Oriente medio de Asia por su peso específico, considerando además el crecimiento esperado en la India. De cara a 2020, el grupo ha abierto una nueva oficina comercial en Noruega, y potenciará su presencia comercial en el Mar del Norte y Rusia.

CAPITAL EXPENDITURE

Inversiones

TUBACEX invested €55 million in technical installations and machinery during 2019. Most of these investments were aimed at: either boosting plants efficiency, as a result of the increasingly higher exposure of the Group to Premium products; or accelerating the Company's industrial plan whose purpose is to move our standard product manufacture from European and American plants to Asia.

TUBACEX ha invertido 55 millones de euros en instalaciones técnicas y maquinaria durante 2019. 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.



In recent years, TUBACEX has concentrated its investment on strategic product development and process improvement. This investment decision becomes even more relevant taking into account the severe crisis endured by the sector since 2014. It also shows the Group's faith in its strategic positioning as the basis for supporting future profitability and growth. The Group's investment figure is not only backed by its financial soundness but also by strict selection criteria which have prioritized investments to be made in an environment as weak as the one experienced in recent years.

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

En los últimos años, TUBACEX ha focalizado su inversión, principalmente en desarrollos estratégicos de productos, así como en la mejora de procesos. Esta decisión de inversión es más significativa 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.

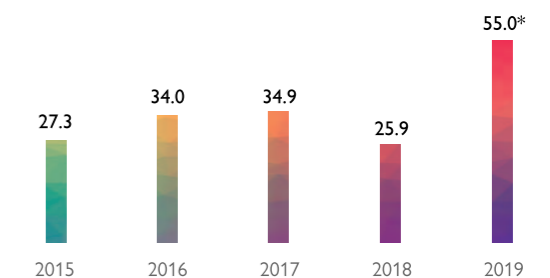
Esta política de inversiones sostenida en el tiempo está posibilitando, por una parte, llevar a cabo inversiones estratégicas (productos de mayor valor añadido y tecnológico), así como continuar con la mejora productiva en procesos y el mantenimiento y renovación de los equipos, como un elemento más 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 Evolution (€M)

Evolución de las inversiones (M€)

Consolidated figures Cifras consolidadas



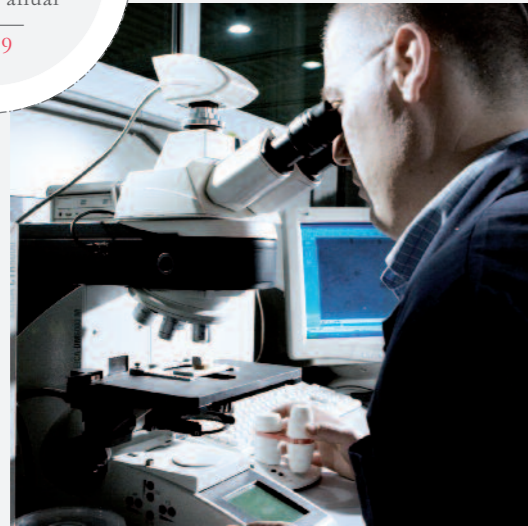
* Investment in a new facility in USA
Inversión en una nueva planta industrial en EEUU.

CAPITAL EXPENDITURE AIMED AT GROWTH AND HIGH VALUE-ADDED PRODUCTS

Inversiones orientadas al crecimiento y a productos de alto valor añadido

In recent years TUBACEX has been significantly transforming its product mix to the point where high value-added products represent over half of its current total sales. Due to increasing market penetration, the implementation of an ambitious multi-year investment plan was necessary to adjust production capacity to new demand. The plan is now at an advanced stage of development and its implementation reached a milestone in 2019 with the commissioning of new production units. On the one hand, NTS's acquisition has enabled TUBACEX to incorporate a new range of very high value-added products and services, such as precision parts used in drilling lines and well installation in the Oil & Gas sector. NTS is currently undergoing an expansion, requiring investments in new production equipment to increase its capacity.

Durante los últimos años TUBACEX ha cambiado de una forma muy relevante su mix de productos, hasta el punto de que en la actualidad los productos catalogados como "de alto valor añadido" suponen más de la mitad de las ventas totales. Debido a la penetración creciente en nuevos mercados, ha resultado necesario ejecutar un plan de inversiones plurianual ambicioso, para adecuar la capacidad productiva a la nueva demanda. Dicho plan se encuentra en una fase muy avanzada, habiendo sido 2019 un año muy relevante en cuanto a la materialización del mismo, con la puesta en funcionamiento de nuevas unidades productivas. Por una parte, se ha adquirido la compañía NTS, que ha permitido a TUBACEX integrar una nueva categoría de productos y servicios de muy alto valor añadido, como son las piezas de precisión empleadas en líneas de perforación, y para instalación de pozos de Oil & Gas. NTS está en un proceso de crecimiento, que requiere la inversión en nuevos equipos productivos para aumentar capacidad.



On the other, the installation of the new Durant production plant in Oklahoma (USA) is almost complete. The plant was commissioned in December and is expected to be fully operational by the second semester of 2020. The plant will produce precision tubes in coils for different applications and always to very high standards.

Complete installation and commissioning of a new cold rolling machine in the Austrian plant increased its manufacturing capacity of high value-added products, like tubes for umbilicals, heat exchangers of large dimensions or in special alloys, among others.

Another significant contribution to the Group's organic business growth was the production capacity increase at its Indian plant. In addition to investments in operational improvement and bottleneck removal, two new rolling machines installed in 2019 will be commissioned at the start of 2020. They will yield a substantial production increase for the plant and achieve greater penetration in international markets.

As a result, the new industrial perimeter defined in 2019 will have an impact on revenues in forthcoming years.

Por otra parte, prácticamente se ha completado la instalación de la nueva planta productiva en Durant (Oklahoma, EEUU), cuya puesta en marcha tuvo lugar en diciembre y se espera que esté plenamente operativa en el segundo semestre de 2020. Desde esta planta se producirán tubos de precisión en bobinas, para diversas aplicaciones finales, siempre con un alto nivel de exigencia.

En la planta de Austria se ha instalado y puesto en funcionamiento un nuevo laminador en frío, con el que se ha aumentado la capacidad para fabricar productos de alto valor añadido, como tubos para umbilicales, intercambiadores de gran longitud o en aleaciones especiales, y otros productos de alto valor.

Otro aspecto relevante para el crecimiento orgánico del negocio es la ampliación de la capacidad productiva en la planta India. Además de una serie de inversiones para la mejora operativa y eliminación de cuellos de botella, en 2019 se han instalado dos nuevos laminadores, que han entrado en funcionamiento a primeros de 2020, que permitirán aumentar la producción en dicha planta de una forma sustancial, consiguiendo una penetración cada vez mayor en el mercado internacional.

De esta forma, en 2019 se ha configurado un nuevo perímetro industrial, que se reflejará en las cifras de negocio de los próximos años.

CAPITAL EXPENDITURE AIMED AT INCREASED EFFICIENCY AND OPERATIONAL IMPROVEMENT

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

Numerous investments were also made to increase efficiency at the Group's plants and to continue moving forward 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.

It is also important to mention the Group's investment in the network of TSS warehouses which began a few years ago and is improving commercial relationships with end users. It is worth highlighting Tubos Mecánicos investment in warehousing facilities in Galicia to be closer to its customers and improve service quality.

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.

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. Cabe destacar el comienzo de la inversión del almacén que Tubos Mecánicos está llevando a cabo en Galicia con el fin de mejorar la cercanía al cliente y la calidad del servicio.

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

In 2019, TUBACEX maintained its R&D and Innovation investments. Some of this capital expenditure such as the development of new solutions supplementing tube manufacturing and aimed at providing an integral solution to customers' needs are becoming increasingly more important and will be launched on the market within three years.

In 2019, applications for two new patents were submitted.

En 2019 TUBACEX ha mantenido el nivel de inversiones en I+D+i. En dichas inversiones tiene un peso cada vez mayor el desarrollo de nuevas soluciones, complementarias a la propia fabricación del tubo, orientadas a la solución de necesidades de clientes de una forma integral, y que se incorporarán al mercado en un plazo inferior a tres años.

En 2019 se han solicitado dos nuevas patentes.

STRATEGY

Estrategia

4

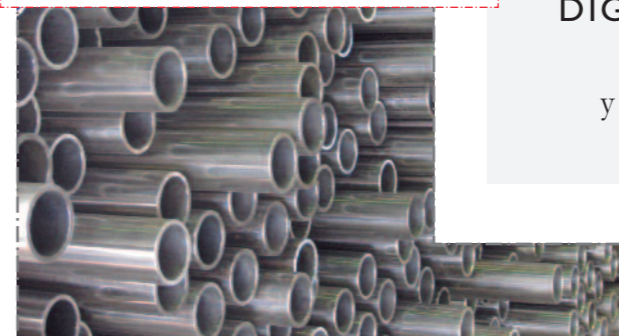


4.1

STRATEGY
Estrategia

4.2

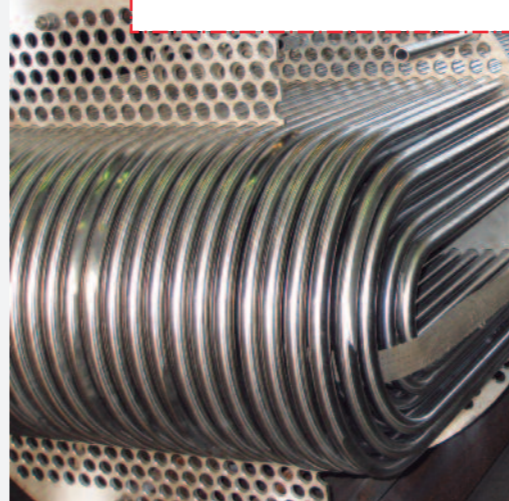
INNOVATION
AND
DIGITALIZATION
Innovación
y digitalización



TUBACEX
GROUP

annual report
informe anual

2019



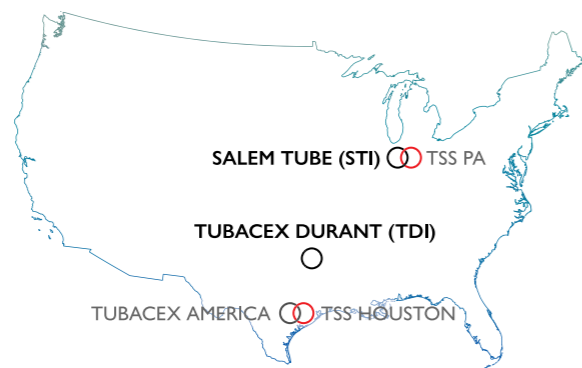
"TUBACEX has a new outlook and understanding not only of our own business but, more importantly, of our customers' business."

"En TUBACEX hemos asumido una nueva manera de ver y entender nuestro negocio y, más importante, de ver y entender el negocio de nuestros clientes."

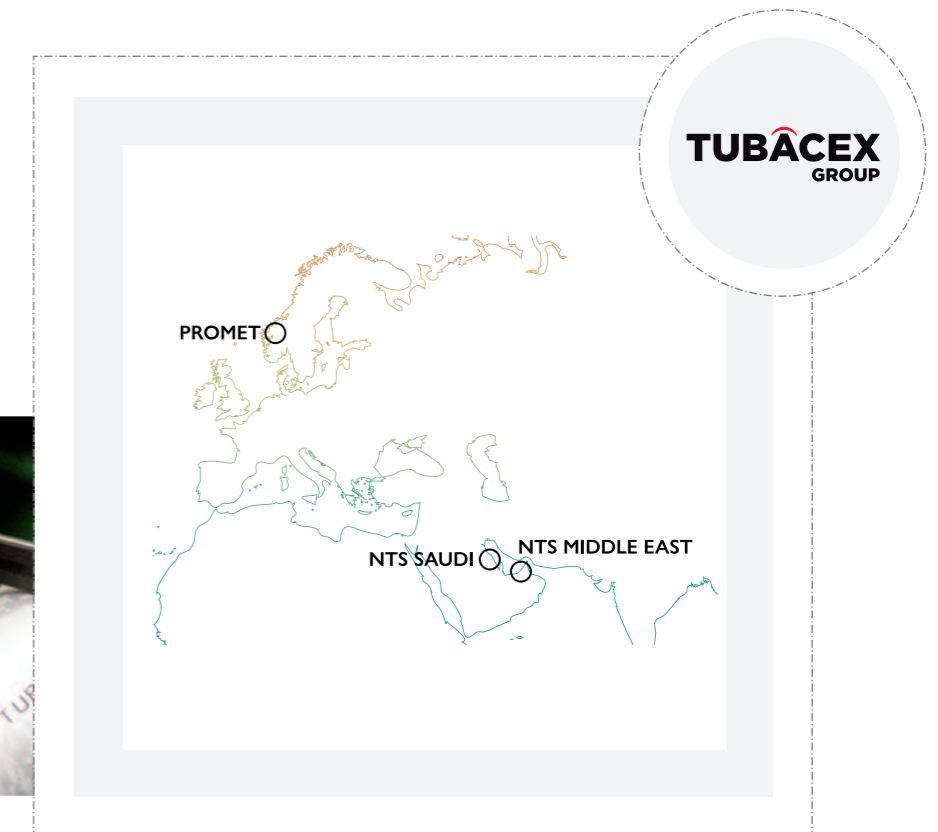
Jesús Esmoris CEO TUBACEX

TUBACEX has continued to move ahead in the value chain boosting its positioning as an integral supplier of stainless-steel tubular solutions. This positioning has enabled the Company to be at the forefront of materials, to take on some of the most groundbreaking technological projects on the market with the highest efficiency and lowest environmental impact. We come the market as a leading partner in the design and comprehensive supply of critical components to an extremely demanding market in terms of quality, safety, delivery and environmental commitment.

TUBACEX ha continuado avanzando en la cadena de valor impulsando su posicionamiento como proveedor integral de soluciones tubulares en acero inoxidable. Este posicionamiento le ha permitido estar a la vanguardia de los materiales para afrontar los proyectos tecnológicos más punteros del mercado, y hacerlo con los máximos niveles de eficiencia y el menor impacto ambiental. Con esta propuesta ha llegado al mercado como un aliado de referencia en el diseño y suministro integral de componentes críticos en segmentos extremadamente exigente en términos de calidad, seguridad, entregas y compromiso medioambiental.



TUBACEX facilities in the USA. Estructura de TUBACEX en EEUU.



Companies included in TUBACEX through NTS. Compañías que se integran dentro de TUBACEX a través de NTS.

GLOBAL SUPPLIER OF TUBULAR SOLUTIONS

Proveedor global de soluciones tubulares

TUBACEX's strategic target is to become an integral supplier of stainless-steel tubular solutions. Its ability to supply a complete service offer is tied to its capacity for integrating new products and solutions, adding value for customers, either by developing in-house capabilities or acquiring new companies to fulfill those demands. A good example of this is the partnership with SENAAT, an industrial investment holding company wholly-owned by the government of Abu Dhabi, in a joint venture to manage investment projects in the Oil & 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 was the acquisition of the Nobu Group, a company specializing in the repair, maintenance and manufacture of machined stainless-steel components for the Oil & Gas industries. With this takeover TUBACEX reinforces its strategic positioning in the region and moves forward to become a global supplier of tubular solutions and, significantly strengthening its product portfolio for the upstream sector.

In addition to the Nobu Group acquisition, TUBACEX built its second American plant in Oklahoma (Tubacex Durant) in 2019. This plant is set in a key region for the group, as TUBACEX already has operational and sales infrastructures in Salem Tube plant in Greenville (Pennsylvania) together with a stock center and sales offices in Houston. Tubacex Durant has become one of the leading manufacturing plants of instrumentation tubes (as well as heat-exchanger tubes) both in straight lengths and coils. Together with Salem Tube, the company supplies this type of tubes to the aerospace, chemical processing, Oil & Gas, renewable energy and science sectors, among others.

La estrategia de TUBACEX tiene como principal objetivo convertirse en un proveedor integral de soluciones tubulares en acero inoxidable. Su capacidad de suministrar la oferta completa está ligada a la capacidad de integrar en su portfolio nuevos productos y soluciones que aporten valor a sus clientes, ya sea a través de desarrollo de capacidades internas o integración de nuevas compañías que den respuesta a esas demandas. Un ejemplo de ello, fue la firma de una alianza con SENAAT, grupo estatal de inversión industrial de Abu Dabi 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* fue la adquisición del Grupo NTS, compañía especializada en la reparación, mantenimiento y fabricación 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.

Además de la adquisición del Grupo NTS, TUBACEX construyó durante 2019 su segunda planta de fabricación en EEUU, Oklahoma (Tubacex Durant). Esta planta se integra dentro de una región clave donde TUBACEX dispone de una estructura operacional y comercial propia con una planta en Greenville, Pensilvania (Salem Tube), y un centro de stock en Houston donde además se encuentran sus oficinas comerciales. Tubacex Durant se convierte en la planta de referencia para la fabricación de tubo de instrumentación (así como tubos de intercambiador) tanto de longitud recta como en bobina. Conjuntamente con Salem Tube, la compañía es capaz de suministrar este tipo de tubo para sectores como el aeroespacial, el procesamiento químico, petróleo y gas, energía alternativa o ciencia, entre otros.



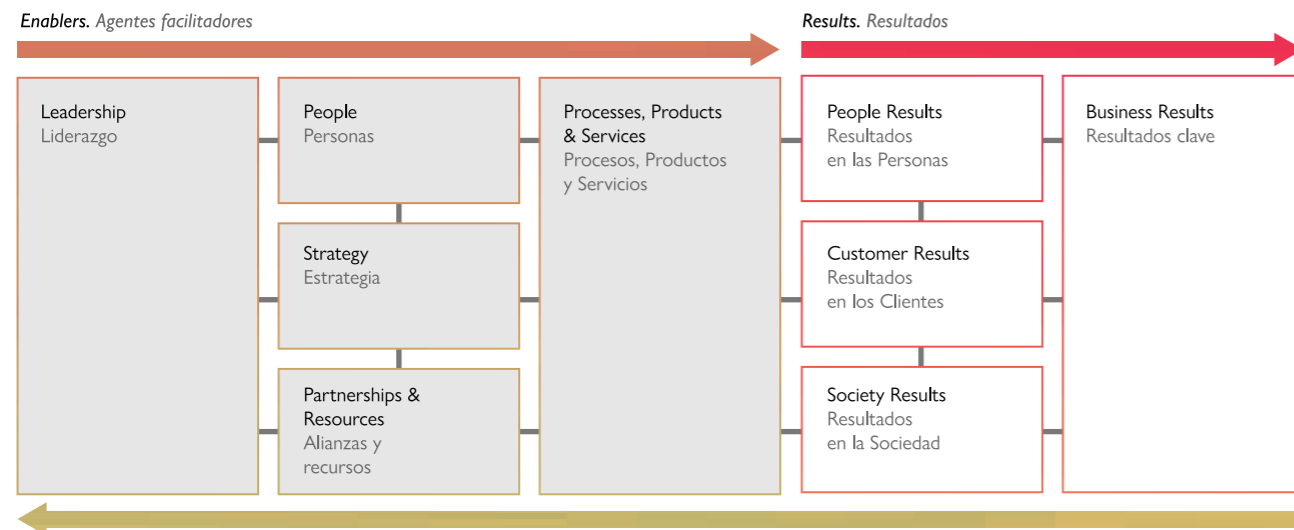
GROWTH & SUSTAINABILITY Crecimiento y sostenibilidad

TUBACEX's growth is closely linked to its capacity to provide value for its stakeholders. This value is based on offering a set of solutions to meet challenges arising from the projects taken on, on the one hand; and considering their social and environmental impact, on the other.

As a result, TUBACEX's management integrates sustainability principles by adhering to voluntary schemes promoting human and labor rights, encouraging environmental awareness and responsible production, among others. In sum, everything required to foster profitable sustainable growth.

El crecimiento de TUBACEX está ligado a su capacidad de aportar valor sus grupos de interés. Dicho valor pasa por ofrecer el conjunto de soluciones de que respuesta a los retos que se plantean en los proyectos a los que suministra, por un lado; y hacerlo considerando su impacto en el entorno social y ambiental, por otro.

Por ello, su gestión integra los principios de sostenibilidad acogiendo a iniciativas voluntarias que promueven los derechos humanos y laborales, la promoción del medioambiente o el impulso de la producción responsable, entre otros. Se trata en definitiva de impulsar un crecimiento rentable y sostenible.



Learning, Creativity and Innovation. Aprendizaje, Creatividad e Innovación



TUBACEX encourages a culture of excellence with participatory management models based on continuous improvement and focused on process innovation. The Group's plants have implemented TUBACEX's own operational excellence system known as Tubacex Production System (TxPS) consisting of a set of work methodologies seeking to implement radical or continuous improvement, and providing Lean Manufacturing tools for plant based teams. In addition, management excellence is also pursued under the framework of the European Foundation for Quality Management (EFQM) model. Every year TUBACEX carries out self-assessments to measure its position in relation to the different criteria included in this model. Last year, over 250 people in senior and middle management positions took part in self-assessments, achieving a score of 450-500 points. In particular, these self-assessments contribute to identifying strengths and areas for improvement in management, as well as implementing specific action plans. With the aim of subjecting its management model to scrutiny by an outsourced organization, TUBACEX took part in an assessment process together with Euskalit, the Basque Foundation for Excellence. As a result, TUBACEX was given the "Silver A" award, representing qualified certification of its Management Excellence.

TUBACEX impulsa una cultura de la excelencia, con modelos de gestión participativos basados en la mejora continua y que apuestan por la innovación en sus procesos. A nivel de planta destaca su sistema de excelencia operacional propio (Tubacex Production System, TxPS) con metodologías de trabajo que buscan la implantación de mejoras, continuas o radicales, dotando de herramientas de Lean manufacturing a los equipos en planta. Por otro lado, se encuentra la excelencia en la gestión tomando como marco de actuación el modelo EFQM (European Foundation for Quality Management). Así, TUBACEX se autoevalúa cada año para conocer su posición en base a los distintos criterios que conforman el modelo. El año pasado, más de 250 personas con posiciones de dirección y mandos intermedios participaron en la autoevaluación, dando como resultado una puntuación de entre 450-500 puntos. Además, estas evaluaciones permiten identificar las fortalezas y áreas de mejora en la gestión e implantar planes de acción específicos. Con el objetivo de medir la gestión a través de un organismo externo, TUBACEX tomó parte en un proceso de evaluación de Euskalit, Fundación Vasca para la Excelencia, que dio como resultado la obtención del reconocimiento "A de plata", lo que representó un cualificado refrendo a la Excelencia de la gestión.



INNOVATION & DIGITALIZATION: AN ESSENTIAL BINOMIAL IN THE STRATEGY

Innovación y digitalización:
un binomio clave en la estrategia

TUBACEX promotes its Open Innovation philosophy to address the challenges faced by the industry in a collaborative manner, finding synergies with technological experts and research centers, and setting open challenges for entrepreneurs. Its innovation strategy is based on developing new products with greater technological value, new technologies based on the 4.0 industry framework, as well as new services contributing to position TUBACEX as an integral supplier of stainless-steel tubular solutions.

TUBACEX ha impulsado su filosofía de Innovación Abierta para hacer frente a los retos que presenta la industria de una manera colaborativa, aunando sinergias con expertos tecnológicos y centros de investigación y planteando retos abiertos a entornos de emprendimiento. Así, la estrategia de innovación está basada en el desarrollo de nuevos productos de mayor valor tecnológico; nuevas tecnologías en el marco del modelo 4.0, y nuevos servicios, que impulsen el posicionamiento de TUBACEX como proveedor integral de soluciones tubulares en acero inoxidable.

In 2019, the main milestones achieved were as follows:

- **New products.** TUBACEX has been making progress in the development of high value-added solutions, on its positioning in the premium segment, and on its end-user orientation. Outstanding progress has been made in new grades and dimensions for the OCTG segment, offering tubes of up to 7" in G3 and G50 grades, and starting industrialization process to produce tubes up to 9" 5/8. In the Power Generation sector, TUBACEX has supplied large high nickel alloy tubes and pipes for Ultra Super-Critical (USC) power plants and advanced USC plants. In the Downstream segment, it is worth highlighting a regular supply of Alloy 625, which combines high strength and corrosion resistance, in addition to other alloys like Alloy 200, Monel 400 or the 600 Series. Several notable industrialization projects were successfully completed for the civil aviation and aerospace sectors. In steel making, new formats and grades were developed for the production line as well as tailor-made products.

- **New technologies.** In the field of technology, TUBACEX has fast-tracked the implementation of technological projects in process improvement. Highlights in this area include: Artificial Intelligence solutions, Big Data projects, traceability management, product sensorization and Additive Manufacturing to name but a few.

- **New services.** TUBACEX continued making headway with its engineering services portfolio, especially in simulation. One of the most noteworthy collaboration projects with other firms and research centers was the launching of the first floating laboratory in Europe. This platform enables the testing and on-site monitoring of the effects of corrosion, fouling and fatigue on new materials and solutions in a real marine environment.

Durante el 2019 los principales hitos alcanzados fueron:

- **Nuevos productos.** TUBACEX ha ido avanzando en el desarrollo de soluciones de alto valor añadido posicionándose en el segmento premium y una orientación a cliente final. Destaca el avance en nuevos grados y dimensiones para el segmento de OCTG con tubos de hasta 7" en los grados: G3 y G50, iniciando el proceso de industrialización para llegar hasta 9" 5/8. Para el sector de generación de energía, TUBACEX ha suministrado tubos y tubería de grandes dimensiones en aleaciones con alto contenido de Níquel para plantas de energía ultrasupercríticas (USC) y ultra-supercrítica avanzadas. En el segmento Downstream destaca el suministro regular de Alloy 625 de gran solidez y resistencia a la corrosión, así como de otras aleaciones como el Alloy 200, Monel 400 o la Serie 600. En el segmento aeroespacial, destaca el cumplimiento con éxito de varios proyectos de industrialización para aviación civil o espacial. En el caso de la acería, se han desarrollado nuevos formatos y grados, además de productos a medida.

- **Nuevas tecnologías.** En el ámbito tecnológico, TUBACEX ha acelerado la implantación de proyectos tecnológicos en el ámbito de la mejora de procesos. Entre ellas, cabe destacar soluciones de inteligencia artificial, proyectos de Big Data, gestión de trazabilidad, sensorización de productos, o fabricación aditiva, entre otros.

- **Nuevos servicios.** TUBACEX ha continuado avanzando en su oferta de servicios de ingeniería en el campo de la simulación. Entre los proyectos de colaboración con otras empresa y centros de investigación destaca la puesta en marcha del primer laboratorio flotante de Europa. Esta plataforma permite ensayar nuevos materiales y soluciones contra la corrosión, el fouling o la fatiga en el medio marino, en condiciones reales y monitorizadas in situ.

INNOVATION COMMITTEE Comité de innovación

TUBACEX has created a Committee of innovation experts to guide corporate activities in different areas, in line with the short and long-term scenarios faced by demand sectors. One of the functions of the Committee is to provide advice to the different management bodies regarding alignment of research priorities with standards of excellence, internationalization and to encourage responsible, sustainable innovation. In addition, it serves to focus and guide the innovation projects in progress—encouraging the monitoring of emerging trends both in technology and in the evolution of target sectors, defining new strategic challenges to drive innovation, and identifying good practices in innovation management.

The Committee, chaired by Jesús Esmoris, consists of three outsourced consultants from the engineering, oil production and extraction, and nuclear energy fields. More specifically, José Emeterio, Senior Vice-Chairman of Westinghouse Nuclear Fuel and Components Manufacturing (NF&CM) and member of the Board of Directors of Westinghouse Electric Company, Thierry Pilenko, former Executive Chairman and CEO at Technip, and Jose Formigli, President of Forsea Engenharia and former member of Petrobras Executive Board. The Innovation Committee also includes Álvaro Videgain, Chairman of the Board of Directors, TUBACEX Board members, Iván Martén, Manuel Moreu and Antonio González-Adalid, as well as the participation of the executive team.

Por otro lado, TUBACEX ha creado un Comité de expertos en innovación para orientar las líneas de actuación de la entidad en diversas áreas, en línea con los escenarios a corto y largo plazo de sus sectores de demanda. Entre las funciones del Comité se encuentra asesorar a los órganos de dirección en el establecimiento de prioridades de investigación en línea con los estándares excelencia, internacionalización e innovación responsable y sostenible. Adicionalmente, se encargará de ayudar a enfocar y guiar los proyectos de innovación en curso, impulsar la vigilancia de tendencias, tanto tecnológicas como de evolución de los sectores objetivo; definir los nuevos desafíos estratégicos, que traccionen las actividades de innovación, y la identificación de buenas prácticas en la gestión de innovación.

El Comité está presidido por Jesús Esmoris e integra tres asesores externos del ámbito de la ingeniería, producción y extracción de petróleo y energía nuclear. Concretamente a José Emeterio, Vicepresidente ejecutivo de Westinghouse Nuclear Fuel and Components Manufacturing (NF&CM) y miembro del Consejo de Administración de Westinghouse Electric Company; Thierry Pilenko, expresidente y CEO de Technip; y Jose Formigli, Presidente de Forsea Engenharia y exmiembro de la Junta Directiva de Petrobras. También forman parte del Comité de innovación el Presidente del Consejo de Administración, D. Álvaro Videgain, y los consejeros de TUBACEX D. Iván Martén, D. Manuel Moreu, y D. Antonio González-Adalid, además de contar con la participación del equipo ejecutivo.

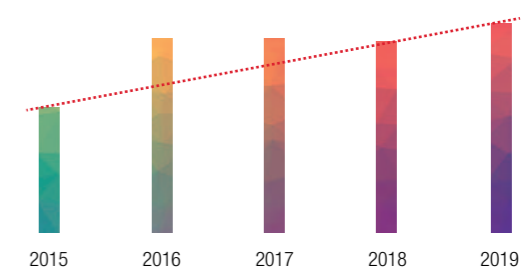


TUBACEX has created a Committee of innovation experts to guide corporate activities in different areas.

TUBACEX ha creado un Comité de expertos en innovación para orientar las líneas de actuación de la entidad en diversas áreas.

INVESTMENT IN R&D AND TECHNOLOGICAL INNOVATION (ANNUAL SPENDING)

Esfuerzo en I+D e Innovación tecnológica (cuantía económica)





TUBACEX SHARES IN 2019

La acción de TUBACEX en 2019

5

5

TREASURY
STOCK
Autocartera

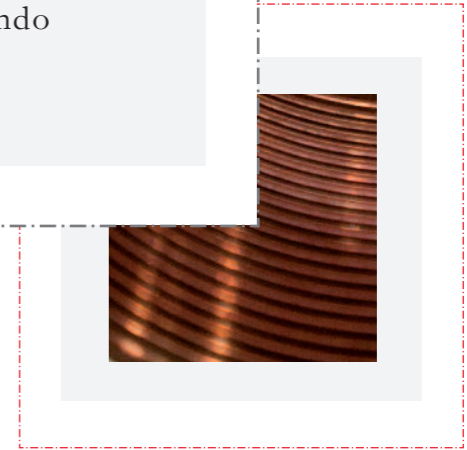
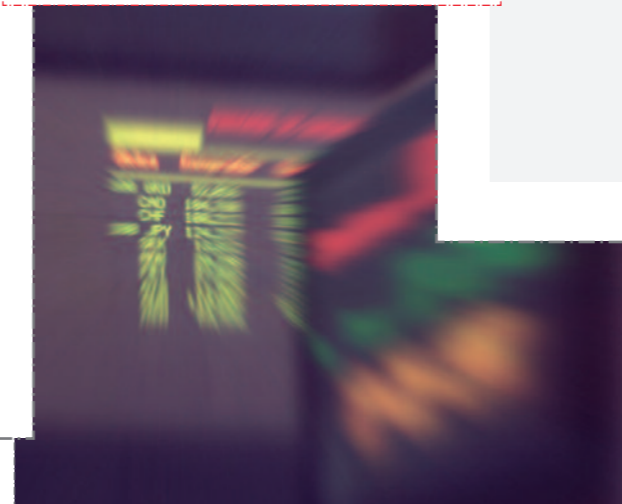
5

DIVIDEND
Dividendo

TUBACEX
GROUP

annual report
informe anual

2019



TUBACEX SHARES IN 2019

La acción de TUBACEX en 2019



TUBACEX's share capital stands at €59.84 million, divided into 132,978,782 shares, each with a nominal value of €0.45. 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 2019 TUBACEX shares performed positively, with accumulated appreciation of 13.2% at year-end. At closing on December 31st, the TUBACEX share price was €2.83, representing a market capitalization of €376.3 million, compared to that of €332.5 million at the end of 2018.

The highest listed price of TUBACEX shares during the year was 3.08 Euros per share on February 21st and 22nd. By contrast, the lowest trading price was 2.48 Euros per share, registered on January 3rd. Regarding share liquidity, the number of shares traded from January to December 2019 amounted to 33.8 million shares, with effective trading of €94.0 million. Therefore, stock trading volume amounts to 25%.

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 2019 la acción de TUBACEX mantuvo un comportamiento positivo con una revalorización acumulada al cierre del año de 13,2%. La acción cerró el 31 de diciembre en 2,83 euros por acción, lo que supone una capitalización bursátil de 376,3 millones de euros frente a los 332,5 millones de euros de cierre de 2018.

La cotización máxima de las acciones de TUBACEX durante el ejercicio fue de 3,08 euros por acción y se produjo los días 21 y 22 de febrero. La cotización más baja, por el contrario, fue de 2,48 euros el 3 de enero. Por lo que se refiere a la liquidez del valor, el número de acciones negociadas entre enero y diciembre de 2019 ha sido de 33,8 millones de títulos con una contratación efectiva de 94,0 millones de euros. La rotación de la acción se sitúa así en el 25%.



TREASURY STOCK Autocartera

As of December 31st, 2019, the number of TUBACEX shares held by Group companies was 3,361,718, a figure that represents 2.53% of the share capital.

A 31 de diciembre de 2019 el número de acciones de TUBACEX en poder de sociedades del Grupo es de 3.361.718 títulos, representativos de un 2,53% del capital social.



In 2019 TUBACEX shares performed positively with accumulated appreciation of 13.2% at year-end.

En 2019 la acción de TUBACEX mantuvo un comportamiento positivo con una revalorización acumulada al cierre del año de 13,2%.

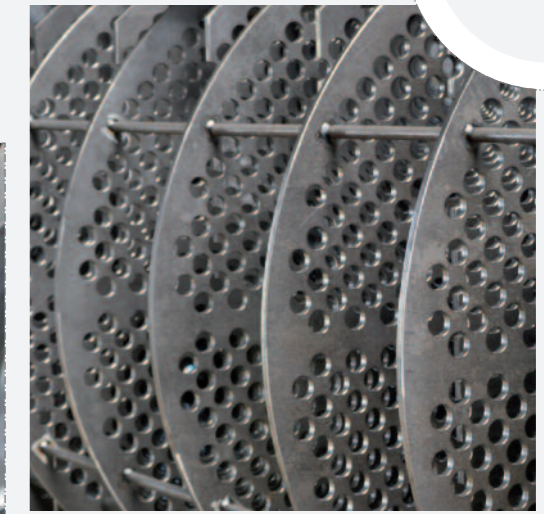
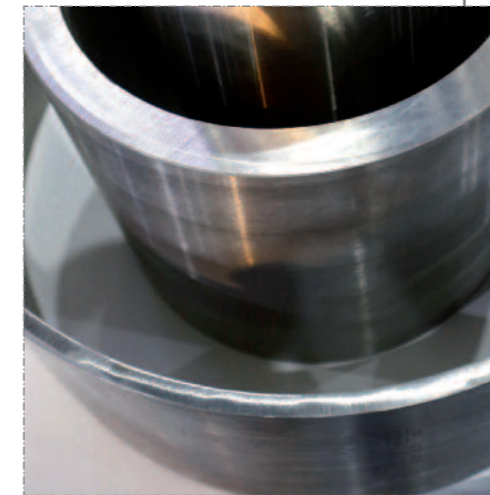
DIVIDEND Dividendo

Tubacex Group upholds its commitment to paying out dividends of 30% to 40% of net profit. Nevertheless, the severe health and economic crisis unleashed by COVID-19 at the start of 2020, has forced the Board of Directors to act with caution and refrain from proposing a dividend payout based on these results. Nonetheless, TUBACEX maintains its firm commitment to shareholder remuneration and, in March 2020, as a show of confidence in the Group's continued potential for growth, implemented a share buyback scheme for the subsequent retirement of these shares. The funds assigned to this scheme amount to €6M.

TUBACEX's Board of Directors is still committed to the regular payment of shareholder dividends, so when more light is shed on the effects of the COVID-19 crisis, the Board will re-evaluate the situation in order to proceed, if appropriate, to the reestablishment of dividends.

El Grupo Tubacex, mantiene su compromiso con el pago de un dividendo que suponga entre el 30 y el 40% del beneficio neto. Sin embargo, la grave crisis sanitaria y económica desatada desde comienzos de 2020 por el COVID-19 ha provocado que, en virtud de la prudencia, el Consejo de Administración no proponga el reparto de un dividendo con cargo a dichos resultados. A pesar de ello, TUBACEX mantiene su compromiso firme de retribución al accionista y, por ello, y como muestra de confianza en el proyecto de crecimiento del Grupo, ha puesto en marcha en marzo de 2020 un programa de recompra de acciones para su posterior amortización. El volumen de fondos destinado a este programa asciende a 6 millones de euros.

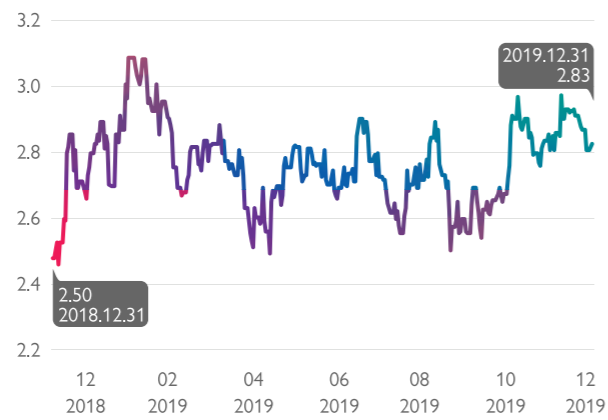
El Consejo de Administración de TUBACEX sigue comprometido con el pago regular de un dividendo a los accionistas, por lo que cuando exista una mayor visibilidad sobre los efectos de la crisis del COVID-19 el Consejo evaluará de nuevo la situación para proceder, en su caso, al restablecimiento del dividendo.



TUBACEX EVOLUTION ON THE STOCK MARKET Evolución de TUBACEX en bolsa

		2017	2018	2019
Share capital (million €)	Capital social (mill. €)	59.84	59.84	59.84
Nominal value of shares (€)	Nominal de las acciones (€)	0.45	0.45	0.45
Number of shares (million)	Títulos admitidos a cotización (mill.)	132.98	132.98	132.98
Share price	Precio de la acción			
Maximum	Máximo	3.80	3.60	3.08
Minimum	Mínimo	2.75	2.46	2.48
Last	Último	3.35	2.50	2.83
Annual evolution (%)	Evolución anual (%)	22.7%	-25.4%	13.2%
Trading frequency (%)	Frecuencia de negociación (%)	100%	100%	100%
Trading volume	Volumen de contratación			
Millions of shares	Millones de títulos	103.0	77.2	33.8
Million €	Millones de euros	328.7	244.8	94.0
Rotation (times share capital)	Rotación (veces el capital)	0.8	0.6	0.3
Market capitalization (million €)	Capitalización bursátil (mill.€)	445.5	332.5	376.3

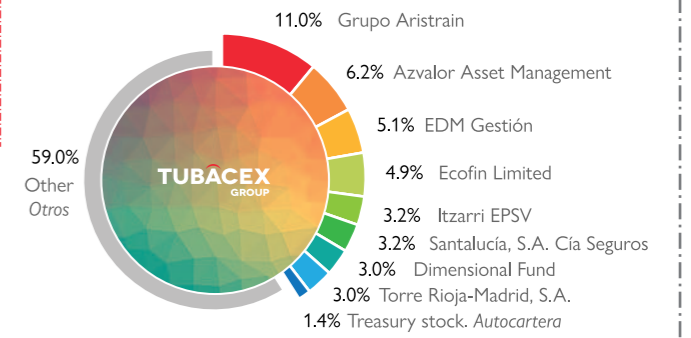
SHARE PRICE EVOLUTION IN 2019
Evolución del precio de la acción en 2019



Figures in euros Cifras en euros

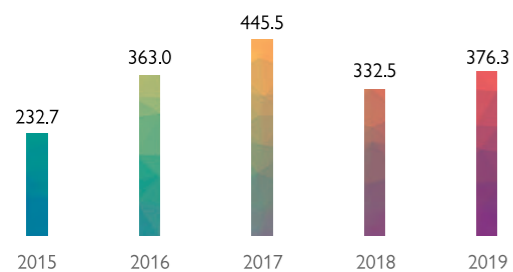
TUBACEX
SHAREHOLDING
12-31-2019
Accionariado de
TUBACEX
31-12-2019

Source Fuente: CNMV
(Spanish Securities Exchange Commission)



MARKET CAPITALIZATION EVOLUTION

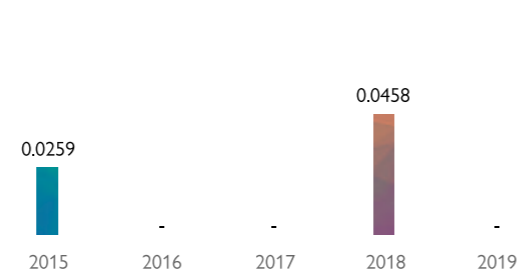
Evolución de la capitalización bursátil



Figures in million euros Cifras en millones de euros

DIVIDEND PER SHARE EVOLUTION¹

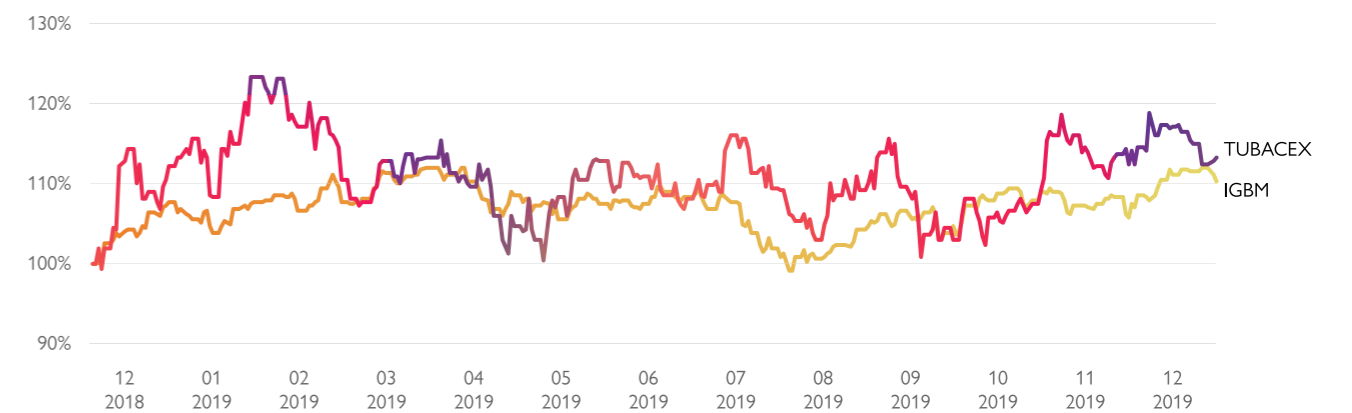
Evolución del dividendo bruto por acción¹



Figures in euros Cifras en euros

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

TUBACEX COMPARED WITH THE IGBM TUBACEX comparada con el IGBM



GENERATING VALUE

Generando valor

6

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
CUSTOMERS**
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

**TUBACEX
GROUP**

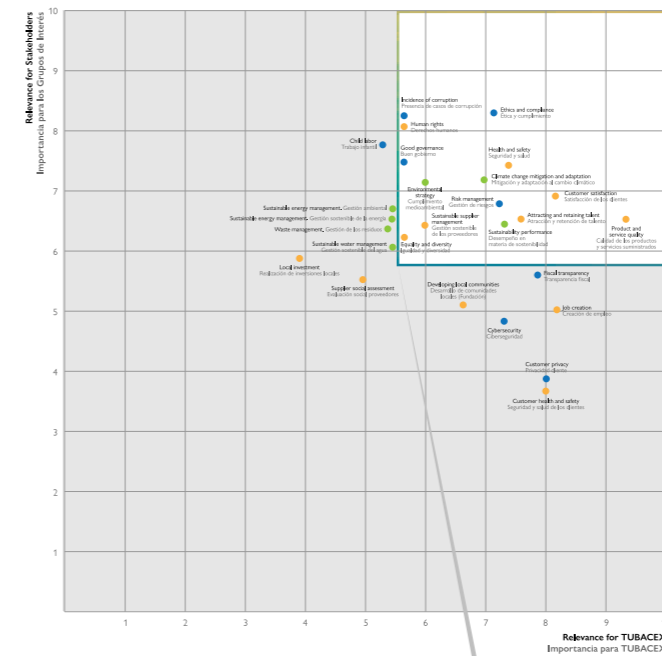
annual report
informe anual
2019

MATERIALITY

Materialidad



MATERIALITY MATRIX
Matriz de materialidad

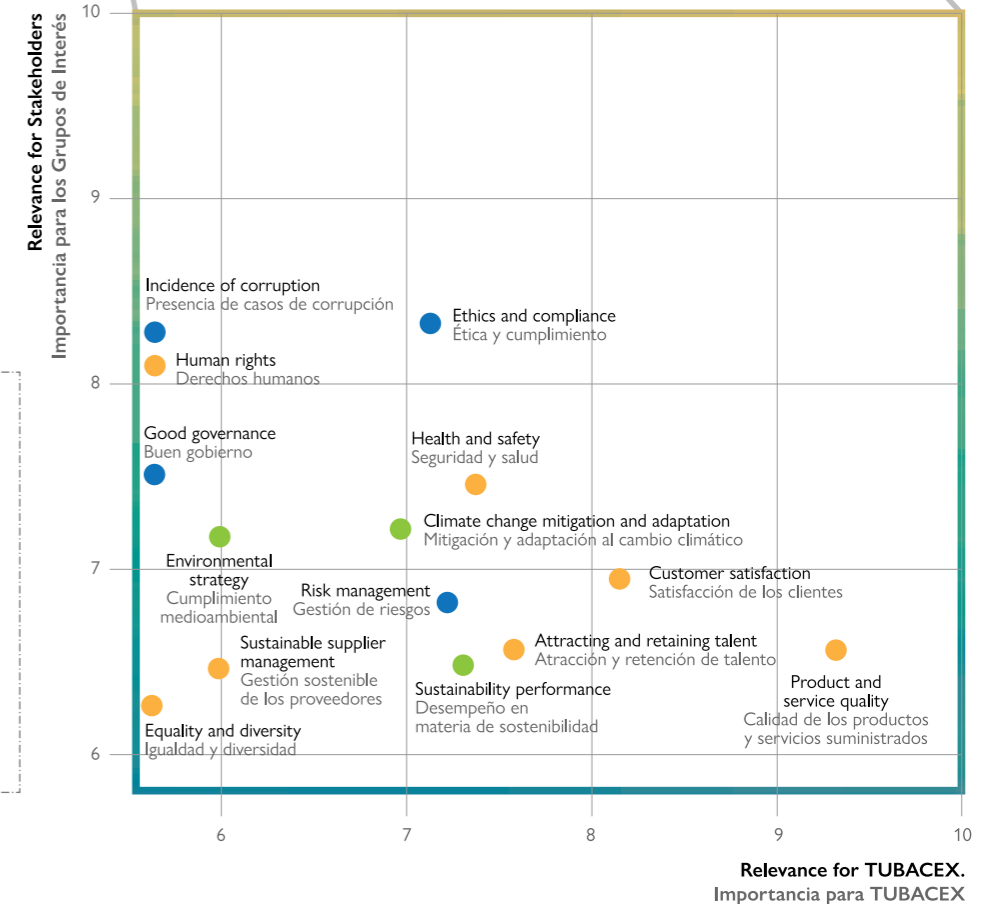


Global outlook of material aspects identified and their weight in the materiality matrix.
Visión global de todos los aspectos materiales identificados y su ponderación en la matriz de materialidad.

TUBACEX conducts its activities to meet the needs and expectations of its Stakeholders, namely: customers; shareholders and the financial community, employees, suppliers and society. The latter is understood as the environments surrounding the business activity, made up of training centers, young people and public institutions, among others. The Company has allocated to different individuals in the organization the responsibility of setting up dialog channels for each group, looking after their interests, as well as implementing specific action plans. In this dialog with its stakeholders, TUBACEX has identified the most relevant matters of interest for them and their impact on the company's business model. Once the most representative material aspects are defined, the degree of impact on the company and on the stakeholders has been assessed. The result of this task is shown in the following materiality matrix.

TUBACEX desarrolla su actividad para dar respuesta a las necesidades y expectativas de sus Grupos de Interés (clientes, accionistas y comunidad financiera, empleados, proveedores y sociedad, entendida ésta como los entornos cercanos a la actividad empresarial y constituido por centros de formación, jóvenes e instituciones públicas, principalmente). Existen distintos responsables encargados de establecer las vías de dialogo correspondientes con cada uno de ellos, velando por sus intereses y estableciendo planes de actuación específicos. En dicha relación de diálogo con sus grupos de interés, TUBACEX ha identificado los temas de mayor relevancia para ellos y su impacto en el modelo de negocio. Una vez definidos aquellos aspectos materiales más representativos, se ha realizado la valoración del grado de impacto para la compañía y para los grupos de interés. El resultado de dicho ejercicio se traduce en la siguiente matriz de materialidad.

Partial view with a selection of impacts considered relevant for the Company and Stakeholders.
Visión parcial con la selección de aquellos impactos que se consideran relevantes para la Compañía y Grupos de interés.

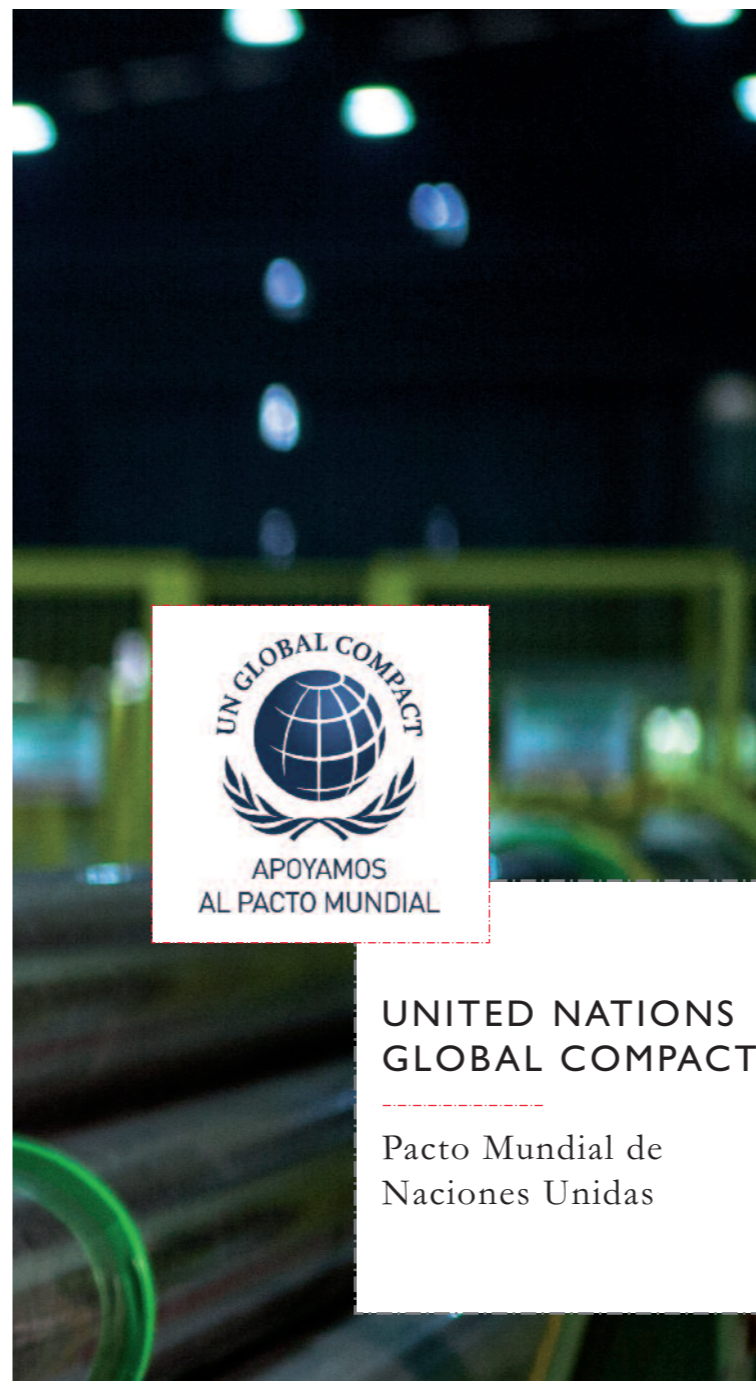


COMMITMENT TO CSR Compromiso con la RSC



TUBACEX has embraced the United Nations Global Compact (UNGP) goal of ethical management based on its 10 Principles. Since 2004, the company is a signatory of the UNGC, the world's largest voluntary initiative on human rights, labor, environment and anti-corruption. By signing the UNGC, TUBACEX agrees to upholding the values central to overcoming major challenges to sustainable development, promoting the 10 universal principles and reporting annually on progress made in these areas. All progress reports are available for download on the UN Global Compact website. Furthermore, TUBACEX shapes its commitment to promoting the main sustainable development challenges, in line with the UN 2020 Sustainable Development Goals (SDG) 2030 Agenda. Whilst in 2016 the company prioritized SDGs to be implemented through the Fundación Tubacex, promoting sustainability goes beyond its social projects, establishing lines of work in those areas and key matters. The SDGs and management targets prioritized are detailed below.

TUBACEX comparte el objetivo del Pacto Mundial de las Naciones Unidas de una gestión ética basada en sus 10 Principios. Así, desde 2004, la compañía es firmante del Pacto Mundial, la iniciativa voluntaria más importante en materia de derechos humanos, trabajo, medio ambiente y anticorrupción. A través de la firma del Pacto, TUBACEX se suma al impulso de los pilares básicos para acometer los grandes desafíos del desarrollo sostenible, promoviendo los 10 principios universales y reportando anualmente su avance en el compromiso de los mismos. Así, todos los informes de progreso pueden descargarse en la página web del Pacto Global. Asimismo, TUBACEX materializa su compromiso con el impulso de los grandes desafíos de desarrollo sostenible, canalizados a través de la agenda 2030 de Naciones Unidas y sus Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Si bien en el año 2016 la compañía realizó un ejercicio de priorización de los ODS a canalizar a través de la Fundación Tubacex, el impulso de la sostenibilidad va más allá de su acción social, estableciendo líneas de trabajo en aquellas áreas y cuestiones clave. A continuación, se detallan los ODS y metas prioritarias en la gestión.



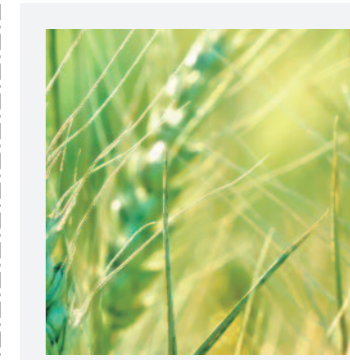
- 1 Support and respect human rights.
- 2 Commitment to not being complicit in human rights abuses.
- 3 Uphold the freedom of association and the right to collective bargaining.
- 4 Elimination of all forms of forced and compulsory labor.
- 5 Effective abolition of child labor.
- 6 Elimination of discrimination 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 TUBACEX
FOUNDATION
WORK AXLES**

Ejes de trabajo
de la Fundación
TUBACEX



9

FOCUS · ENFOQUE

- TUBACEX generates employment in the regions where it is present, favoring local recruitment plans and extending this commitment to its stakeholders.
- TUBACEX impulsa el empleo en las regiones donde tiene presencia, favoreciendo planes locales de contratación y haciendo extensible este compromiso a sus grupos de interés.

10

FOCUS · ENFOQUE

- TUBACEX supports the development of the communities where it is present by generating employment. Likewise, hiring local suppliers or promoting collaboration projects with NGOs are part of the company commitment to local communities. Furthermore, TUBACEX promotes social action programs in the regions where it is present, focusing on groups at risk of exclusion (children), facilitating education.
- Human Rights are fully protected by local legislation in each case and endorsed by all those individuals who make up the Group.
- TUBACEX apoya el desarrollo de las comunidades donde tiene presencia a través del empleo. Asimismo, la contratación de proveedores locales o el impulso de proyectos de colaboración con ONGs son parte de su compromiso con las poblaciones locales. Asimismo, impulsa programas de acción social en regiones donde tiene presencia y con foco en colectivos en riesgos de exclusión (niños y niñas) a través del impulso de la educación.
- Los Derechos Humanos se encuentran plenamente amparados por la legislación local en cada caso y refrendados por todas las personas que forman el Grupo.

6.2

annual report
informe anual
2019

3 GOOD HEALTH
AND WELL-BEING



3

FOCUS · ENFOQUE

- In response to the COVID-19 outbreak, TUBACEX has launched a line of work based on prevention and aimed at maximizing the safety of its workforce as well as other groups more vulnerable to the virus.
- Con la llegada del COVID-19, TUBACEX ha puesto en marcha una línea de trabajo centrada en la prevención y orientada a garantizar los máximos niveles de seguridad entre sus empleados y colectivos más vulnerables al contagio.

4 QUALITY
EDUCATION



4

FOCUS · ENFOQUE

- One of the social objectives pursued by TUBACEX and is the main line of action of the Foundation is to foster talent, and promote youth work and employability. The Foundation drives action plans to invest in future generations and professionals.
- Impulsar el talento a la vez que se favorece el empleo juvenil y su empleabilidad es uno de los objetivos en materia social de TUBACEX, y principal eje de actuación de su Fundación. A través de ella se impulsan planes de acción para invertir en las generaciones y profesionales del futuro.

8

FOCUS · ENFOQUE

- TUBACEX is fully committed to the protection of Human Rights as they underpin the laws applicable to all the business units.
- Offering a safe and pleasant work environment involving teams in the business project and fostering their personal and professional growth are some of the priority axes in the People Management department of the organization.
- Promoting equal opportunities through different plans and policies, fostering socio-occupational integration of diverse talented people. Thus, the company keeps a space open for collaboration with specialized bodies for the hiring of persons with disabilities.

8 DECENT WORK AND
ECONOMIC GROWTH

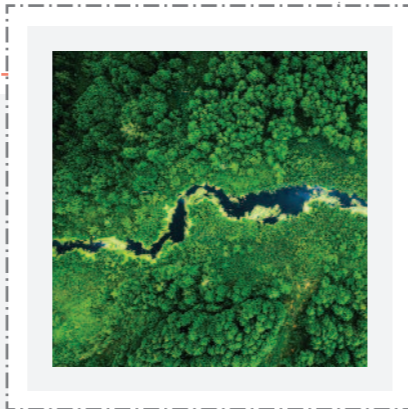
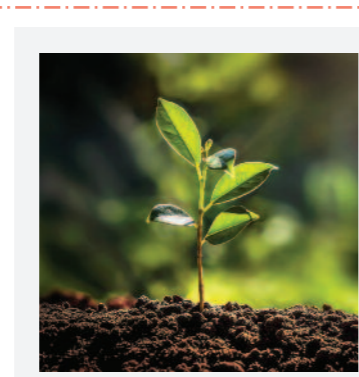


- TUBACEX está plenamente comprometida con la protección de los Derechos Humanos, siendo éstos la base de la legislación aplicable a todas unidades de negocio.
- Ofrecer a los equipos entornos de trabajo seguros y agradables, hacerles partícipes del proyecto empresarial y fomentar el crecimiento personal y profesional, entre otros, son ejes prioritarios en la estrategia del área de Personas de la organización.
- Impulso de la igualdad de oportunidades a través de diversos planes y políticas, promoviendo la integración socio-laboral de personas con talento diverso. Así, mantiene una parcela abierta para la colaboración con entidades especializadas en la contratación de personas con discapacidad.

12

FOCUS · ENFOQUE

- TUBACEX extends its sustainability principles to all the stakeholders within the Group through its Code of Conduct and management model.
- TUBACEX extiende sus principios en materia de sostenibilidad a todos los agentes que forman parte del Grupo a través de su código de conducta y modelo de gestión.



13

FOCUS · ENFOQUE

- TUBACEX has implemented lines of work focused on: developing products oriented at improving efficiency and reducing CO2 emissions; optimizing internal processes to minimize environmental impact associated with its activity; and redefining its innovation approach to embrace new challenges related to reducing CO2 emissions while encouraging a circular economy.
- TUBACEX ha establecido las líneas de trabajo centradas en: el desarrollo de productos orientados a la mejora de la eficiencia y reducción de CO2, la optimización de los procesos internos para una minimización de los impactos medioambientales asociados a su actividad; y una reformulación del enfoque de innovación asumiendo nuevos retos en materia de reducción de CO2 e impulsando la economía circular.



16

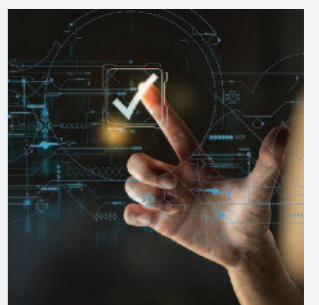
FOCUS · ENFOQUE

- TUBACEX carries out activities in strict compliance with the applicable regulations related to prevention and fight against corruption, promoting the principles of its code of conduct and extending this commitment to all companies in the Group or any company it does business with.
- TUBACEX lleva a cabo su actividad en estricto cumplimiento de la normativa aplicable en materia de prevención y lucha contra la corrupción, impulsando los principios recogidos en el código de conducta y extendiendo dicho compromiso a todas las compañías que forman parte del Grupo o con las que mantienen relaciones comerciales.



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



17

FOCUS · ENFOQUE

- TUBACEX promotes principles of collaboration fostering partnerships in all its areas of activity that result in benefits for the stakeholders (solution development agreements, knowledge synergies, etc.).
- TUBACEX promueve los principios de la colaboración impulsando alianzas en todas sus áreas de actividad que redundan en un beneficio para sus grupos de interés (acuerdos de desarrollo de soluciones, sinergias de conocimiento, etc.).





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 in compliance with the Company's Corporate Governance Standards and inspired by the good governance recommendations widely recognized in domestic and international markets where Tubacex Group undertakes its activity. TUBACEX also complies with the Code of Conduct and the applicable legal requirements, and controls the risk of committing an offense such as fraud, bribery and corruption, among others.

TUBACEX está plenamente comprometida con la protección de los Derechos Humanos, siendo éstos la base de la legislación aplicable a todas unidades de negocio. El cumplimiento de las normas de gobierno corporativo de la Sociedad, inspiradas en las recomendaciones de buen gobierno de reconocimiento general en los mercados nacionales e internacionales en los que el Grupo Tubacex desarrolla su actividad, el cumplimiento del código de conducta y el cumplimiento de los requerimientos legales aplicables, así como el control de riesgos de comisión de delitos, incluyendo entre otros los de fraude, soborno y corrupción.

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.

BRIBERY AND CORRUPTION

Corrupción y soborno

TUBACEX carries out activities in strict compliance with the applicable regulations related to prevention and fight against corruption, promoting the principles of its code of conduct and extending this commitment to all companies in the Group or any company it does business with. The Company rejects and condemns bribery and corruption in all their forms, and always acts observing and in compliance with all the applicable legal requirements. As the Code of Conduct prescribes, any offering and/or favor directly or indirectly issued by a public or private third party to win business or gain advantage is expressly forbidden. Moreover, TUBACEX does not accept any advantage of these characteristics in exchange for preferential treatment requested by a third party.

TUBACEX lleva a cabo su actividad en estricto cumplimiento de la normativa aplicable en materia de prevención y lucha contra la corrupción, impulsando los principios recogidos en el código de conducta y extendiendo dicho compromiso a todas las compañías que forman parte del Grupo o con las que mantienen relaciones comerciales. Así, la compañía mantiene una posición de repulsa a toda forma de soborno y corrupción, actuando siempre de manera respetuosa y de acuerdo con lo que establezca la legalidad aplicable. 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.

GOOD GOVERNANCE Buen gobierno



TUBACEX was one of the first Spanish companies to introduce good governance guidelines for its executive bodies. As early as 1994 it approved an "Internal Stock Market Code of Conduct", and since 1995 the recommendations made in the Cadbury and Viennot reports have been implemented to the way in which the Board operates. These recommendations have included reducing the number of board members and minimizing the number of executive board members, while increasing the number of independent board members, setting up monitoring committees within the board, etc. In the same year, it was one of the first Spanish companies to include in the Annual Report a comprehensive overview on Corporate Governance and the degree of compliance with the CNMV's Code of Good Governance. The Annual Report on Corporate Governance proves that the Tubacex Group follows practically all the existing recommendations in terms of good governance. It also lays out a commitment to continue incorporating into its activities all aspects that facilitate transparency in its management processes.

TUBACEX fue una de las primeras compañías españolas en incorporar fórmulas de Buen Gobierno a sus órganos de dirección. Ya en 1994 aprobó un "Reglamento Interno de Conducta en los Mercados de Valores" y desde 1995 había incorporado al funcionamiento de su Consejo las recomendaciones derivadas de los informes Cadbury y Viennot, relativas al número reducido de consejeros, la mínima presencia de consejeros ejecutivos, la presencia sustancial de consejeros independientes, la creación de comisiones de control en su seno, etc. En 1998 TUBACEX aprobó el "Reglamento del Consejo de Administración de Tubacex S.A." en el que se establecían las reglas básicas de su organización y funcionamiento, así como de las normas de conducta de sus miembros. Ese mismo año fue una de las primeras empresas españolas en incluir en su Memoria anual un amplio informe sobre Gobierno Corporativo y sobre el grado de cumplimiento del Código de Buen Gobierno. El Informe de Gobierno Corporativo muestra que el Grupo Tubacex sigue la práctica totalidad de las recomendaciones que en materia de buen gobierno existen, a la vez que se establece el compromiso de seguir incorporando a su actuación todos aquellos aspectos que favorezcan la transparencia de su gestión.

RISK MANAGEMENT

Gestión de riesgos



TUBACEX has established mechanisms to identify uncertainties affecting its different activities and processes, analyze controls in place to reduce the possibility of a potential risk materializing and adopt measures to reduce or control risk in areas where it is beyond tolerable limits. The Audit and Compliance Committee created in 1996, and reporting to the Board of Directors, is responsible, among other duties, for directing and supervising risk management whilst the Internal Audit department is in charge of preparing annual plans based on the map of identified risks. The purpose of TUBACEX's risk map is to identify and measure any risks the organization may be exposed to, providing an analytical view of the underlying causality as well as offering a wide view of the organization's global exposure. The map shows the risk locations and the ways which may lead to risk manifestation and transmission. It links business processes with their corresponding risks while helping to assess their impact throughout the organization.

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 el área de auditoría interna, responsable de elaborar planes anuales en base al mapa de riesgos identificados.

La finalidad del mapa de riesgos de TUBACEX es, por tanto, 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. El mapa cartografía los lugares en los que radica el riesgo, y las vías a lo largo de las cuales este riesgo puede manifestarse o contagiarse: vincula los procesos de negocio con sus correspondientes riesgos y ayuda a evaluar su impacto a lo largo de la organización.

The **risk classification** used by TUBACEX is the following:

- 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

La **clasificación de los riesgos** que se ha considerado en TUBACEX son los siguientes:

- 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 have been identified, as defined in the Corporate Risk Map preparation manual, measurement and prioritization methodology is established based on a matrix of probabilities and impact on strategic goals.

As in previous years, in 2019 TUBACEX updated its corporate risk map allocating responsibilities and introducing the new risks and sub-risks resulting from the Group's growth at geographical, operational and product levels. These risks were assessed according to their impact on strategic results and likelihood of occurrence and risks with the highest rates were disaggregated, when necessary. In addition to the corporate risk map, the Internal Audit department prepares separate risk maps for those projects considered strategic for specific risk assessment purposes. At the end of 2019, TUBACEX launched a project to develop an IT tool to help corporate risk management along with legal and financial compliance. The project takes into account the different obligations assumed by Tubacex Group in the countries where it operates. To that effect, the tool, which is expected to be fully implemented by the end of 2020, will provide a basis to improve risk management, monitoring and control, as well as including risks related to the internal financial reporting control system.

Una vez identificados los riesgos asociados a los distintos procesos, y tal como indica el manual de elaboración de mapa de riesgos corporativo, se establece una metodología para medirlos y priorizarlos en base a una matriz de probabilidad e impacto en los objetivos estratégicos.

Al igual que en años anteriores, en el ejercicio 2019 TUBACEX ha actualizado su mapa de riesgos corporativo asignando responsables e incorporando nuevos riesgos identificados a raíz del crecimiento del Grupo (a nivel geográfico, operativo y de producto) y subriesgos asociados a los mismos. 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 un mapa de riesgos específico para aquellos proyectos que se consideran estratégicos a efectos de evaluación de riesgo específico.

A finales del ejercicio 2019 se ha iniciado un proyecto de implantación de una herramienta informática que ayude en la gestión de los riesgos corporativos con los de cumplimiento penal y de ámbito financiero, atendiendo a las diferentes obligaciones a las que se encuentra sometido el Grupo Tubacex en los diferentes países en los que opera. A estos efectos, la herramienta, cuya implantación de prevé finalizará a lo largo del ejercicio 2020, proporcionará un base para mejorar la gestión de riesgos y su monitorización y control incluyendo adicionalmente los riesgos asociados al sistema de control interno de información financiera.

OUR CUSTOMERS

Nuestros clientes



TUBACEX's strategy is based on understanding customer's needs, and therefore, providing value propositions adapted to them. To do so, the Company has reinforced its sales network and created a structure based on proximity and knowledge. For example, the direct commercial presence was extended in 2019 to include countries such as Norway and Saudi Arabia, where some important end users are based. TUBACEX's management processes are built to meet and anticipate to customers needs while fulfilling its mission to become a global supplier of tubular solutions. The Company uses a number of specific tools to measure customer satisfaction including the annual satisfaction survey that gathers feedback on overall rating, as well as on different service-related issues (quality, communication, deliveries, etc.) which are in turn part of the Sales department performance indicators. In 2019 in particular, the customer satisfaction survey returned slightly more positive feedback than in 2018. As well as the survey, the Company has other sources of information such as: claims, complaints and suggestions, customer visit records, lessons learned in large cooperation projects and relevant orders, Voice of Customer sessions oriented at listening to customers and understanding first hand their needs and expectations.

Beyond the Sales department, the remaining functional areas are also oriented, within their specific scope, towards providing optimal service in terms of quality, safety and deliveries.

La estrategia de TUBACEX está basada en entender y, en consecuencia, ofrecer propuestas de valor adaptada a las necesidades de sus clientes. Para ello ha reforzado su red comercial y creado una estructura basada en la cercanía y el conocimiento; en concreto en 2019 se ha ampliado incorporando a su presencia comercial directa países como Noruega y Arabia Saudí, donde se sitúan importantes usuarios finales. Así, la compañía 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.

Para medir su satisfacción dispone de distintas herramientas específicas como la encuesta de satisfacción anual que recoge 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. En concreto en 2019 resultados de la encuesta de satisfacción muestran resultados ligeramente ascendentes con respecto a los obtenidos en 2018. Además de la encuesta, 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.

Por otro lado, más allá de la función comercial se encuentran el resto de las áreas que, cada una desde su ámbito de actuación, se encuentran orientadas a dar una respuesta óptima en materia de calidad, seguridad y entregas.

OUR PEOPLE

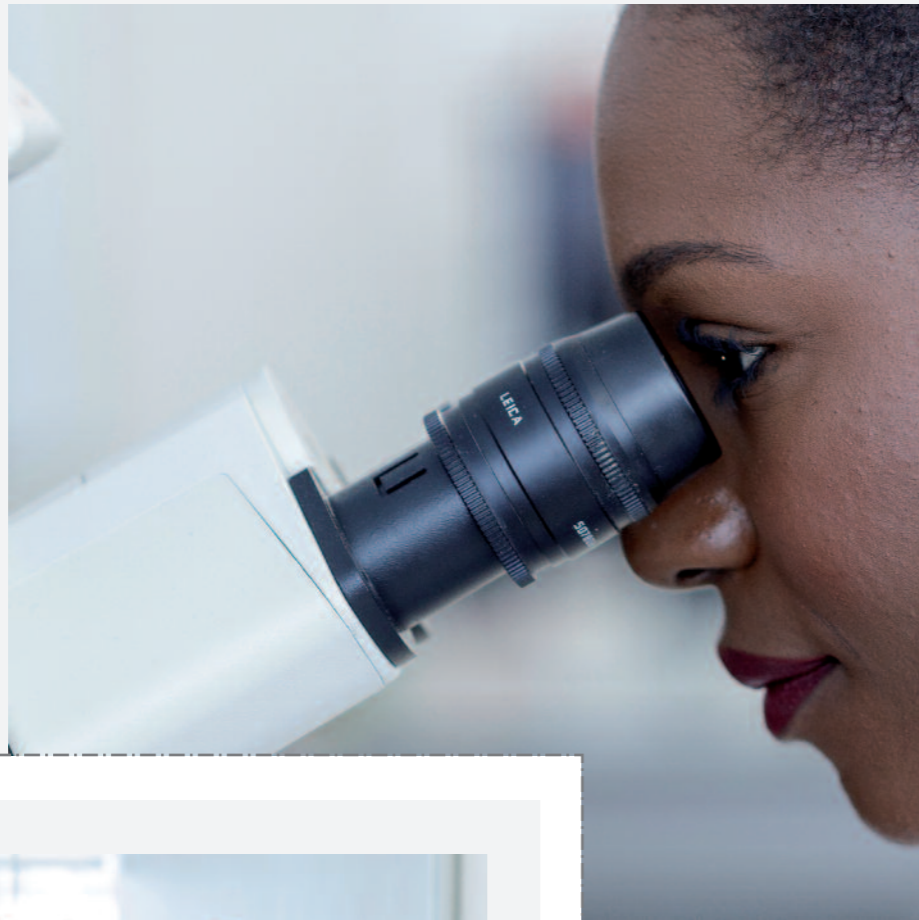
Nuestras personas



TUBACEX is aware of the importance of its team in achieving strategic goals. Talent management has become a key issue, fostering employee development and leadership as well as stimulating motivation and engagement. The Company is made up of a multicultural multidisciplinary team driving the business project from different realms of activity. Employees are a strategic asset for generating value and bringing success to the organization. Offering a safe and pleasant work environment involving teams in the business project and fostering their personal and professional growth are some of the priorities for the organization's People Management Department.

TUBACEX es consciente de la importancia de su equipo humano para la alcanzar sus retos estratégicos. Así, la gestión del talento se convierte en un aspecto clave, impulsando el desarrollo y liderazgo de las personas, así como su motivación y compromiso. La compañía está integrada por un equipo multicultural y multidisciplinar que impulsan el proyecto empresarial desde los distintos ámbitos de desempeño. Constituyen 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 Personas de la organización.





TALENT MANAGEMENT Gestión del talento

TUBACEX has specific people management processes encompassing the governing principles for talent management, communication and training. This process was reviewed in 2019 to address Company needs and collaborators' requests in line with the continuous improvement philosophy. The HR Corporate Management has implemented an occupational risk prevention management process which has been deployed in the different areas by factory teams.

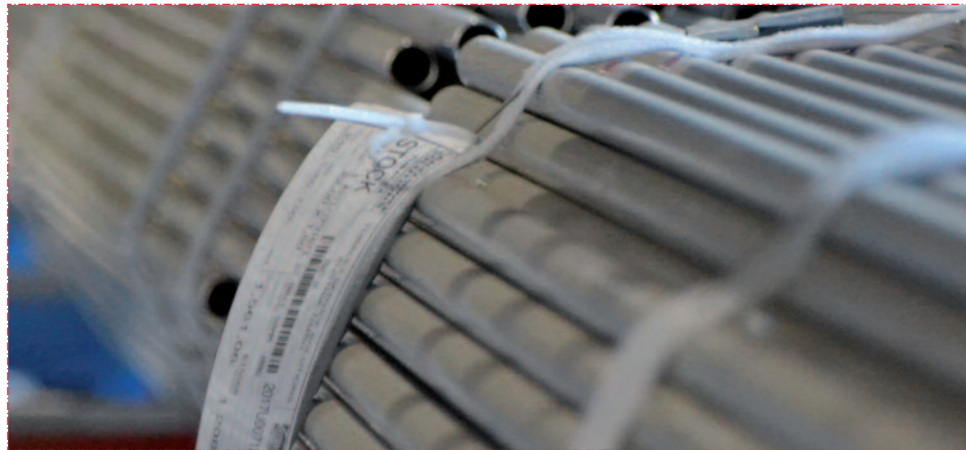
The **main components** included in this process are:

- **H&S based on employee habits and participation.** Improve the occupational risk management model by analyzing the existing culture and involving the workforce.
- **Talent attraction.** Implement scouting and recruitment plans to attract the best talent available.
- **Training.** Align the development of employees with the growth and internationalization needs of the Group.
- **Recognition and reward.** Motivate employees with systematic recognition and retribution.
- **Personal satisfaction.** Measure employee satisfaction and develop a model to boost it.
- **Equal opportunities.** Consider diverse talent, supporting the integration of people with disabilities. Implement measures to guarantee equal opportunities.

La compañía dispone de procesos específicos de gestión de personas donde establece los principios de actuación en materia de gestión de talento, comunicación y formación. Este proceso se ha revisado en 2019 para dar respuesta a las necesidades de la compañía y las demandas de los colaboradores en línea con su filosofía de mejora continua. Asimismo, dispone de un proceso de gestión en materia de Prevención de riesgos laborales liderado igualmente desde la Dirección Corporativa de RRHH y desplegado a las distintas unidades a través de sus equipos en planta.

Los **principales elementos de gestión** que incorpora el proceso son:

- **Gestión de la seguridad basada en el comportamiento y la participación.** Avanzar en el modelo de gestión de riesgos laborales analizando la cultura existente y haciendo partícipe a los empleados.
- **Atracción de talento.** Implementando planes de identificación y selección para atraer el mejor talento del mercado.
- **Formación.** Alinear las necesidades de crecimiento e internacionalización del Grupo con el desarrollo de las personas que forman parte de la Organización.
- **Reconocimiento y recompensa.** Impulsar la motivación de los empleados a través de medidas que promuevan el reconocimiento sistemático y medidas de retribución.
- **Satisfacción de las personas.** Fomentar un modelo orientado a impulsar y medir la satisfacción de los empleados.
- **Igualdad de oportunidades.** Favorecer el talento diverso, apoyando por un lado la integración de colectivos con discapacidad, e impulsando medidas para la igualdad de oportunidades.



HEALTH AND SAFETY Seguridad y salud

Providing a safe and pleasant workplace is part of TUBACEX's Mission. With full commitment from the Management, TUBACEX fully complies with all applicable Health & Safety regulations, and makes significant investments in improving installations and procedures in order to minimize the risks inherent in production processes. The Company's plants meet the requirements established in stringent OHSAS 18001 on best practice in Occupational Health and Safety.

TUBACEX is fully aware of the risks and impact associated with its activity, and offering a safe working environment is its number one priority. The company has been working to build a preventive culture based on participation and made up of a series of positive and proactive attitudes and ideas regarding health and safety, shared by all members of the or-

Proveer de un entorno de trabajo agradable y seguro forma parte de la Misión de TUBACEX. Además de cumplir plena e íntegramente con la legalidad vigente en materia de Seguridad y Salud, TUBACEX mantiene el máximo compromiso por parte de la Dirección, que se traduce en inversiones destacadas para mejorar instalaciones y procesos con el fin de reducir al máximo los riesgos inherentes a la actividad productiva. Por otro lado, sus plantas cumplen con los requisitos establecidos en la OHSAS 18001, la más rigurosa en términos de seguridad laboral, de las mejores prácticas en gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo.

Y es que la compañía es consciente del impacto y de los riesgos de la actividad que desarrolla, siendo su prioridad absoluta el establecimiento de un entorno seguro en el que desempeñar su actividad. Así, ha trabajado de manera histórica para construir una cultura preventiva basada en la participación, entendida como el conjunto de actitudes y creencias positivas y proactivas, compar-

TUBACEX is fully aware of the risks and impact associated with its activity, and offering a safe working environment is its number one priority.

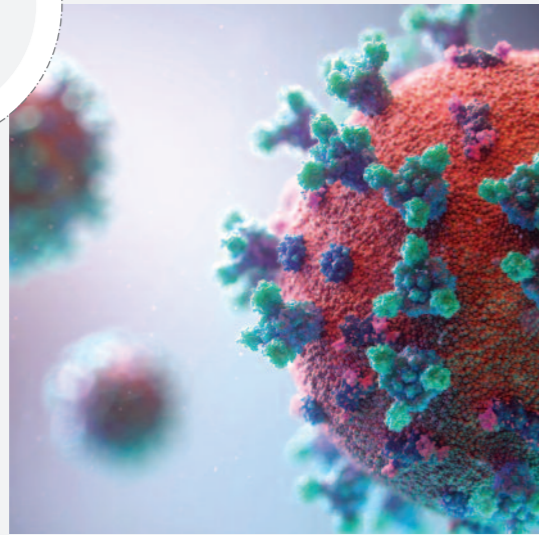
TUBACEX es consciente del impacto y de los riesgos de la actividad que desarrolla, siendo su prioridad absoluta el establecimiento de un entorno seguro en el que desempeñar su actividad.

ganization. In 2019, TUBACEX reinforced this culture by launching a joint project with the DUPONT Consultancy to encourage H&S excellence in the TTI and ACERÁLAVA plants. This pioneering pilot begins by carrying out a diagnosis to establish a starting point in terms of employee habits and risk management before defining an action plan based on improving safety, operational performance and employee skills. This project is part of TUBACEX's prevention strategy for cultural transformation and raising collective awareness of risks.

tidas por todos los miembros de una organización sobre seguridad y salud. Durante el 2019 ha reforzado esta cultura a través del lanzamiento de un proyecto en colaboración con la consultora DUPONT con el objetivo de impulsar la excelencia en la gestión de la Seguridad en sus plantas de TTI y ACERÁLAVA. Este proyecto piloto y pionero en el Grupo comienza con la realización de un diagnóstico que permite identificar un punto de partida sobre los aspectos conductuales y de gestión de riesgos, y establecer un plan de acción basado en la mejora de la seguridad, el rendimiento operativo y las competencias de los empleados. Este proyecto forma parte de la estrategia de prevención de TUBACEX basada en la transformación cultural y el impulso de la conciencia colectiva del riesgo.

6.6

annual report
informe anual
2019



 **COVID-19**
Coronavirus

Safety and
COVID-19

Seguridad y
COVID-19

TUBACEX
GROUP



SAFETY MANAGEMENT DURING COVID-19

Gestión de la seguridad durante el COVID-19

The COVID-19 outbreak has tested TUBACEX's reaction capacity in terms of occupational risk prevention. As an immediate precaution in line with the protocols implemented by public, social and health authorities, TUBACEX's first priority is to maintain all necessary preventive measures in place to ensure access to work in the safest conditions, closely monitored by the management and prevention teams.

These measures are included in the following categories:

- **Organizational measures:** Related to traveling, use of spaces, maintaining safety distances, temperature monitoring, or access to changing rooms, among others.
- **Hygiene measures:** Regular hand washing; how to cough, sneeze or touch your eyes, nose and mouth.
- **Protective measures:** How to use masks and gloves provided by the company following correct use guidelines.

La llegada del COVID-19 ha puesto a prueba la capacidad de reacción de TUBACEX en materia de prevención de riesgos laborales. Así, de manera inmediata y alineado con los protocolos establecidos por instituciones públicas y sociosanitarias, TUBACEX ha mantenido como prioridad absoluta garantizar todas las medidas preventivas necesarias para un acceso a los puestos de trabajo con los máximos niveles de seguridad, con un estrecho monitoreo por parte de la dirección y los equipos de prevención.

A nivel operacional, estas se engloban en los siguientes bloques:

- **Medidas organizativas:** relacionadas con los desplazamientos, uso de espacios, mantenimiento de distancias de seguridad, control de temperatura, o accesos a vestuarios, entre otros.
- **Medidas de higiene:** higiene regular de manos, hábitos a la hora de toser o estornudar o evitar tocarse ojos, nariz y boca.
- **Medidas de protección:** uso de mascarillas y guantes facilitados por la organización con indicaciones sobre su correcta utilización.

The following measures should be highlighted in offices and administration positions:

- Encouraging work from home and establishing rota planning guidelines in some areas.
- Guidelines on maintaining 2 m social distancing with other employees.
- Minimizing face-to-face meetings and prioritizing the use of conference calls. In the event of a meeting being necessary, attendance should be reduced to guarantee safety distancing is maintained in meeting rooms.
- Closing the canteen and therefore implementing a reduced timetable similar to the summer timetable.
- Distribution of hand sanitizer to employees.
- Intensive cleaning of all surfaces and in particular those subject to frequent contact such as door handles, handrails, pushbuttons, etc.
- Visiting bans.
- Self-isolation and remote working for vulnerable groups.
- Global protocols for self-isolation in the event of symptoms or close contact with probable, possible or confirmed infected cases.

En oficinas y puestos administrativos, destacan las siguientes medidas:

- Impulso del teletrabajo y establecimiento de pautas de rotación en algunas áreas.
- Educación en el mantenimiento de la distancia social con otros empleados de 2 m.
- Minimización de reuniones presenciales dando prioridad al uso de herramientas de video conferencia. En caso de celebrarse, se ha procedido a limitar el aforo máximo para mantener las distancias de seguridad en salas de reunión.
- Cierre de comedor y consecuente adopción de una jornada de trabajo asimilable a la intensiva.
- Distribución del alcohol gel para limpieza de manos.
- Limpieza extra de todas las superficies, haciendo hincapié en aquellas de contacto frecuente como pomos de puertas, barandillas, botones etc.
- Prohibición de visitas.
- Autoaislamiento en teletrabajo de colectivos vulnerables.
- Protocolos globales para autoaislamiento en caso de sintomatología o contacto estrecho con casos probables, posibles o confirmados.



SATISFACTION Satisfacción

For TUBACEX, employee satisfaction is the main tool for building commitment and motivation in the workforce. To that effect, the different business units have implemented a variety of programs facilitating communication and involving employees in initiatives. In addition, a series of global internal tools have been deployed to facilitate collaboration, communication and recognition. The implementation of teamwork-promoting systems and participation in strategic projects and work forums have led to greater collaboration throughout the Company. In terms of corporate communication, there are upward, downward and transversal flows to ensure information reaches all employees. The best known communication channel is the corporate magazine TUBACEX BEAT which is distributed to all TUBACEX employees as well as other stakeholders worldwide. Finally, regarding recognition and award, the company communicates its strategic targets to the teams via the People Development Programs (PDP) which enable the alignment of personal targets with strategic goals, and are subject to annual performance reviews.

Para TUBACEX la satisfacción de sus empleados constituye la palanca principal para favorecer su compromiso y motivación. Así, desde las distintas unidades de negocio se promueven programas orientados a tal fin, impulsando la comunicación y participación de los empleados que se suman a iniciativas y herramientas que se despliegan a nivel global en el ámbito de la colaboración, comunicación, o reconocimiento. Así, en el ámbito colaborativo se han impulsado sistemas que favorezcan el trabajo en equipo y la participación de las personas en proyectos estratégicos y foros de trabajo. En cuanto a la comunicación, la compañía tiene sistematizados unos canales de comunicación descendientes, ascendentes y trasversales para hacer llegar la comunicación a todos los empleados. El canal más destacado es la revista corporativa, TUBACEX BEAT, que llega a todos los empleados de TUBACEX, así como otros grupos de interés, en todo el mundo. Finalmente, en el área del reconocimiento y recompensa, la compañía despliega sus objetivos estratégicos a los equipos a través de los PDP (People Development Program) que permiten alinear los objetivos personales con los objetivos estratégicos, y son anualmente sometidos a revisión de desempeño.

COMMUNITY RELATIONS

Relaciones con la comunidad

In February 2016, the Tubacex Group established its own Foundation to channel efforts to promote social development in the regions where they operate. As the Group grew and expanded internationally, so did the desire to channel its efforts through an institution more closely linked to the business strategy and the UN 2030 Agenda for Sustainable Development, emerged. This entity would become the Company's vehicle for promoting projects in the three most relevant areas of community-oriented activity: quality education, corporate diversity and social action. In 2019, TUBACEX continued to work on the programs promoted by the Fundación Tubacex.

- **Quality Education.** TUBACEX's dual training programs have established themselves in 2019, with the first preventive maintenance specialists to emerge from the first edition after completing their international work experience. Following a three-year training period at the vocational education center and in Company facilities, they traveled to Austria to finish their training with a varied and formative hands-on experience at the SBER plant. These programs are an opportunity to train the "professionals of the future" providing access to employment and improving employability of young people. The programs have been launched in cooperation with different vocational training centers, the Basque Government and the Austrian Chamber of Commerce, among others.

- **Corporate Diversity.** The Foundation is committed to equal opportunities including the most vulnerable groups, with special focus on those with functional diversity. In this field, the Fundación Tubacex has been collaborating with diverse talent management organizations and other regional bodies to promote the integration of people with intellectual disabilities in the workforce (HAR-EMAN). In parallel, it also helps, young people at risk of social exclusion (BAKUVA), after signing a collaboration agreement with BAKUVA in 2019.

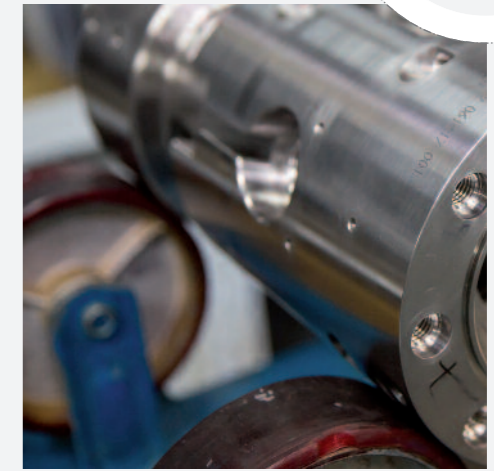
El Grupo Tubacex constituyó en febrero de 2016 su propia Fundación para canalizar todos sus esfuerzos en el desarrollo social de las áreas donde tiene presencia. Con su crecimiento y expansión internacional surgió la voluntad de canalizar todos los esfuerzos a través de una entidad que, estrechamente vinculada con la estrategia empresarial y la agenda 2030 de NNUU, sirviera de cauce fundamental para el impulso de proyectos dentro de tres grandes áreas de actuación que a su vez forman parte de los aspectos considerados materiales para la organización: formación de calidad, diversidad corporativa y acción social. Durante 2019 TUBACEX ha seguido avanzando en los programas que forman parte de la Fundación Tubacex.

- **Formación de calidad.** Los programas de formación dual de TUBACEX se han afianzado durante 2019 habiéndose ejecutado la primera experiencia internacional de los primeros especialistas en mantenimiento preventivo que se incorporaron a este programa en su primera edición. Tras tres años de formación en el centro de formación profesional y en la empresa, han viajado a nuestra planta en Austria para finalizar su proceso de formación, resultando en una experiencia enriquecedora. Y es que estos programas representan una oportunidad para formar a los "profesionales del futuro" desarrollando el acceso a un empleo y la empleabilidad del colectivo más joven. Estos programas de formación están impulsados en colaboración con diversos centros de Formación Profesional, el Gobierno Vasco, la Cámara de Comercio de Austria, etc.

- **Diversidad corporativa.** La Fundación apuesta por la igualdad de oportunidades en aquellos colectivos más vulnerables, con especial foco en el colectivo con diversidad funcional. Así, la Fundación Tubacex ha colaborado con entidades de gestión de talento diverso, así como con otras organizaciones de carácter regional para la integración del colectivo de personas con discapacidad intelectual (HAR-EMAN), por un lado, o del colectivo de jóvenes en riesgo de exclusión social (BAKUVA), por otro. Con este último, TUBACEX ha firmado un convenio de colaboración en 2019.

In 2019, TUBACEX continued to work on the programs promoted by the Fundación Tubacex.

Durante 2019 TUBACEX ha seguido avanzando en los programas que forman parte de la Fundación Tubacex.



• **Social Action.** Tubacex Group has continued to run a program in co-operation with UNICEF, to improve access to education in Palghar (India), very close to the Tubacex India manufacturing plant. The program aims to improve access to water, sanitation and hygiene. In parallel, the Group has defined its next corporate program which will focus efforts on the education of Burmese child refugees and illegal immigrants in Thailand. This is a partnership program with the Foundation "Colabora Birmania" focusing on promoting education through all stages of child development : orphanages, nursery, schools and support in finding work on reaching adulthood.

In addition to the above, in 2019 TUBACEX continued to support culture and the Arts, with projects underway in the Guggenheim and Artium museums.



• **Acción social.** El Grupo Tubacex ha continuado ejecutando un programa en colaboración con UNICEF para mejorar el acceso a la educación en Palghar, una región ubicada muy cerca de su planta de producción de La India a través de la mejora del acceso al agua, saneamientos e higiene. Paralelamente ha definido su próximo programa a nivel corporativo que centrará su actividad en impulsar el desarrollo de niños y niñas bimanos desplazados a Tailandia. Se trata de un programa en colaboración con la Fundación "Colabora Birmania" y que centra su actividad en la promoción de una educación integral actuando en todo el ciclo de desarrollo del menor: desde orfanatos, guardería, colegios y acceso al mercado laboral en edad adulta.

Estas acciones se suman a otras desarrolladas durante 2019 en el ámbito de la promoción de la cultura y arte, mostrando su apoyo a los proyectos que desarrollan los museos Guggenheim y Artium.

TUBACEX'S RESPONSE TO COVID-19

Nuestra respuesta frente al COVID-19

As a result of COVID-19 pandemic some groups have found themselves overloaded and in vulnerable situations due to the crisis: On the one hand, medical and health service professionals who are facing an unprecedented challenge; and on the other, the most vulnerable groups and those with highest risks of infection. Fundación Tubacex has defined a plan to support those groups based on three main areas of action:

Donation of material

Through its logistics network, TUBACEX has acquired health protective equipment (PPE) including masks, gloves and gowns, not only for use on its facilities but for donation to health care personnel. The lack of PPEs in hospitals and care homes has led to mass purchasing of these types of materials which are required to treat patients and people at the highest health risk of infection. Therefore, these materials have been delivered to day health care centers and care homes located near production plants in Llodio and Amurrio. In addition, TUBACEX has donated materials to the Basque Country Maker Community against the Coronavirus (www.covid-euskadi.net) initiative to help produce masks and face shields for the public health care sector and other vital services which include: pharmacists, supermarkets and other businesses open to the public.

Use of facilities

TUBACEX has made logistics and warehousing facilities and resources available to public institutions for use by vital services.

La pandemia del COVID-19 ha dejado en una situación de vulnerabilidad a colectivos que se han visto desbordados en esta crisis. Por un lado, se encuentran los especialistas médicos y servicios sanitarios, que se han enfrentado a un reto sin precedentes y, por otro, los colectivos más vulnerables y con mayor riesgo de contagio. Desde la Fundación Tubacex se ha definido un plan de apoyo a estos colectivos basado en tres grandes áreas de acción:

Donación de material

A través de la red logística de TUBACEX se ha adquirido material sanitario (máscaras, guantes y batas) tanto para uso en las instalaciones como para la cesión a colectivos sanitarios. La falta de material en hospitales y residencias de tercera edad ha impulsado la compra masiva de este tipo de material necesario para atender a enfermos y personas con mayor riesgo al contagio. Así se han realizado entregas en ambulatorios y residencias de ancianos cercanas a las plantas de producción de Llodio y Amurrio. Por otro lado, TUBACEX ha donado material para la Comunidad Maker de Euskadi contra el COVID (www.covid-euskadi.net) para la confección de máscaras y viseras destinadas a la sanidad pública como a otros servicios vitales, entre los que se encuentran farmacias, supermercados u otros establecimientos abiertos al público.

Cesión de instalaciones propias

Desde TUBACEX se ha puesto a disposición de las instituciones públicas las instalaciones y recursos logísticos y de almacenamiento para su uso por parte de instituciones vitales.



TUBACEX
GROUP

Tubacex Foundation and COVID-19

Fundación Tubacex y COVID-19

Support and assistance for the most vulnerable groups

TUBACEX has offered its organization resources to senior citizens, to provide them with basic support for tasks involving traveling, preventing or reducing their exposure to the disease. A hotline has also been opened to cover their needs related to food, access to medicines, etc. and to prevent them from having to go out. In addition, a kit with 10 surgical masks has been delivered to them. Furthermore, Llodio and Amurrio plants have offered their canteen facilities for the preparation of meals for charities to deliver to care homes.

Soporte y asistencia a colectivos más vulnerables

TUBACEX ha puesto a disposición del colectivo de jubilados los recursos de la organización ofreciéndoles el soporte básico para las labores que impliquen un desplazamiento, evitando o reduciendo de esta manera su exposición a la enfermedad. Así se ha habilitado un teléfono de contacto para atender las necesidades de cobertura alimentaria, acceso a medicamentos, etc, evitando de esta manera que salgan de casa. Igualmente, se les ha hecho entrega de un kit de 10 mascarillas quirúrgicas. Por otro lado, las fábricas de Llodio y Amurrio disponen de comedor propio a disposición de las instituciones para la preparación de comida necesaria para su distribución en residencias de ancianos través de asociaciones sin ánimo de lucro.

ENVIRONMENTAL MANAGEMENT

Gestión ambiental

All products manufactured and marketed by TUBACEX are 100% recyclable
Todos los productos que fabrica y comercializa TUBACEX son 100% reciclables

TUBACEX has implemented lines of work focused on: developing products oriented at improving efficiency and reducing CO₂ emissions; optimizing internal processes to minimize environmental impact associated with its activity; and redefining its innovation approach to embrace new challenges related to reducing CO₂ emissions while encouraging a circular economy.

It is worth highlighting that all products manufactured and marketed by TUBACEX are 100% recyclable. Used products return to the beginning of the life cycle as source material for the production of new steel. The choice of stainless steel instead of other type of materials prevents the use of other compounds such as corrosion inhibitors, fluids, etc., which may be harmful for the environment. Furthermore, stainless steel's resistance and durability extend its useful life, avoiding the need for replacement and the consequent manufacturing process. This is a firm commitment to promoting the efficient use and recycling of resources, reducing the consumption of raw materials in a transition towards a circular economy (supporting the Pact for a Circular Economy promoted by UNESID since September 2017).

In addition to the above, TUBACEX is also making concerted efforts to develop advanced materials capable of significantly improving energy efficiency and therefore, reducing CO₂ emissions. A good example of this is its positioning as a supplier of large high nickel alloy tubes and pipes for Ultra Super-Critical (USC) power plants and advanced USC plants. This type of material allows steam temperatures of up to 700 °C with a subsequently improved equipment performance and a significant reduction in CO₂ emissions. On the other hand, TUBACOAT, a unique product on the market based on ceramic coatings, is capable of operating in the most demanding environments while maintaining its properties, which results in longer maintenance cycles.

Moreover, the Company continued to pursue the energy transition model, thanks to its active search for new business lines in collaboration with research institutions.

Finally, it is worth highlighting changes made by TUBACEX in the realm of production efficiency, promoting cleaner technology and gradually replacing more conventional manufacturing equipment. The company has systematically implemented actions to minimize the environmental impact of its operations, including emergency cases, in all of the Group business units.

TUBACEX ha establecido las líneas de trabajo centradas en: el desarrollo de productos orientados a la mejora de la eficiencia y reducción de CO₂, la optimización de los procesos internos para una minimización de los impactos medioambientales asociados a su actividad; y una reformulación del enfoque de innovación asumiendo nuevos retos en materia de reducción de CO₂ e impulsando la economía circular.

Cabe destacar que todos los productos que fabrica y comercializa TUBACEX son 100% reciclables, volviendo al ciclo de vida para ser nuevamente integrados en el proceso de producción de acero nuevo. La utilización del acero inoxidable frente a otro tipo de material previene la utilización de otros componentes (como inhibidores de corrosión, fluidos...) que pueden tener efectos perjudiciales en el entorno. Además, su resistencia y durabilidad le otorgan mayor vida útil, evitando así reemplazos que derivan en nuevos ciclos de fabricación. Se trata de una apuesta por promover la eficiencia de recursos y el reciclaje para reducir el consumo de materia prima, dentro de su compromiso con la transición hacia una economía circular (adhesión al pacto por una economía circular impulsado por UNESID desde septiembre de 2017).

A su naturaleza se suman los esfuerzos de TUBACEX por el desarrollo de materiales avanzados capaces de mejorar de manera significativa la eficiencia energética y, por consiguiente, la reducción del volumen de emisiones de CO₂. Un ejemplo de ello es su posicionamiento como suministrador de tubos y tubería de grandes dimensiones en aleaciones con alto contenido de Níquel para plantas de energía ultrasupercríticas (USC) y ultrasupercrítica avanzadas. Este tipo de material permite aumentar la temperatura del vapor hasta los 700°C con la consiguiente mejora en el rendimiento de los equipos y una reducción significativa en los niveles de emisión de dióxido de carbono. Por otro lado, se encuentra TUBACOAT, una aplicación única en el mercado basada en recubrimientos cerámicos y capaz de operar en los entornos más exigentes manteniendo sus propiedades intactas; lo que redundará en ciclos de mantenimiento más largos.

Además del esfuerzo en materia de desarrollo de nuevos productos, TUBACEX ha impulsado en los últimos años su estrategia de diversificación, avanzando en su modelo de transición energética con la búsqueda activa de nuevas líneas de negocio con entidades enmarcadas en el ámbito de la investigación.

Finalmente, cabe destacar las actuaciones desarrolladas por TUBACEX en el ámbito de eficiencia en la producción, con tecnología más limpia que está reemplazando progresivamente a equipos de fabricación más convencionales. TUBACEX pone en práctica de forma sistemática en todas las unidades de negocio del Grupo y en todas las situaciones de operación, incluidas las de emergencia, acciones orientadas a la minimización de los impactos medioambientales asociados a su actividad.

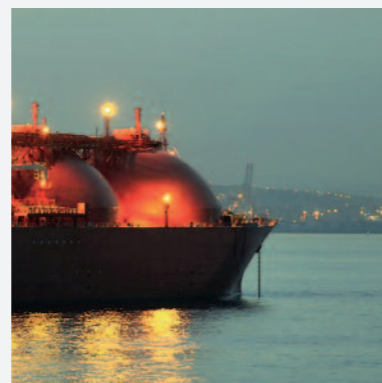
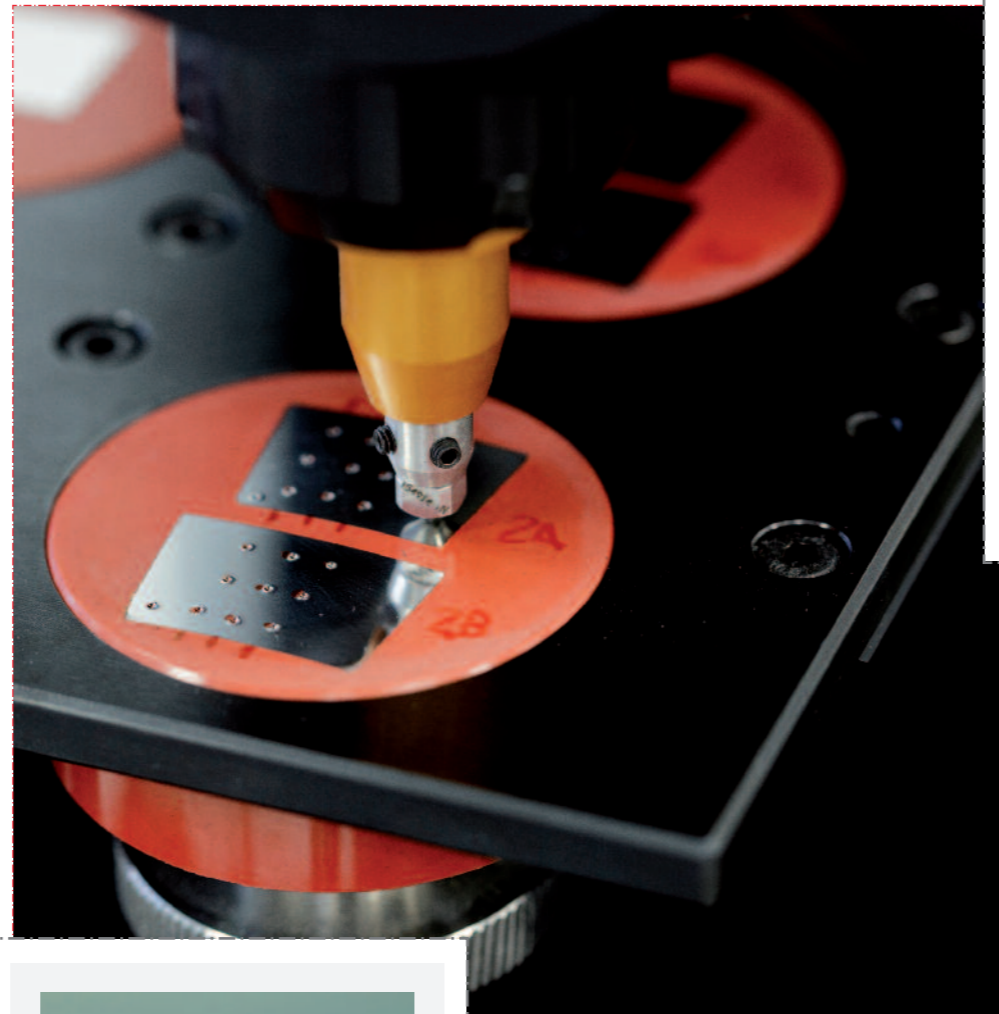
SUPPLY CHAIN

Cadena de suministro

The purchasing process has evolved to include total supply chain management, covering all purchase-sale phases developed in the Company, with efforts focused on improving supply, supporting suppliers development, enhancing quality, service, corporate social responsibility while reducing costs.

As part of its digitalization plan and the search for tools to improve service and internal control, in 2019 TUBACEX launched a supplier management website. This corporate portal offers supplier registration and management tools. The registration process follows a procedure which enables a better understanding of suppliers in terms of their sustainability efforts, prioritizing those with the best performance. Suppliers also sign the TUBACEX Suppliers Code of Conduct, agreeing to enforce and implement its rules.

In addition, the purchasing process which is part of the corporate process map has been redefined. This process goes from the internal analysis of needs to establishing review and follow-up systems, and includes purchasing process management and inventory control. A new supplier classification system has also been implemented in this process whereby vendors are rated according to criteria such as strategic relevance, turnover or type of material or service to be supplied. For those suppliers considered critical, additional quality audits have been established.



El proceso de compras ha evolucionado para contemplar una gestión integral de la cadena de suministro, incorporando todas las relaciones de compra-venta que se desarrollan en la compañía, focalizando sus esfuerzos en la mejora del suministro y desarrollo de proveedores, en términos de calidad, servicio, responsabilidad social corporativa y costes. Dentro del plan de digitalización de la compañía y la búsqueda de herramientas que mejoren el nivel de servicio y control interno, TUBACEX ha lanzado en 2019 un portal para la gestión de los proveedores. Se trata de un portal corporativo que recoge el alta y la gestión de los proveedores. El proceso de alta se hace siguiendo un procedimiento que permite tener un mayor conocimiento de la situación de las empresas suministradoras en materia de sostenibilidad, priorizando aquellas que presenten un mejor comportamiento. Dichas empresas firman el código de conducta de proveedores de TUBACEX haciéndolo propio y comprometiéndose a su cumplimiento.

Por otro lado, se ha llevado a cabo una redefinición del proceso de compras que forma parte del mapa de procesos corporativos. Este proceso parte desde un análisis interno de necesidades hasta el establecimiento de sistemas de revisión y seguimiento, pasando por la gestión del proceso de compras y el control del inventario. En dicho proceso se establece asimismo una nueva sistemática en la clasificación de proveedores en función de variables como su importancia estratégica, su volumen de facturación o el tipo de material o servicio a suministrar. Para aquellos proveedores considerados críticos se establecen auditorías de calidad complementarias.

TUBACEX has implemented a total transparency policy with the financial community. The company formulates, manages and coordinates actions needed to guarantee that suitable corporate knowledge is shared with analysts and investors, with the aim of keeping them informed on any event that may affect the business evolution and future projections. In 2019 the Company held over 159 meetings with investment funds, participated in five sectoral conferences, carried out several roadshows in the main European financial centers and received visits from many investors at its 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.

Notable among the information that is regularly shared with investors and analysts is financial information (quarterly results, payment of dividends, etc.), commercial information (in the presentation of quarterly results and at specific moments when considered opportune) and industrial information or that regarding innovation.

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 2019 se han mantenido más de más de 159 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.



TUBACEX has implemented a total transparency policy with the financial community.

TUBACEX lleva a cabo una política de total transparencia con la comunidad financiera.

ANNUAL ACCOUNTS

Cuentas anuales

7



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

TUBACEX
GROUP

annual report
informe anual

2019

ANNUAL ACCOUNTS
Cuentas anuales

CONSOLIDATED BALANCE SHEETS

Balance de situación consolidado

THOUSANDS OF EUROS Miles de euros

ASSETS	ACTIVO	31.12.2019	31.12.2018*
Non-Current Assets	ACTIVO NO CORRIENTE		
Intangible assets:	Inmovilizado intangible:	102,401	51,935
Goodwill	Fondo de comercio	10,108	11,481
Other intangible assets	Otro inmovilizado intangible	92,293	40,454
Property, plant and equipment	Inmovilizado material	308,127	267,658
Investments accounted for using equity method	Inversiones contabilizadas aplicando método de participación	6	240
Derivative financial instruments	Instrumentos financieros derivados	99	265
Non-current financial assets	Activos financieros no corrientes	5,209	7,053
Deferred tax assets	Activos por impuestos diferidos	75,210	66,365
TOTAL NON-CURRENT ASSETS	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	491,052	393,516
Current Assets	ACTIVO CORRIENTE		
Inventories	Existencias	304,996	308,457
Trade and other receivables:	Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar:	113,997	94,626
Trade receivables for sales and services	Clientes por ventas y prestación de servicios	88,995	76,863
Other receivables	Otros deudores	22,246	16,771
Current tax assets	Activos por impuesto corriente	2,756	992
Derivative financial instruments	Instrumentos financieros derivados	2,201	1,845
Current financial assets	Activos financieros corrientes	24,556	17,794
Other current assets	Otros activos corrientes	4,170	3,676
Cash and cash equivalents	Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	142,611	172,320
TOTAL CURRENT ASSETS	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	592,531	598,718
TOTAL ASSETS	TOTAL ACTIVO	1,083,583	992,234

* For comparison purposes only Presentado únicamente a efectos comparativos

EQUITY AND LIABILITIES	PATRIMONIO NETO Y PASIVO	31.12.2019	31.12.2018*
EQUITY	PATRIMONIO NETO		
Shareholders' equity:	Fondos propios:	280,434	269,827
Registered share capital	Capital escrutado	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	196,159	181,651
Treasury shares	Acciones propias	(8,502)	(7,850)
Profit for the year attributable to the Parent	Resultado del ejercicio atribuido a la Sociedad Dominante	11,149	17,385
Interim dividend	Dividendo a cuenta		(3,000)
Other equity instruments	Otros instrumentos de patrimonio neto	917	930
Valuation adjustments:	Ajustes por cambio de valor:	7,051	4,524
Translation differences	Diferencias de conversión	6,512	(4,831)
Hedges	Operaciones de cobertura	539	(307)
Equity attributable to the Parent	Patrimonio neto atribuido a la Sociedad dominante	287,485	274,351
Non-controlling interests	Intereses minoritarios	48,156	26,064
TOTAL EQUITY	TOTAL PATRIMONIO NETO	335,641	300,415
Non-Current Liabilities	PASIVO NO CORRIENTE		
Long-term provisions	Provisiones no corrientes	2,611	2,656
Deferred income	Ingresos diferidos	12,391	1,693
Non-current financial liabilities:	Pasivos financieros no corrientes:	166,684	139,310
Bank borrowings	Deudas con entidades de crédito	166,588	138,602
Derivative financial instruments	Instrumentos financieros derivados	96	708
Employee benefit obligations	Prestaciones a los empleados	9,457	8,661
Deferred tax liabilities	Pasivos por impuestos diferidos	19,344	14,377
Other non-current financial liabilities	Otros pasivos financieros no corrientes	15,834	7,351
TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	226,321	174,048
CURRENT LIABILITIES	PASIVO CORRIENTE		
Short-term provisions	Provisiones corrientes	6,229	5,549
Current financial liabilities:	Pasivos financieros corrientes:	268,082	307,573
Debt instruments and other marketable securities	Obligaciones y otros valores negociables	131,550	144,698
Bank borrowings	Deudas con entidades de crédito	122,610	161,285
Derivative financial instruments	Instrumentos financieros derivados	771	1,590
Other current financial liabilities	Otros pasivos financieros	13,151	-
Trade and other payables:	Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar:	247,310	204,649
Payable to suppliers	Proveedores comerciales	206,755	163,095
Other accounts payable	Otras cuentas a pagar	40,295	41,312
Current tax liabilities	Pasivos por impuesto corriente	260	242
TOTAL CURRENT LIABILITIES	TOTAL PASIVO CORRIENTE	521,621	517,771
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	1,083,583	992,234

* 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

		2019	2018*
CONTINUING OPERATIONS:			
Revenue	Operaciones continuadas: Importe neto de la cifra de negocios	613,545	622,122
+/- Changes in inventories of finished goods and work in progress	+/- Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	2,924	27,536
In-house work on non-current assets	Trabajos realizados por el grupo para su activo	4,899	3,706
Procurements	Aprovisionamientos	(307,714)	(328,935)
Other operating income	Otros ingresos de explotación	7,680	9,066
Staff costs	Gastos de personal	(146,202)	(133,472)
Other operating expenses	Otros gastos de explotación	(121,044)	(130,447)
Depreciation and amortisation charge	Amortización y deterioros del valor inmovilizado	(44,292)	(35,126)
Negative difference in business combination	Diferencia negativa en combinaciones de negocios	12,993	-
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS	RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	22,789	34,450
Finance income	Ingresos financieros	1,780	1,438
Finance costs	Gastos financieros	(13,499)	(16,117)
Exchange differences	Diferencias de cambio	430	236
FINANCIAL LOSS	RESULTADO FINANCIERO	(11,289)	(14,443)
Result of companies accounted for using the equity method	Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	-	(112)
PROFIT (LOSS) BEFORE TAX	RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	11,500	19,895
Income tax	Impuesto sobre beneficios	3,174	(2,461)
PROFIT (LOSS) FOR THE YEAR FROM CONTINUING OPERATIONS	RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS	14,674	17,434
Profit from discontinued operations	Resultado procedente de las actividades discontinuadas	-	-
CONSOLIDATED PROFIT (LOSS) FOR THE YEAR	RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO	14,674	17,434
PROFIT (LOSS) ATTRIBUTABLE TO:			
The Parent	Atribuido a: La Sociedad Dominante	11,149	17,385
Non-controlling interests	Intereses minoritarios	3,525	49
EARNINGS PER SHARE (IN EUROS):			
Basic	Beneficio por acción (en euros) Básicas	0.1132	0.1343
Diluted	Diluidas	0.1102	0.1336

* For comparison purposes only Presentado únicamente a efectos comparativos

		2019	2018*
CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES:			
LOSS FOR THE YEAR BEFORE TAX	BENEFICIO DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS	11,500	19,895
Adjustments for:	Ajustes del resultado:	-	-
Deprec. & amort. charge & impairment losses on non-current assets	Amortizaciones y deterioros de valor del inmovilizado	44,292	35,126
Exchange (gains) losses	Gastos/Ingresos por diferencias de cambio	(430)	(236)
Change in write-downs and provisions	Variación de provisiones	342	4,718
Negative difference in business combination	Diferencia negativa en consolidación	(12,993)	-
Finance income	Ingresos financieros	(1,780)	(1,438)
Finance costs	Gastos financieros	13,499	16,117
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
Change in equity instruments - share-based payment transactions	Variación de instrumentos de patrimonio - pagos basados en acciones	(13)	140
In-house work on non-current assets	Trabajos efectuados por el Grupo para activos no corrientes	(4,899)	(3,706)
Gains/Losses on derecognition and disposal of non-current assets	Resultado por enajenaciones de inmovilizado material e intangible	-	(982)
Recognition of government grants in profit or loss	Imputación de subvenciones oficiales a resultados	(23)	(165)
		49,495	69,581
CHANGES IN WORKING CAPITAL:			
Inventories	Existencias	1,397	(63,251)
Trade and other receivables	Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	(14,356)	(3,276)
Other current assets	Otros activos corrientes	15,043	30,990
Trade and other payables	Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	45,901	(36,069)
Other current liabilities	Otros pasivos corrientes	-	2,660
Other non-current assets and liabilities	Otros activos y pasivos no corrientes	(231)	(867)
		47,754	(69,813)
OTHER CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES:			
Interest paid	Intereses pagados	(13,499)	(15,327)
Income tax received/(paid)	Impuesto sobre las ganancias cobrado/(pagado)	(242)	(182)
NET CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES (I)	FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN (I)	83,508	(15,741)
CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES:			
Proceeds from disposal of non-current assets	Procedente de la venta de inmovilizado	720	6,557
Proceeds from disposal of financial assets	Procedente de la venta de activos financieros	-	20,787
Interest received	Intereses recibidos	1,780	1,438
Investments accounted for using the equity method	Invers. contabilizadas aplicando el método de la participación	234	-
Acquisition of property, plant and equipment	Adquisición de inmovilizado material	(62,542)	(27,480)
Acquisition of intangible assets	Adquisición de activos intangibles	(1,371)	(2,226)
Acquisition of other financial assets	Adquisición de otros activos financieros	(4,918)	(6,977)
Investments in business units	Inversiones en unidades de negocio	(17,213)	9
NET CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES (II)	FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN (II)	(83,310)	(7,892)
CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES:			
Operations with own shares	Operaciones con acciones propias	(652)	-
Acquisition of shares from external partners	Adquisición de participaciones de socios externos	(12,000)	-
Proceeds from issue of bank borrowings	Emisión de deudas con entidades de crédito	38,455	60,160
Proceeds from issue of other borrowings	Emisión de otras deudas financieras	131,550	144,746
Proceeds from issue of other financial liabilities	Emisión de otros pasivos financieros	3,118	-
Repayment of bank borrowings	Devolución y amortización de deudas con entidades de crédito	(38,423)	(17,773)
Repayment of other borrowings	Devolución de otras deudas financieras	(144,698)	(95,636)
Repayment or settlement of other financial liabilities	Devolución de otros pasivos financieros	(1,257)	(2,811)
Dividends paid	Pago de dividendos	(6,000)	-
NET CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES (III)	FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN (III)	(29,907)	88,686
EFFECT OF FOREIGN EXCHANGE RATE CHANGES (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)	(29,709)	65,053
Cash and cash equivalents at 1 January	Efectivo y otros medios líquidos equivalentes al efectivo a 1 enero	172,320	107,267
CASH AND CASH EQUIVALENTS AT 31 DECEMBER	EFFECTIVO Y OTROS MEDIOS LÍQUIDOS EQUIVALENTES A 31 DE DICIEMBRE	142,611	172,320

* For comparison purposes only Presentado únicamente a efectos comparativos

BUSINESS DIRECTORY

Directorio de empresas

8



PRODUCTION SITES

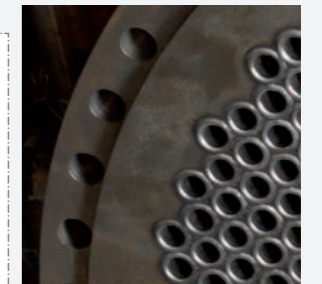
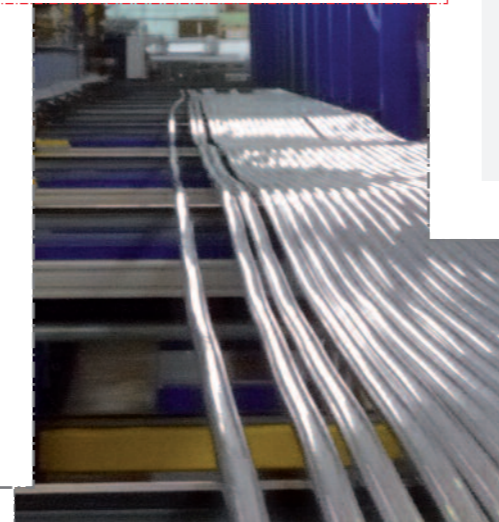
Plantas de producción

SALES OFFICES

Oficinas comerciales

SERVICE CENTERS

Centros de servicio



TUBACEX
GROUP

annual report
informe anual

2019

PRODUCTION SITES Plantas de producción

T.T.I. LLODIO

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

T.T.I. AMURRIO

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

T.T.I. OCTG

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

SALEM TUBE

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

TUBACEX DURANT

362 Country Club Rd.
Durant, OK 74701
Phone: +1 724 646 43 01

SBER

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

SBER PU

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

ACERÍA DE ÁLAVA

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

T.T.A.

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

IBF Fittings Division

Via Bonina Est 20
29010 SAN NICOLO (PIACENZA), ITALY
Phone: +39 0523 76641
Fax: +39 0523 766451
E-mail: sales@ibfgroup.it

IBF Tubes Division

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

TUBACEX INDIA

Unit-II, Survey No. 131/1,
Umbargaon Sanjan Road,
UMBERGAON-396171.
DIST.VALSAD- GUJARAT, INDIA
Phone: +91 22 40015300
Fax: +91 22 40015350
E-mail: sales@tubacexindia.com

TUBACEX AWAJI

10/20 Moo 8, Tambon Tai-Ban Mai,
Amphur Muang-Samutprakam,
SAMUPRAKAM PROVINCE 10280, THAILAND
Phone: +66 02-701-5069
E-mail: sales-tat@tubacex.com

PROMET

Risavika Havnering 109
4056 TANANGER, NORWAY
Phone: +47 51 71 81 50

NTS MIDDLE EAST

Habu Holding Building, Street 621,
R/A # 5, Jebel Ali Free Zone
262210 DUBAI, UNITED ARAB EMIRATES
Phone: +971 4 8810 222

NTS SAUDI

Block 42, Lot Number 348.
South of 2nd Industrial Area,
Dhahran Abqaiq Highway
34521-3055 DHAHRAN, SAUDI ARABIA
Phone: +971 2 6144 444

TUBACEX SERVICE SOLUTIONS

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

TSS FRANCE

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

TSS CENTRAL EUROPE

Rohrstrasse 1, A-2630 TERNITZ, AUSTRIA
Phone: +43 2630 316 301 ó 300
E-mail: tsscentraleurope@tubacex.com

TSS INDIA

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

TSS HOUSTON

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

TSS PA

951 Fourth St.
Greenville, PA 16125
Phone: + (1) 724 646 4301
Fax: + (1) 724 646 4311
E-mail: tsspenn@tubacex.com

TSS BRASIL

Estrada dos Estudantes, 485
Cond. Industrial Pólo Granja Viana II
Rua Báltico, 62 - CEP: 06707-060
COTIA: SÃO PAULO, BRASIL
Phone: +55 11 4702-1929
E-mail: tssbrasil@tubacex.com

TSS MIDDLE EAST

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

TUBACEX SERVICES

Avenida de Orejo 3,
39719 OREJO, MARINA DE CUDEYO
(CANTABRIA), SPAIN

TUBACEX UPSTREAM TECHNOLOGIES

Landabarri Bidea 2, 2º
48940 LEIOA (VIZCAYA), SPAIN
Phone: +34 944 051 070
Fax: +34 944 051 076
E-mail: salestxut@tubacex.com

GRUPO TUBOS MECÁNICOS

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

SALES OFFICES Oficinas comerciales

TUBACEX EUROPE

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

TUBACEX CZECH REPUBLIC

Rudnik 4. Areal MZ Liberec
543-72 RUDNIK, CZECH REPUBLIC
Phone: +420 603 817 985
Fax: +420 271 001 190
E-mail: salesczechia@tubacex.com

TUBACEX FRANCE

9 rue du 11 Novembre
93600 AULNAY SOUS BOIS, FRANCE
Phone: +33 1 48 79 30 50
Fax: +33 1 48 79 18 06
E-mail: salesfrance@tubacex.com

TUBACEX GERMANY

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

SERVICE CENTERS Centros de servicio

Office Madrid:

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

Office North:

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

Office Zaragoza:

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

Office Valencia:

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

Office Galicia:

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

TUBACEX MIDDLE EAST

Dubai Airport Free Zone Area
Building 1w, Office 209,
P.O. Box: 293692, DUBAI, UAE
Phone: +971 4 701 72 12
Fax: +971 4 701 72 13
E-mail: salesmiddle-east@tubacex.com

TUBACEX SOUTH EAST ASIA

2 Venture Drive, 09-04 Vision Exchange
Singapur 608521, SINGAPUR
Phone: (+65) 6100 6126
E-mail: sales-sg@tubacex.com

TUBACEX KOREA

RM#302, SKV1 Tower,
Yeonmujang 5Ga-Gil 25, Seongdong-Gu,
04782 SEOUL, REPUBLIC OF KOREA
Phone: +82-10-4800-5080
Fax: +82-2-6021-4180
E-mail: saleskorea@tubacex.com

TUBACEX INDIA

402 A, 4th floor, Plot C 59, Platina G-Block
Bandra Kurla Complex, Bandra East,
400 051 MUMBAI, INDIA
Phone: +91 22 40015 300
Fax: +91 22 40015 350
E-mail: sales@tubacexindia.com



Tres Cruces, 8
01400 Llodio (Álava)
SPAIN

Phone +34 946 719 300
Fax +34 946 725 062
e-mail sales@tubacex.com
www.tubacex.com

