

JUNTA DE ACCIONISTAS

23.05.2018



- **Ejercicio 2017**
- **Perspectivas 2018**
- **Plan Estratégico**
- **Evolución en Bolsa**



- **Ejercicio 2017**
- **Perspectivas 2018**
- **Plan Estratégico**
- **Evolución en Bolsa**

Evaluación del año

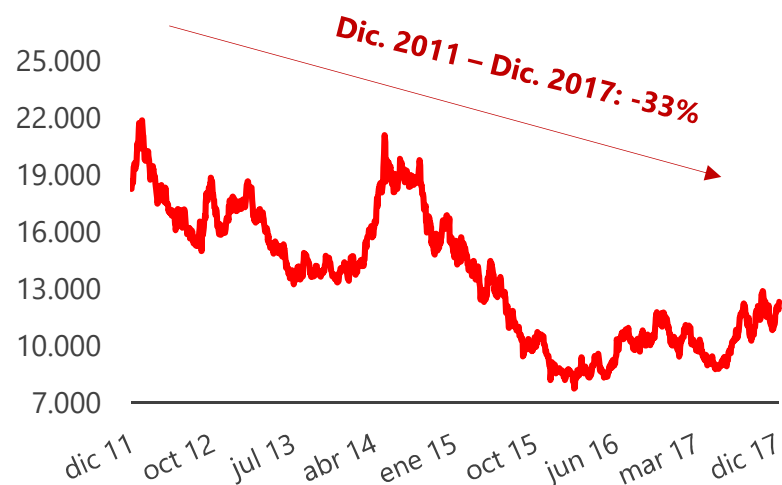
- La recuperación esperada no ha ocurrido: Tercer año consecutivo de la **crisis más grave en el sector de Oil&Gas**
- Reducción dramática del Capex en la industria, provocando **caída** sin precedentes en los **volúmenes** fabricados e intensa **competencia en precios**
- Hemos mejorado nuestro posicionamiento como **proveedor global de soluciones tubulares**
- Año **récord en captación** de pedidos de alto valor tecnológico en proyectos con alto componente de I+D+i
- Avance importante en posicionamiento en **nuevos productos**: OCTG, Umbilicales, Altas aleaciones, etc.
- Aceleración de **planes industriales y de eficiencia**: asignación del producto más commodity a plantas de bajo coste
- Continuación de los **proyectos de mejora** con efectos positivos...
- ...pero no han podido compensar la importante caída de volúmenes y precios

Esperando la recuperación del sector

Entorno macroeconómico

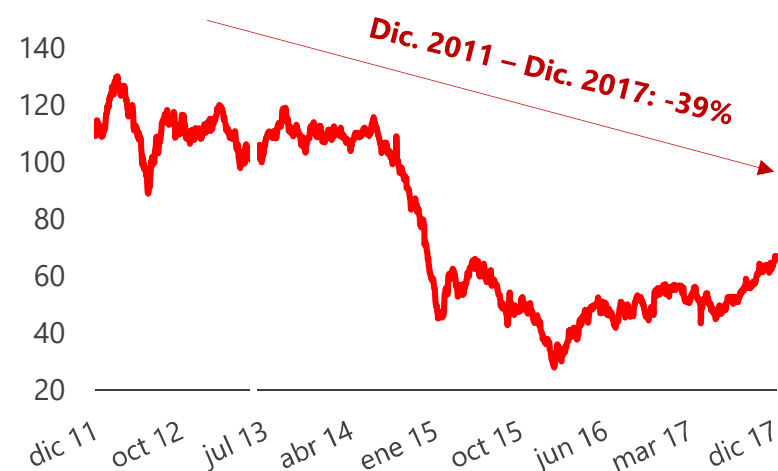
- Tendencia alcista de las materias primas durante el segundo semestre del año pero aún en niveles bajos

Evolución precio del níquel (\$/ton)



- El precio del níquel cerró 2017 en 12.305 \$/ton, un 22% por encima del cierre de 2016.
- Su precio medio fue de 10.459 \$/ton, un 8% superior al de 2016.

Evolución precio del Brent (\$/barril)



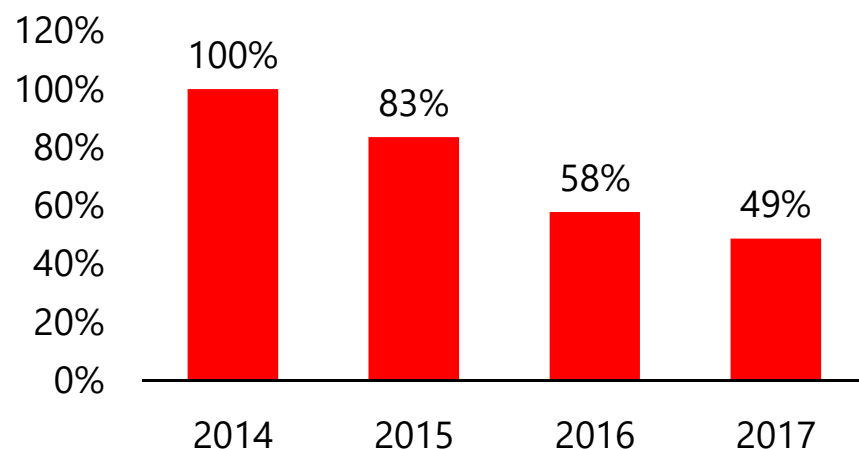
- El barril de Brent cerró el año 2017 en 66,9\$, un 18% por encima del cierre de 2016.
- Desde el final de 2011, el precio del barril de Brent ha caído un 39%.

Materias primas en niveles históricamente bajos

Sector de Petróleo

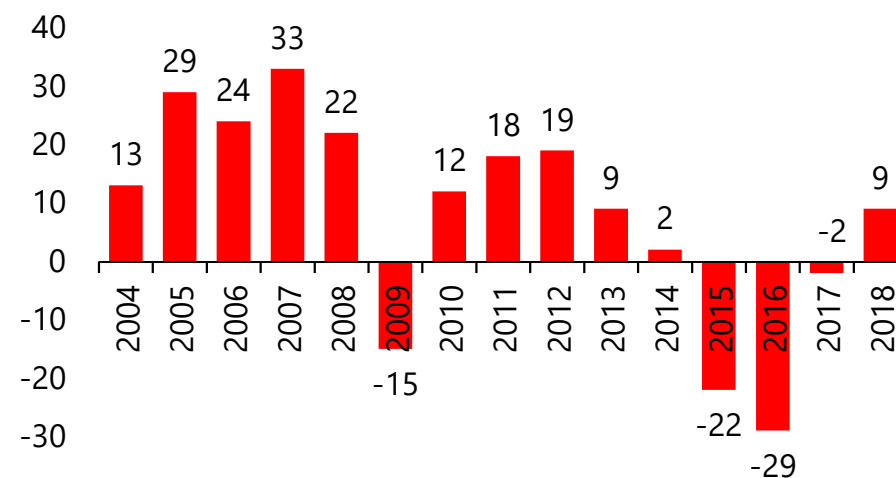
- Por primera vez en 30 años nos hemos enfrentado a tres años consecutivos de caída de inversión, lo que unido a la tasa de declino de los pozos permite anticipar un cambio de tendencia en 2018

Adjudicaciones de contratos



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

Crecimiento de la Inversión en Upstream



■ % var. Capex YoY

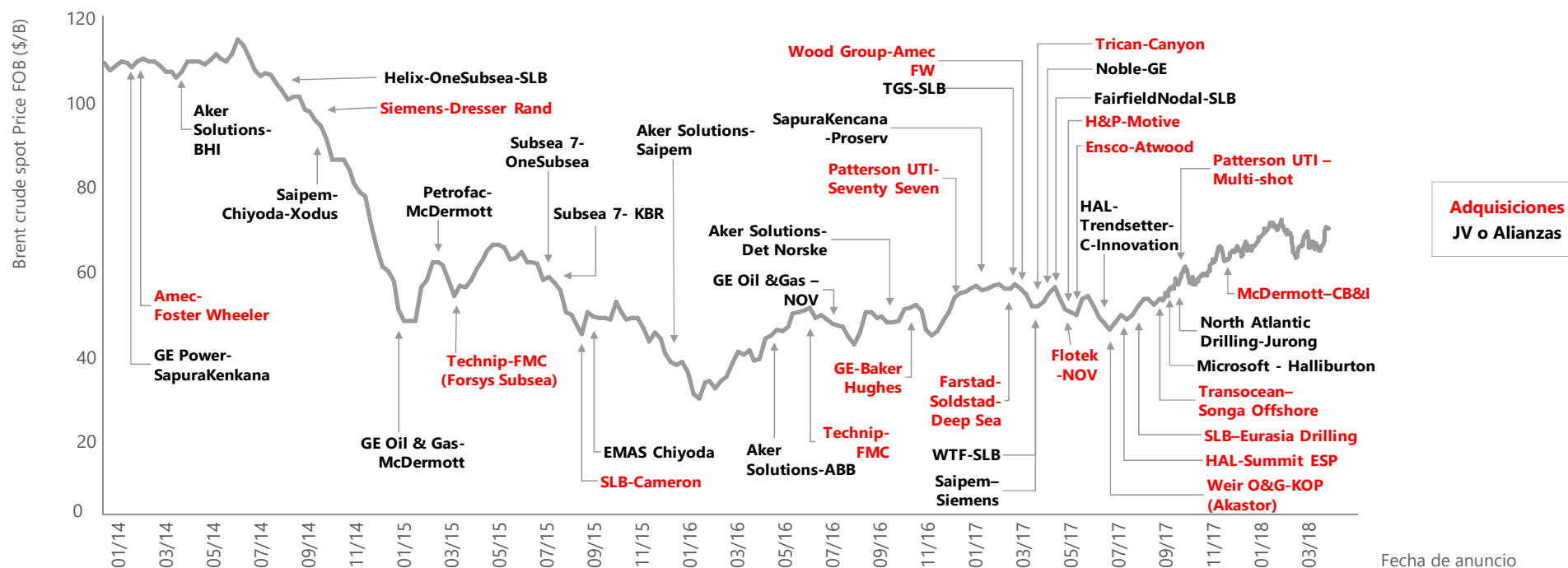
Tres años consecutivos de reducción de la inversión...

Fuente: EIC, Tubacex, JP Morgan Global Energy Analyzer: E&P Capex Survey

Sector de Petróleo

- Se ha producido un movimiento de integración del sector orientado a reducir los costes totales de explotación

Principales Operaciones Corporativas en el Sector desde 2014



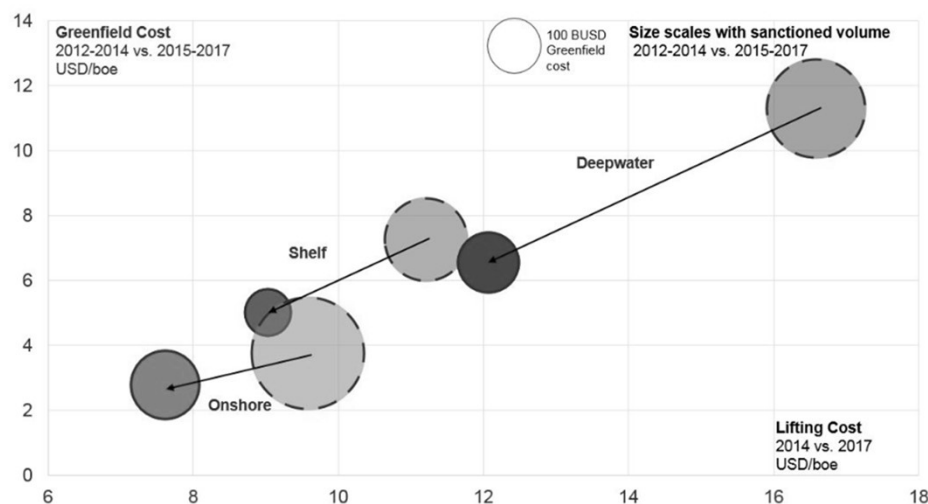
...que han provocado la concentración del sector...

Fuente: The Boston Consulting Group

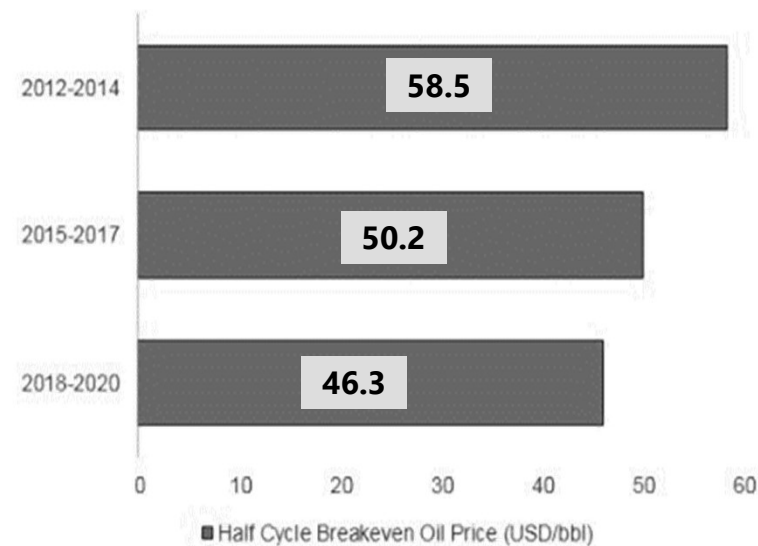
Sector de Petróleo

- Los ajustes realizados en la industria durante la crisis, han permitido reducir el breakeven de muchos proyectos que ahora son rentables a precios de petróleo más bajos

Evolución de los costes Offshore

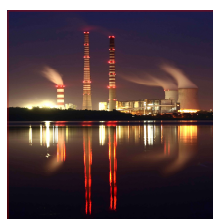
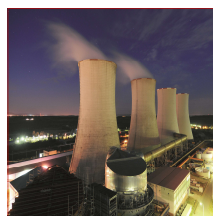
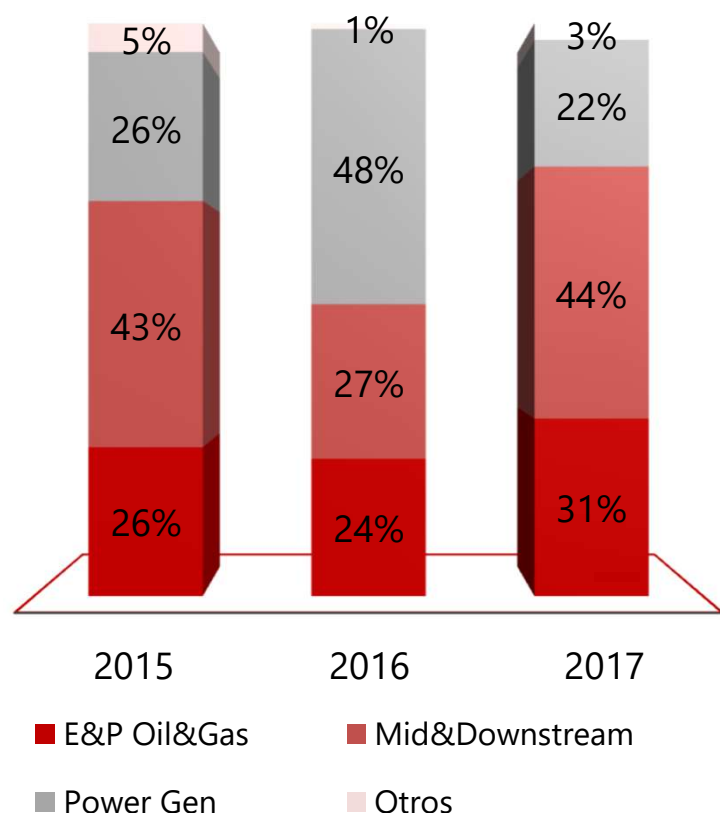


Breakeven mitad de ciclo



...pero también han ayudado a mejorar la eficiencia

Desglose de ventas por sector*



■ E&P Oil & Gas:

- Proyectos específicos que permiten su aumento gradual, a pesar de los recortes de Capex de las compañías petroleras
- Mejor comportamiento relativo del gas
- Consecución de proyectos transformacionales

■ Power Generation:

- Proceso de normalización tras la drástica caída en 2017
- Entrada de pedidos aumentando
- Oferta integral de soluciones tubulares gracias a la incorporación de IBF y al desarrollo de nuevos grados y tecnologías

■ Mid & Downstream:

- Comportamiento estable del sector
- Estrategia centrada en la venta de soluciones tubulares integrales

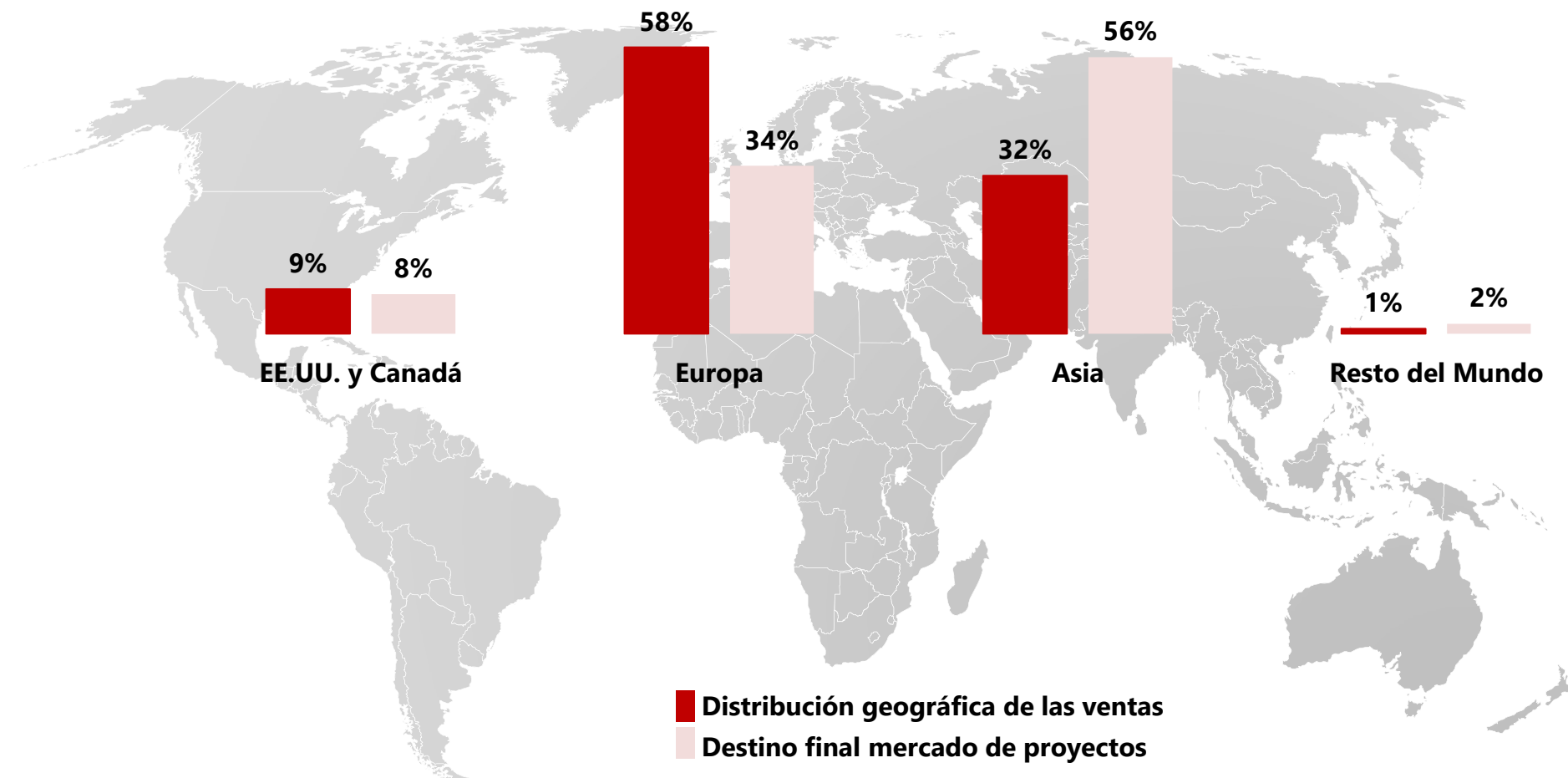
■ Otras aleaciones

- Esfuerzo en diversificación
- Nuevos grados en la cartera de productos
- Incremento progresivo de ventas al sector de Fertilizantes

Fuerte posicionamiento en Oil&Gas

* Ventas directas a ingenierías y clientes finales

Desglose de ventas por geografía



Asia se mantiene como el primer Mercado del Grupo

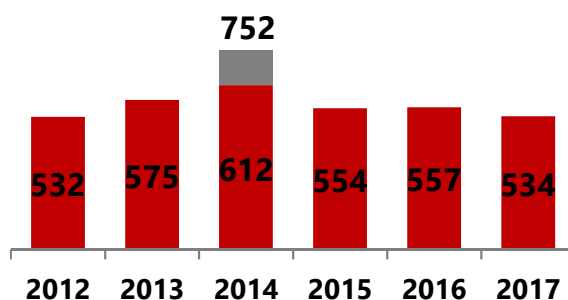
Año similar al 2016 si no fuera por los ajustes

Mill.€	2016	2017	% Var	
Ventas	494,0	490,4	-0,7%	
EBITDA	34,9	25,9	-25,8%	Incluye ajustes extraordinarios no recurrentes
Margen EBITDA	7,1%	5,3%		
EBIT	2,5	-28,3	n.s.	
Margen EBIT	0,5%	neg.		
Beneficio Neto	0,5	-19,7	n.s.	TUBACEX ha contabilizado ajustes extraordinarios negativos no recurrentes por importe de 23,4M€
Margen Neto	0,1%	neg.		
Circulante Neto Operativa	183,2	193,0	+9,8	
CNO / Ventas	37,1%	39,4%		
Deuda Financiera Neta	206,9	253,5	+46,6	
DFN / EBITDA	5,9x	9,8x		

Hemos decidido voluntariamente hacer ajustes extraordinarios en relación a Fondos de Comercio

Evolución de las principales magnitudes

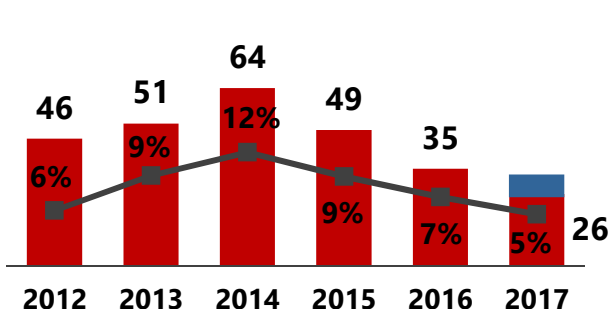
Ventas (M€)*



* Ventas asumiendo níquel estable

■ Newcos integradas en 2015

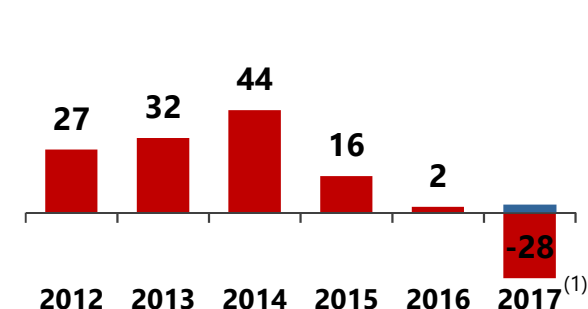
EBITDA (M€)



■ EBITDA ■ Margen

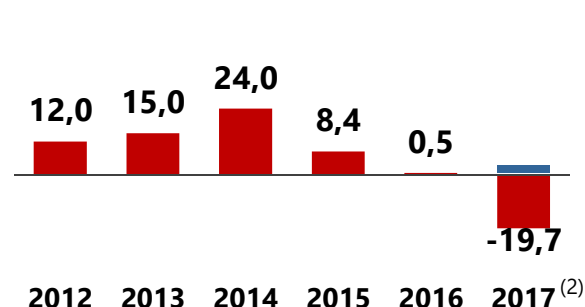
■ Sin ajustes extraordinarios

EBIT (M€)



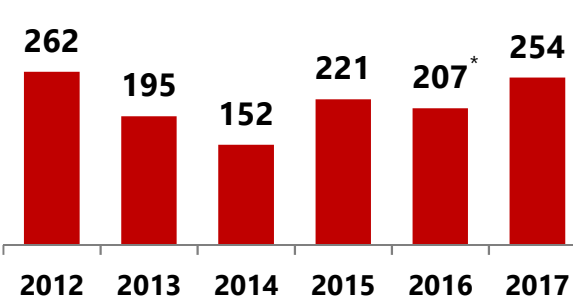
■ Sin ajustes extraordinarios

Beneficio Neto(M€)



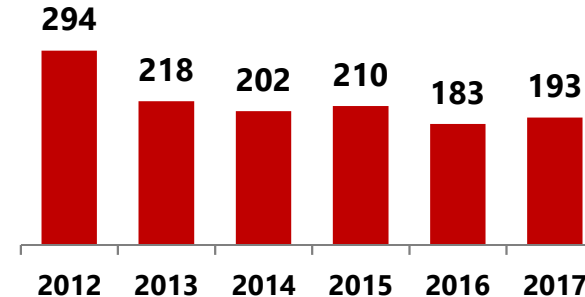
■ Sin ajustes extraordinarios

DFN (M€)



*Adquisición de dos compañías (Prakash e IBF)

Capital Circulante (M€)



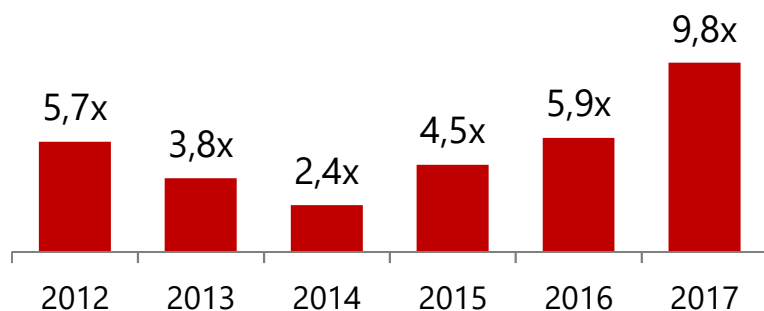
Mejora significativa de resultados hasta la crisis del petróleo

(1) Incluye ajustes extraordinarios correspondientes a la regularización de equipos, maquinaria y stocks ligados a la fabricación de producto convencional que se moverá a India

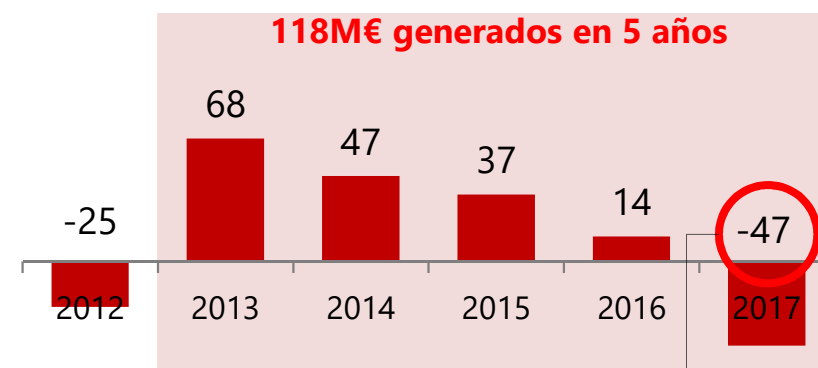
(2) Incluye ajustes extraordinarios negativos de 23.4M€, principalmente la baja del fondo de comercio de SBER

Estrategia Financiera

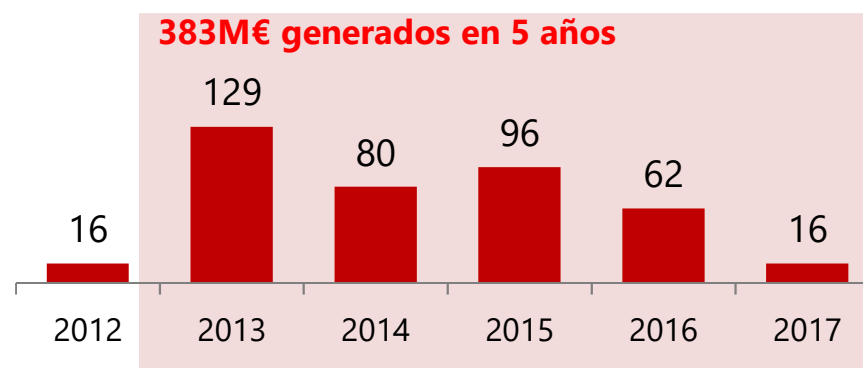
DFN / EBITDA



Flujo de caja antes de adquisiciones



Gross Cash flow



Financiamos 47,2M€ de un proyecto en fabricación y que se cobrará en los próximos meses

El alto flujo de caja generado garantía de la solidez financiera

1. FORMACIÓN

Mejorar el nivel de competencia de los jóvenes en entornos globales

HITOS

- ✓ Nuevos programa de formación dual: Extrusión, Laminación y Forja
- ✓ 50 jóvenes participando (2016-2017)
- ✓ En 2018 iniciamos el primer año internacional



in support of
unicef

2. ACCIÓN SOCIAL

Impulsar la educación en 1257 colegios de Palghar (India) mejorando los saneamientos, el acceso al agua e higiene

HITOS

- ✓ Primer año de trabajo en terreno.
- ✓ Talleres de sensibilización sobre hábitos de higiene saludable
- ✓ Instalación de estaciones de limpieza de manos en colegios



3. DIVERSIDAD

Promover la integración de colectivos en riesgo de exclusión

HITOS

- ✓ Integración laboral colectivo diversidad funcional.
- ✓ Integración de personas con discapacidad intelectual
- ✓ Promoción del empleo de jóvenes en riesgo de exclusión



Inserta





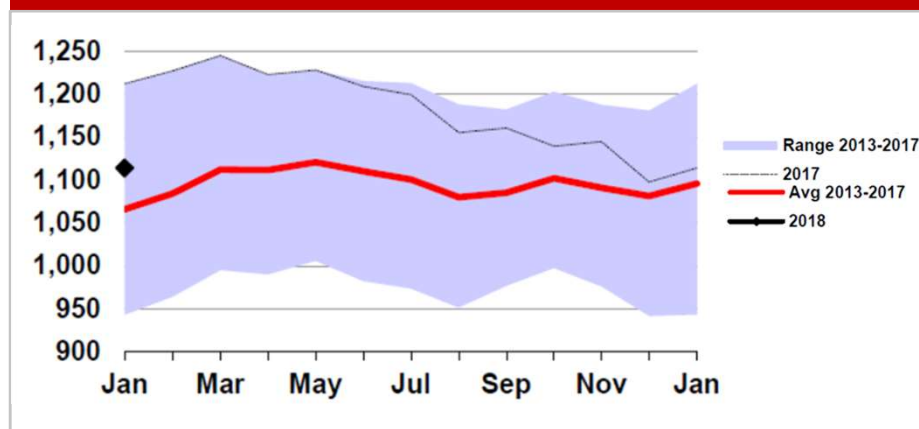
- Ejercicio 2017
- **Perspectivas 2018**
- Plan Estratégico
- Evolución en Bolsa

Indicadores macroeconómicos positivos

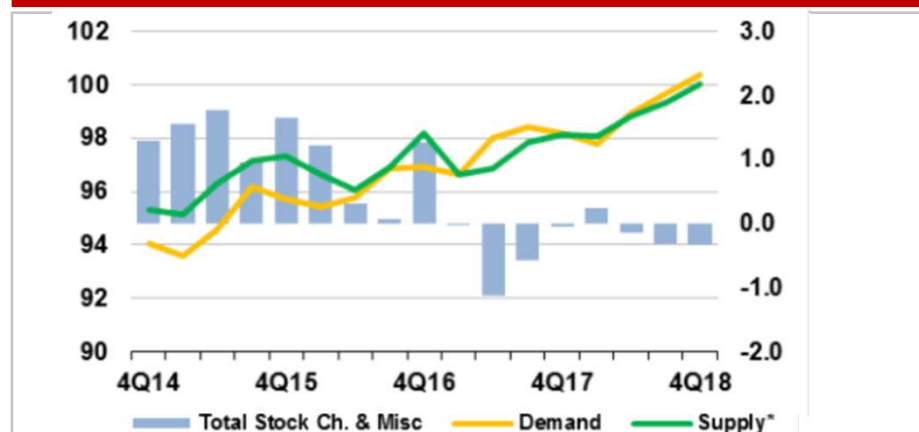
Cotización futuros del Brent (\$/bbl)



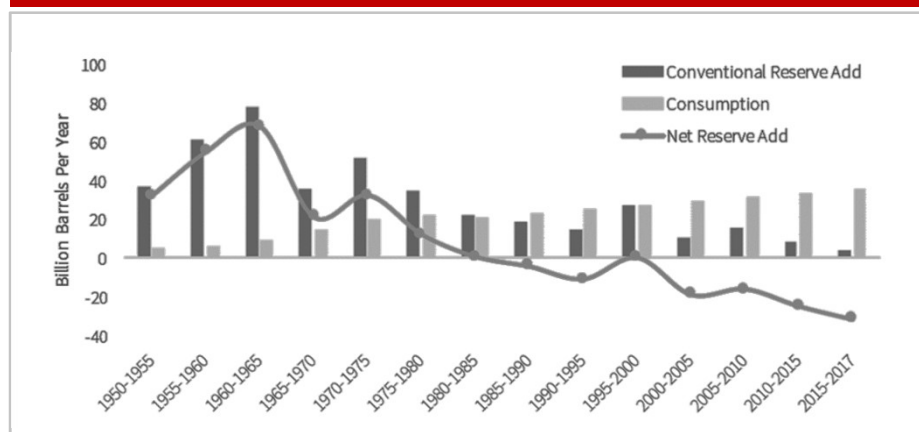
Inventarios de Crudo (mb)



Oferta vs. Demanda (mb/d)



Reservas vs. Consumo

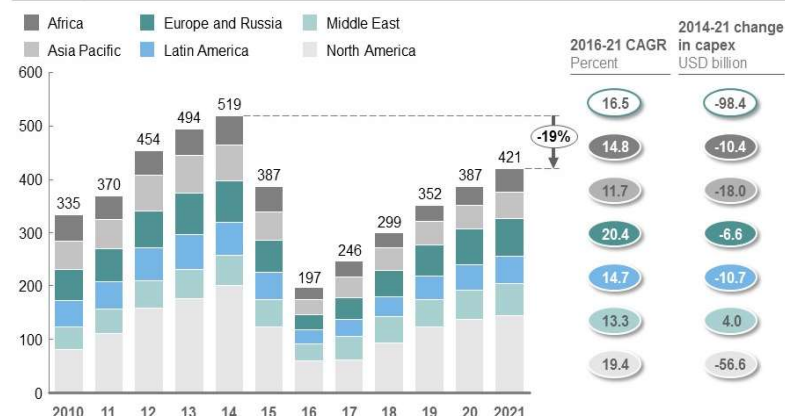


Indicadores macroeconómicos positivos

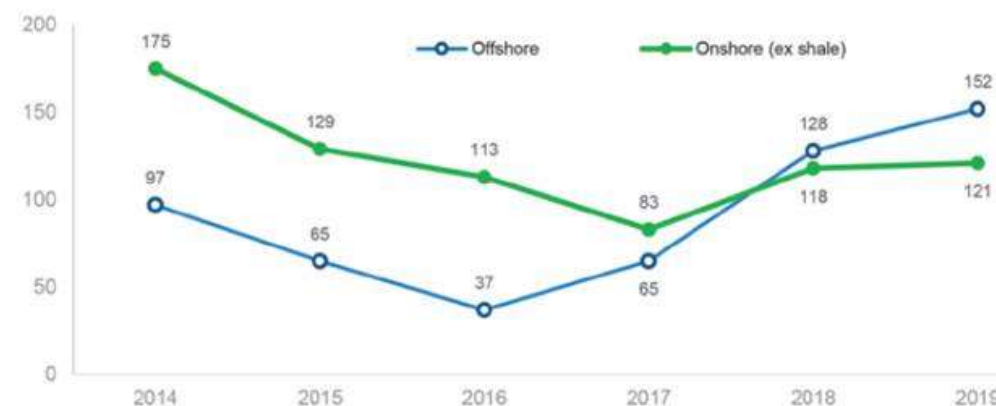
Oil production capex¹ is projected to grow by 16% through 2021 driven by rebound in the Americas, but stay depressed compared to 2014

SOURCE: McKinsey Energy

Historical and projected oil production capex
USD billion, nominal



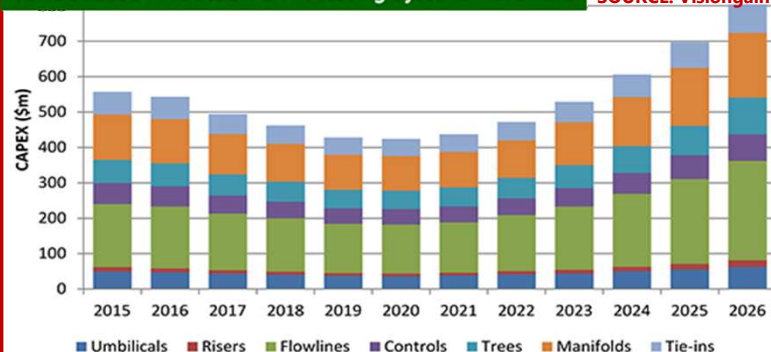
Number of project commitments by commitment year.



Source: Rystad Energy DCube

World Subsea Production & Processing Systems Hardware

SOURCE: Visiongain



SOURCE: Oil&Gas UK

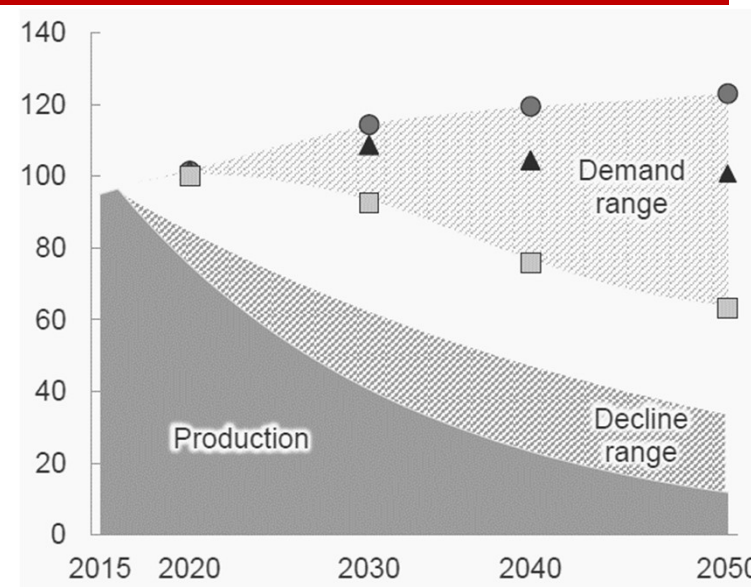
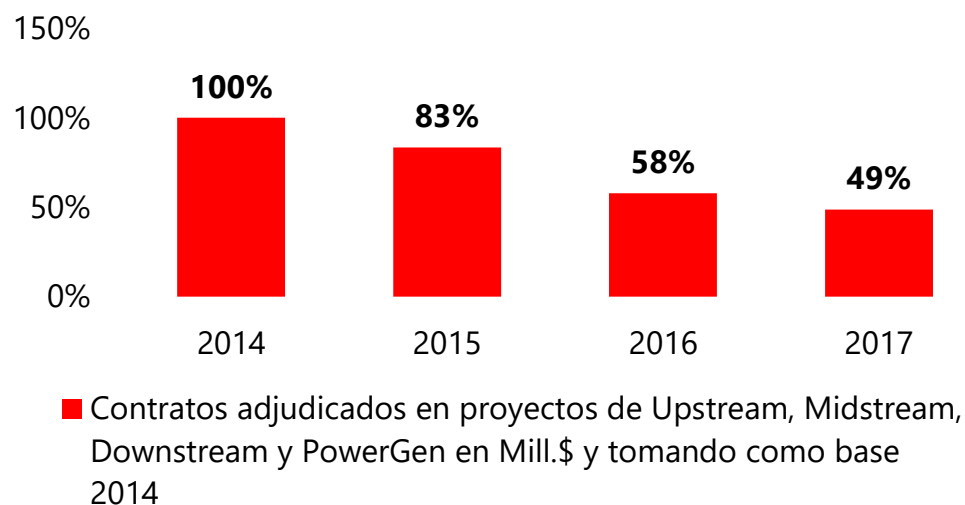


Costs in the North Sea are expected to drop to \$17 per barrel

Evolución positiva de CAPEX en el sector

Primeras evidencias de recuperación:

1. Aumento de las importaciones en EEUU
2. Aumento de Capex en OEMs
3. Incremento del precio del petróleo
4. Gap entre el decline y la demanda
5. Tendencia alcista de materias primas

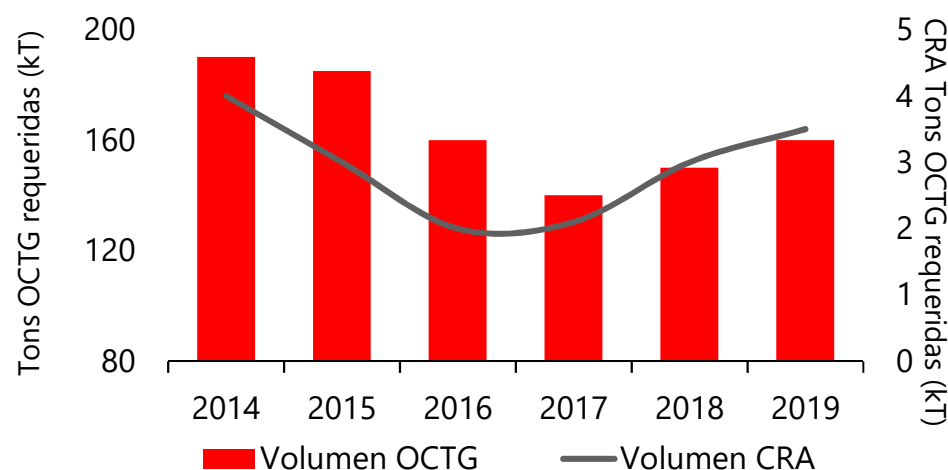


Signos en el mercado que indican el cambio de tendencia

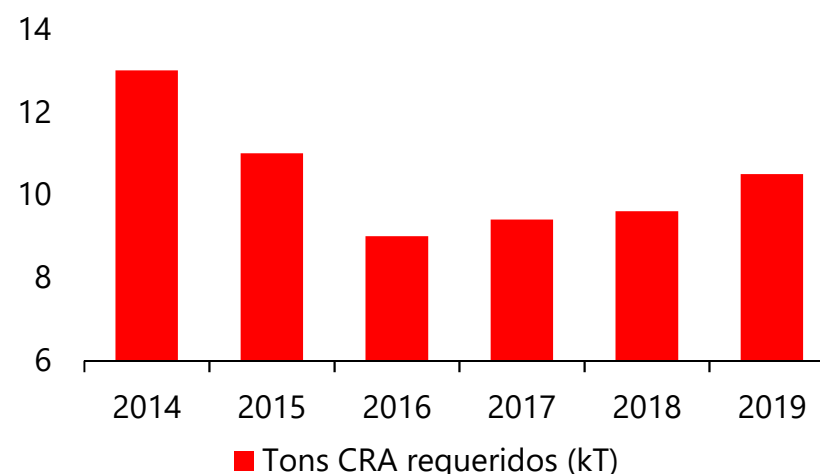
Primeras evidencias de recuperación

- El mar del Norte ha sufrido la mayor caída de demanda en porcentaje que cualquier otra región, sin embargo, la tendencia comienza a revertirse desde 2018
- Cambio de tendencia en Oriente Medio con necesidades incrementales de CRA debido a la prevalencia del sour gas

Demanda de OCTG en el Mar del Norte



Demanda de OCTG CRA en Oriente Medio



Incremento de la demanda esperada en CRA

* Fuente: Westwood, Metal Bulletin Research

Estrategia Posicionamiento en el mercado

1



- Mover producto **commodity** a plantas de **Asia** (India, Tailandia)
- Desarrollar venta de producto commodity a través de propia red de **TSS – Master Distributor**
- Venta de productos **Premium** directamente a **End Users y EPC's**

2



- Ofrecer la **mayor gama** de producto del mercado
- Oferta de "**paquete**" completo de soluciones
- Involucración en fases iniciales y finales: desde el **Co-diseño** hasta la asistencia en **instalación y el mantenimiento**

3

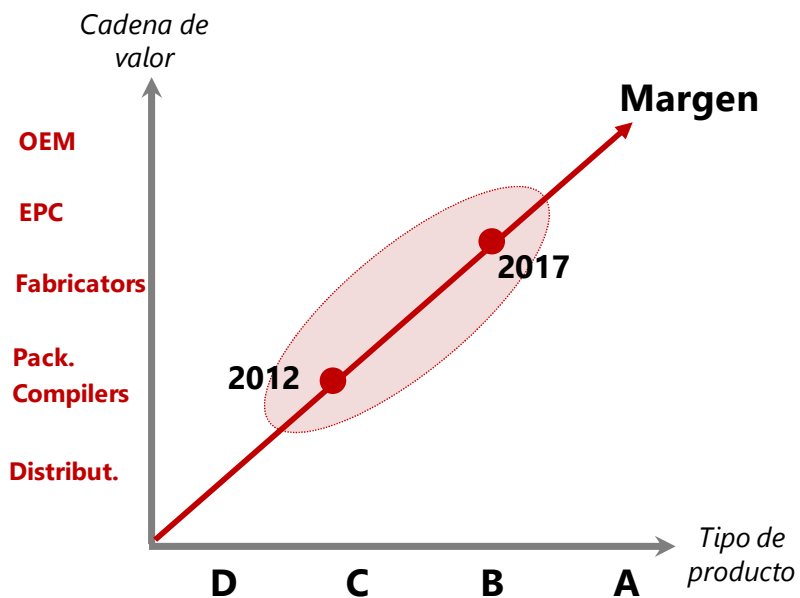


- Tendencia a exigir **contenido local** en los países más importantes del sector, para asegurar *frame agreements* plurianuales
- Nuevas plantas 2018 – 2021:
 - EE.UU. II
 - Middle East

Correcta asignación de producto por fábrica

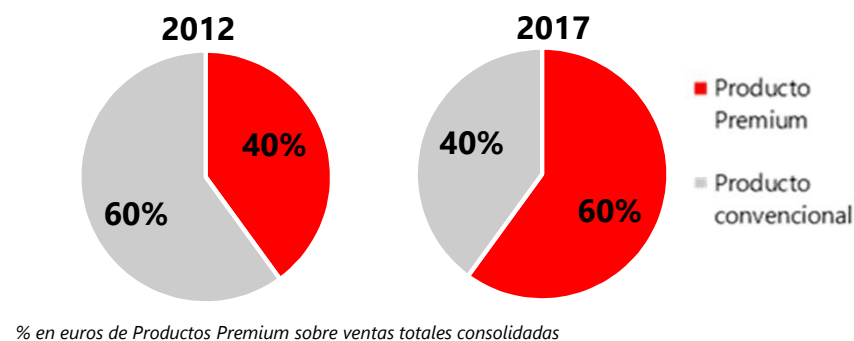
Estrategia de Negocio

Foco en Valor Añadido

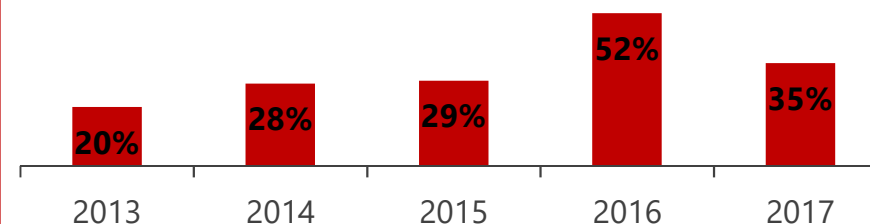


Nota: la fuerte caída de volúmenes y presión en precios experimentadas en 2015-2017 han tenido un efecto muy significativo en el margen consolidado del Grupo

Productos Premium



Nuevos Productos



Los nuevos productos se refieren a productos industrializados desde 2008

Foco en segmento Premium y desarrollo permanente de nuevos productos

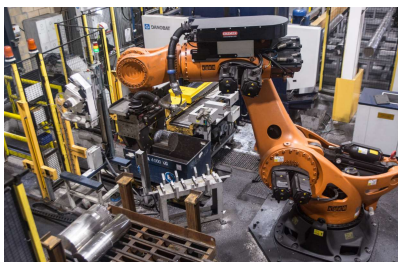
Estrategia de Gestión

1



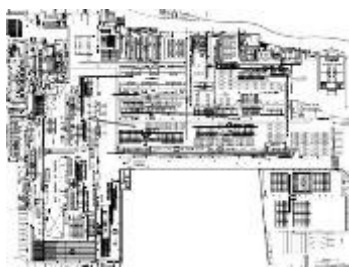
- Asentar metodología de gestión
- Nueva organización focalizada en cuenta explotación. < Coste
- Nueva "Business Unit Trading"
- Gestión financiera

2



- Industria 4.0 – Big data
- Automatización procesos. Robotización
- Aplicación sensorización en productos
- Trazabilidad tubo a tubo en producción

3



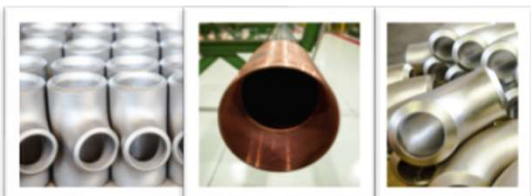
- Transformación del Lay out – Lean
- Eliminación stock intermedios
- Nuevos procesos productivos

Productividad y Eficiencia

Estrategia de Desarrollo

1

Conexiones



- Conexiones hidráulicas
- Fittings, Tees, Caps
- Aplicación de soldadura

2

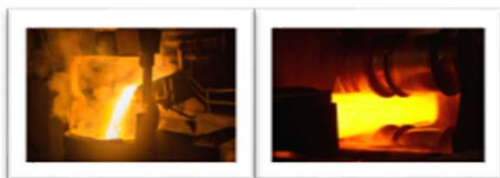
Servicios



- New coatings – Recubrimientos
- Doblado, soldadura, mecanizados, etc.
- Servicio post-venta. Secuenciación.
- Servicios en el montaje del producto.
- Testing, pruebas de predicción de vida (EIC)

3

Otros desarrollos



- Nuevos materiales.
- Nuevas aplicaciones

8 patentes en tres años

Estrategia de Innovación

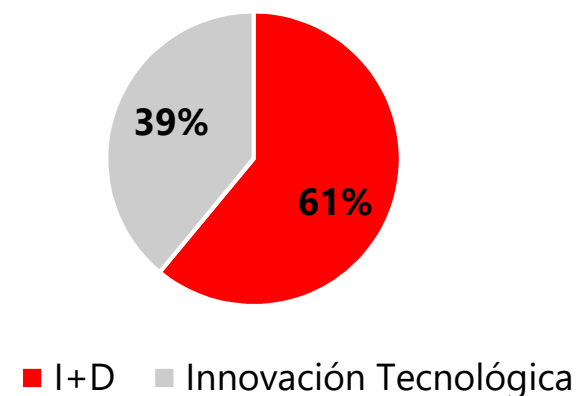
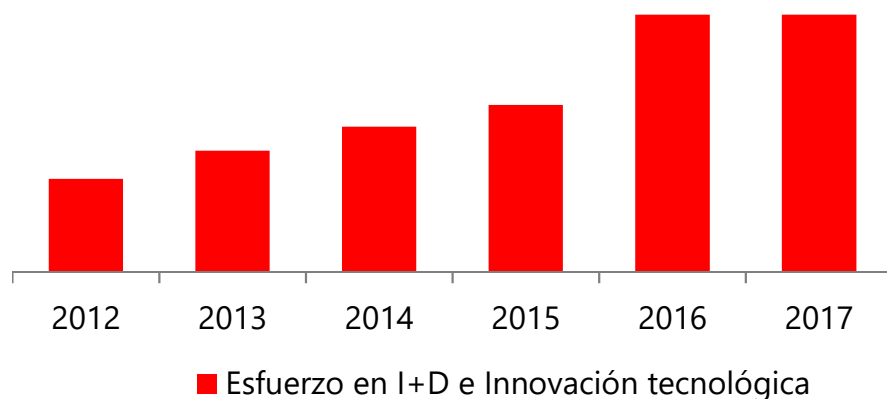
- Estrategia centrada en el cliente para mejorar la eficiencia global de sus proyectos y procesos

Convertir las necesidades más exigentes en soluciones específicas de alto valor tecnológico desarrolladas en colaboración con los clientes

- Seis patentes solicitadas entre 2016 y 2017 y dos más que se solicitarán en 2018



Esfuerzo en I+D e Innovación Tecnológica



Posicionamiento estratégico

- Con nuestro posicionamiento de mercado y manteniendo las mejoras en Productividad y Eficiencia y el esfuerzo en Innovación, todo ello bajo el modelo de excelencia EFQM



Nuestra Visión:
CONVERTIRNOS EN UN PROVEEDOR DE SOLUCIONES TUBULARES PREMIUM



Perspectivas del año

- Recuperación **gradual** del mercado
- Recuperación parcial de los **precios base**
- Incremento de precios de **materias primas**
- Puesta en valor de los **contratos** conseguidos en 2017
- Año importante en lanzamiento de **nuevos productos / negocios**
- Buen posicionamiento para **nuevos contratos de largo plazo** actualmente en negociación
- Año intenso en **mejora de procesos e industrialización**

Pensamos que lo peor ha pasado...

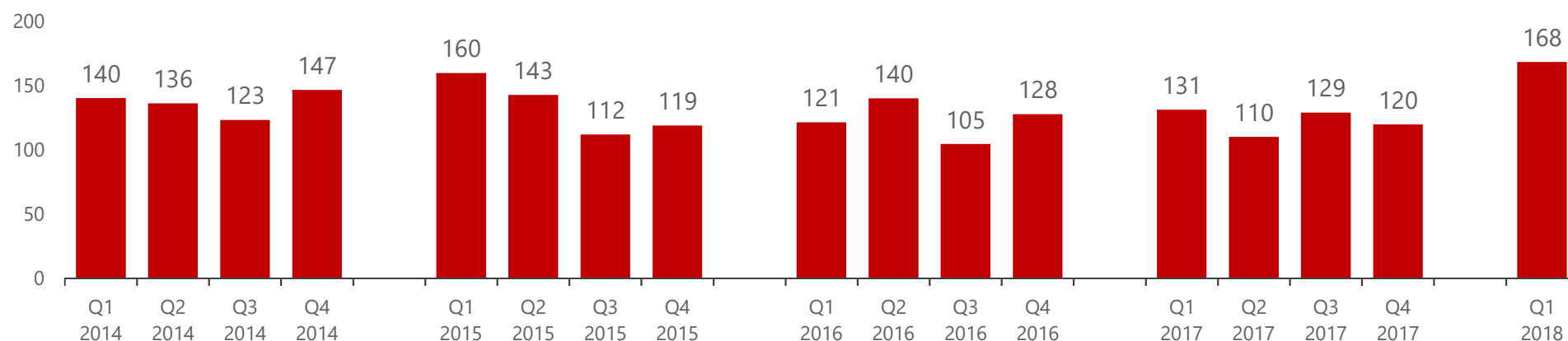
Resultados del Primer Trimestre de 2018

<i>Mill.€</i>	1T 2018	1T 2017	% Var.
Ventas	168,5	131,3	28,3%
EBITDA	15,8	13,0	21,0%
Margen EBITDA	9,4%	9,9%	
EBIT	6,5	4,6	40,5%
Margen EBIT	3,9%	3,5%	
Beneficio Antes de Impuestos	2,9 ⁽¹⁾	2,8	2,4%
Margen BAI	1,7%	2,2%	
	1T 2018	Dic. 2017	Var. (M€)
Capital Circulante	217,1	193,0	+24,0
Capital Circulante / Ventas	41,1%	39,4%	
Deuda Financiera Neta	263,1	253,5	+9,6
Deuda Financiera Neta / EBITDA	9,2x	9,8x	

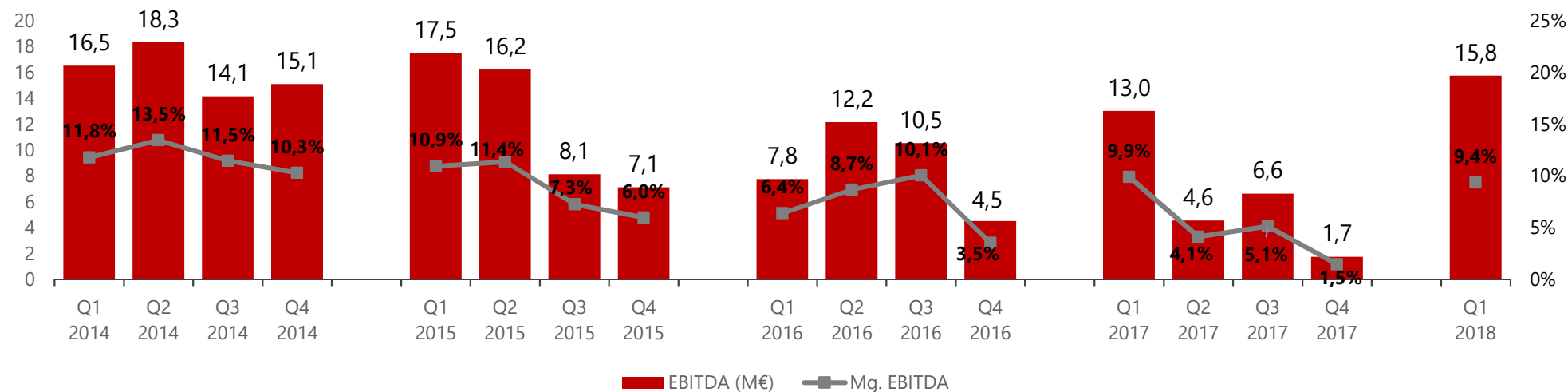
(1) El resultado financiero del primer trimestre de 2018 multiplica x1,9 el del mismo trimestre de 2017 por el coste de la instrumentalización bancaria de los proyectos plurianuales

Evolución de Ventas y EBITDA

Ventas (M€)



EBITDA (M€)



Perspectivas del año

- Incertidumbre en cuanto a ejecución del pedido de Irán: nuestra expectativa es poder suministrar mínimo **hasta fin de año** (noviembre 2018)
- Reducción del circulante según avance la entrega de los proyectos, reducción paulatina durante el año de la **DFN aproximándonos a un múltiplo de 3x**
- Resultados esperados para resto del año en línea con los alcanzados durante Q1 2018, nos llevarían a **resultados similares a los anteriores al inicio de la crisis**
- Año importante para la adjudicación de **nuevos proyectos** que nos aseguren el crecimiento adicional en 2019 – 2020

Recuperación hasta niveles anteriores al inicio de la crisis del petróleo



- Ejercicio 2017
- Perspectivas 2018
- **Plan Estratégico**
- Evolución en Bolsa

Estamos mejor posicionados para la recuperación

	Pre Crisis 2014 (Proforma)	Crisis 2016 - 2017	Diferencia
Ventas	750 M€	500 M€	-250 M€ (-33%)
Margen Bruto	370 M€ (50%)	230 M€ (46%)	-140 M€ (-38%)
EBITDA	82 M€ (12%)	35 M€ (7%)	-47 M€ (-57%)
Plantilla Total	2.800	2.314	-486 p.
Nº Patentes	0	7	+7
Entrada de Pedidos	≈ 700 M€	≈ 1.000 M€	+300 M (+43%)
% Premium Product	40%	65%	▲ 25%
Ventas End User / EPC	35%	65%	▲ 30%

Pérdida de volumen y reducción de precios no compensadas por medidas de reducción de costes

Fases de nuestro Plan Estratégico

	Punto de Partida	Fase de mejora	Oil&Gas Crisis	Recuperación	Strategic Target
	<u>FY 2012</u>	<u>2013-2014</u>	<u>2015-2017</u>	<u>2018 - 2019</u>	<u>2020 - 2021</u>
Product Mix (% premium over sales)	27%	36.2% Premium Products	60% Premium Products	70% Premium Products	70% Premium
Sales	n.a.	+15%	-30%	700-800M€	1,000M€
EBITDA Margin	8.6%	11.7%	7-8%	12%	13-15%
Net Debt / EBITDA	5.7x	2.4x	>3x	<3x	<3x
RoCE	5.2%	10%	<1%	10%	>10%
Working Capital / Sales	55.3%	37%	40%	35%	35%

Nuevo perímetro durante la crisis

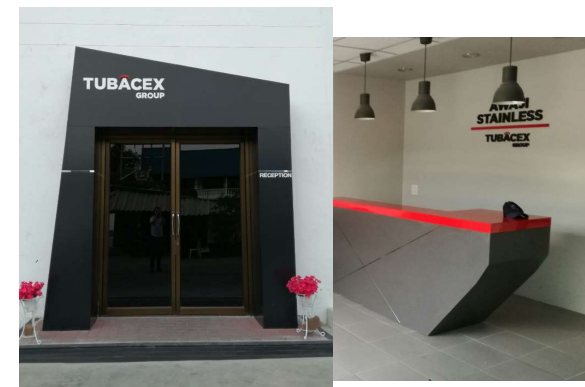
IBF (Italia)



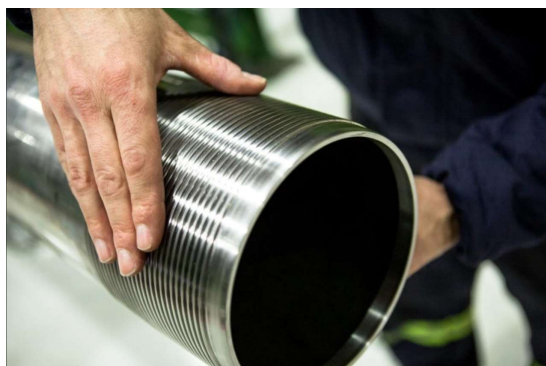
Prakash (India)



Awaji (Tailandia)



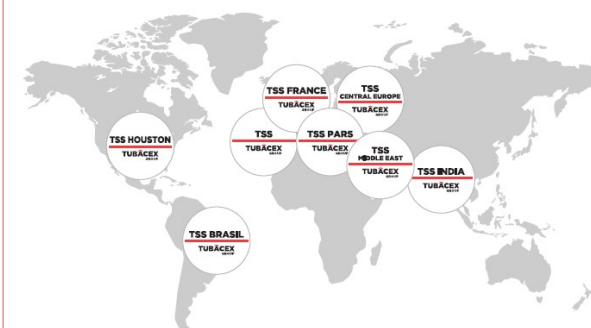
Tubacex Upstream

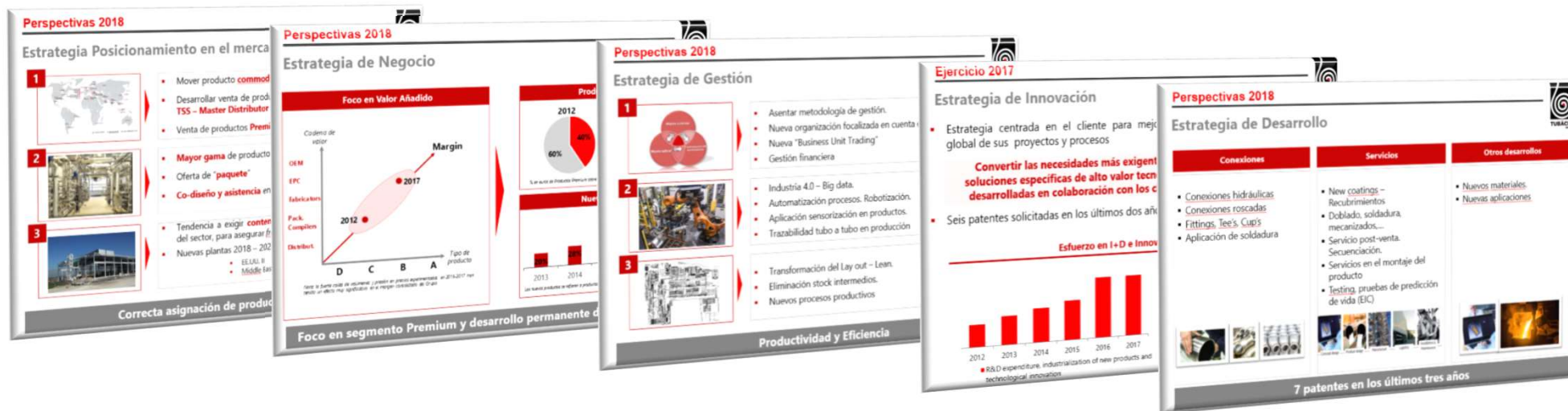


Tubacex Services

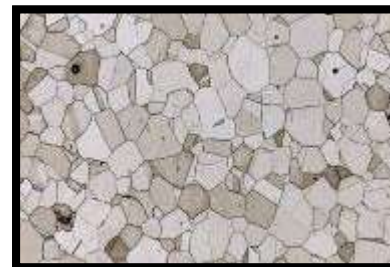
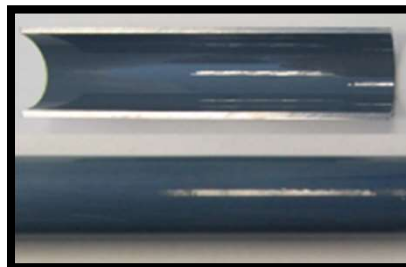
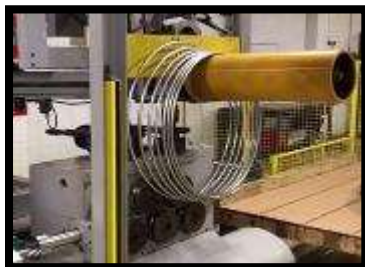


Tubacex Service Solutions





Nuevos productos, servicios y materiales



Objetivos estratégicos 2020

1

Seguir posicionando a TUBACEX como **proveedor global de soluciones tubulares**



PROVEEDOR DE SOLUCIONES TUBULARES PREMIUM

2

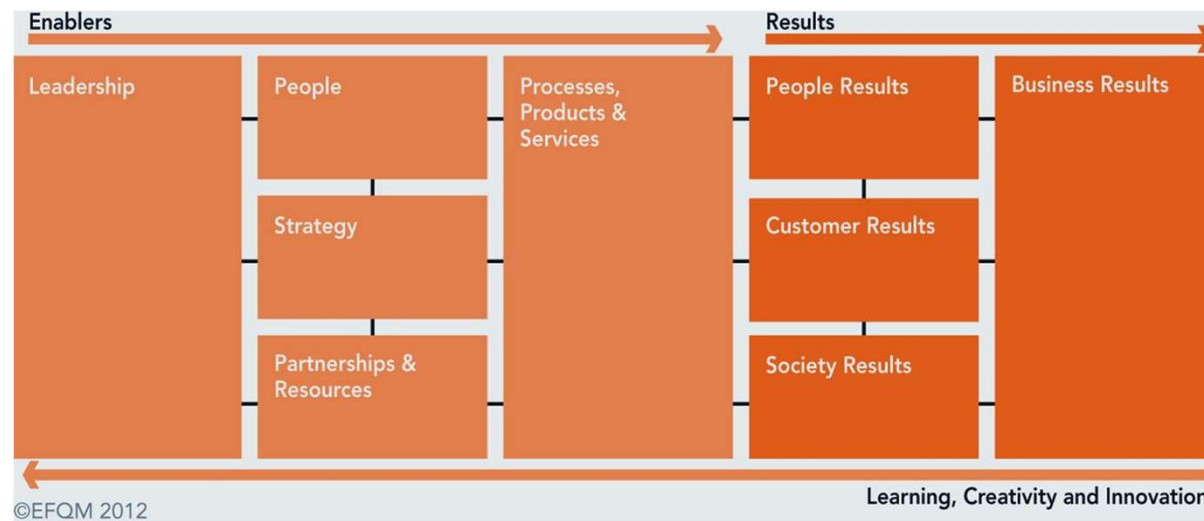
Reducción de la volatilidad diversificando riesgos

- Mercado
- Producto
- Sector
- Materias Primas
- Diversificación geográfica
- Correcto Product Allocation
- Incrementar ventas no petróleo

Objetivos estratégicos 2020

3

Obtener un **nivel de excelencia por encima de 500 en el modelo EFQM** (Q de plata para el modelo de gestión es 400), con todos los resultados por encima del 50% tanto en auditorías internas como externas



4

Crecimiento sostenible y rentable que nos lleve a ratios financieros atractivos para los mercados financieros

Objetivos financieros 2020-2021

	Ventas	1.000 M €
	Margen EBITDA	15%
	DFN /EBITDA	2-3x
	Capital Circulante/ Ventas	35%

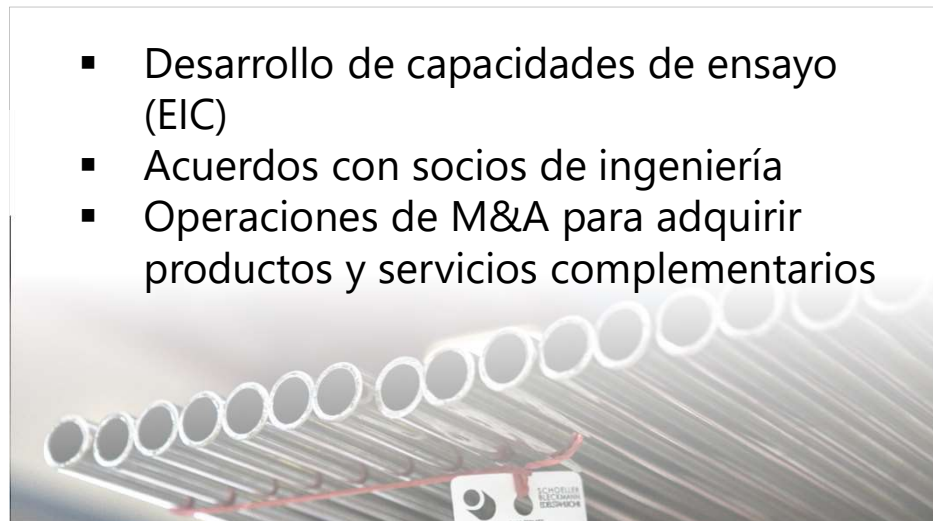
PROYECTOS INTERNOS

- Crecimiento orgánico
- Posicionamiento comercial
- TSS – desarrollo de logística global
- Sistemas tubulares conectados
- Planes industriales
- Plan de Innovación
- Optimización de costes



PROYECTOS EXTERNOS

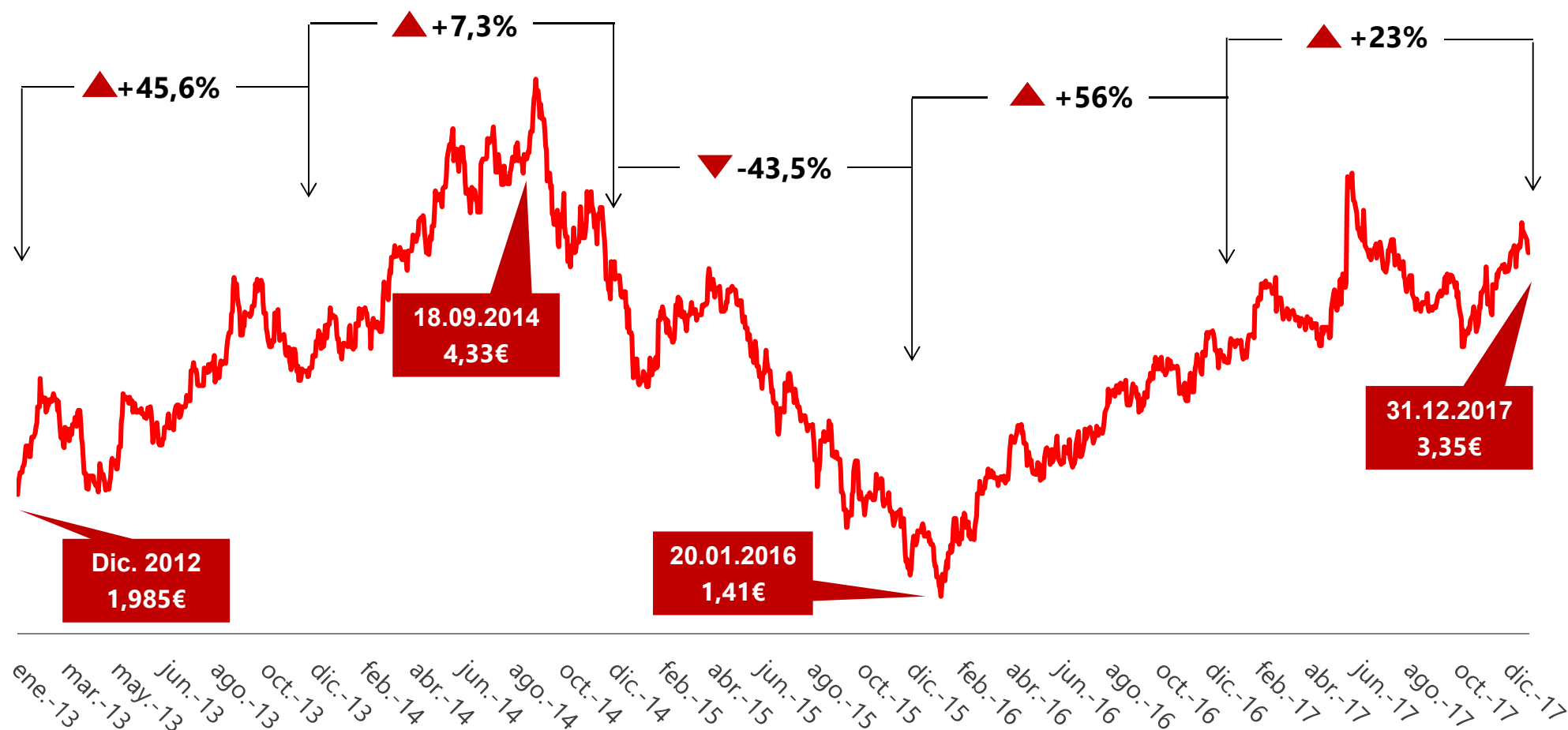
- Desarrollo de capacidades de ensayo (EIC)
- Acuerdos con socios de ingeniería
- Operaciones de M&A para adquirir productos y servicios complementarios





- Ejercicio 2017
- Perspectivas 2018
- Plan Estratégico
- **Evolución en Bolsa**

Evolución de la acción



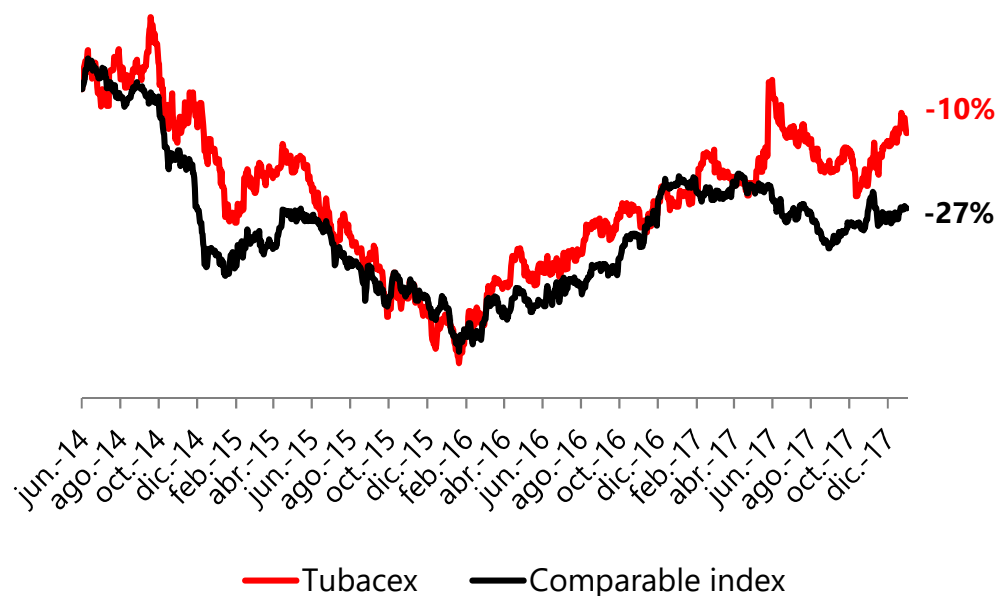
Buen comportamiento de la acción tras la brusca caída de 2015

Evolución en Bolsa



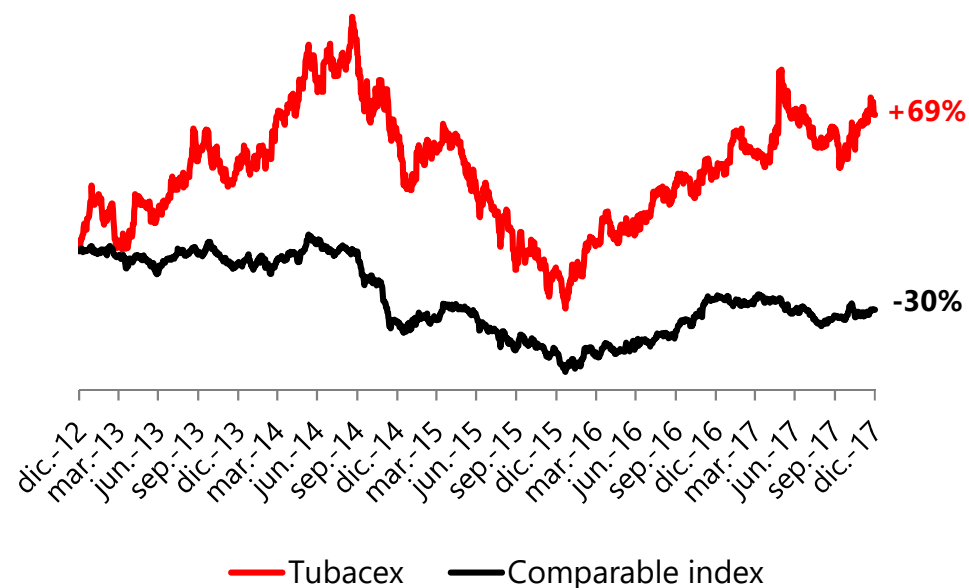
Evolución de la acción

Evolución desde Junio de 2014



Desde el comienzo de la crisis del petróleo el comportamiento de la acción de Tubacex ha sido mejor que el del sector

Evolución desde 2013



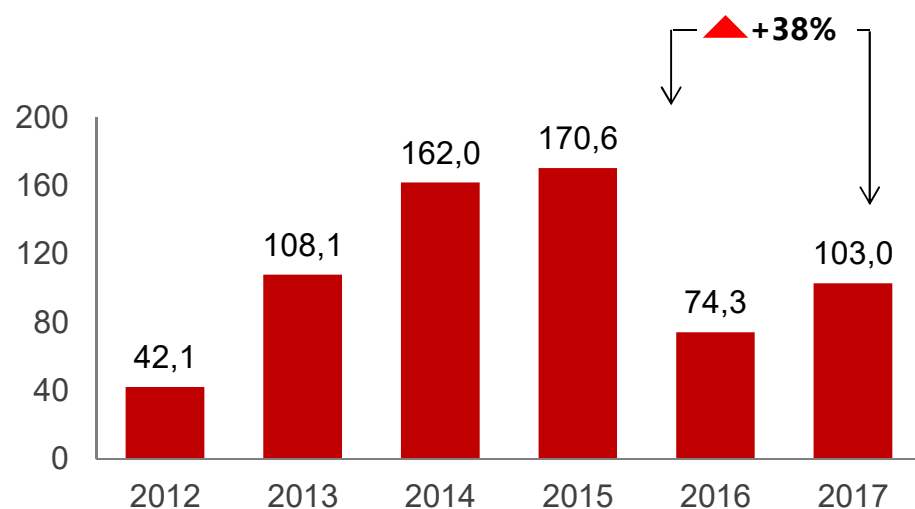
Desde el comienzo del Plan Estratégico 2013-2017 la acción de Tubacex se ha revalorizado un 69%

Comportamiento significativamente mejor que el del sector

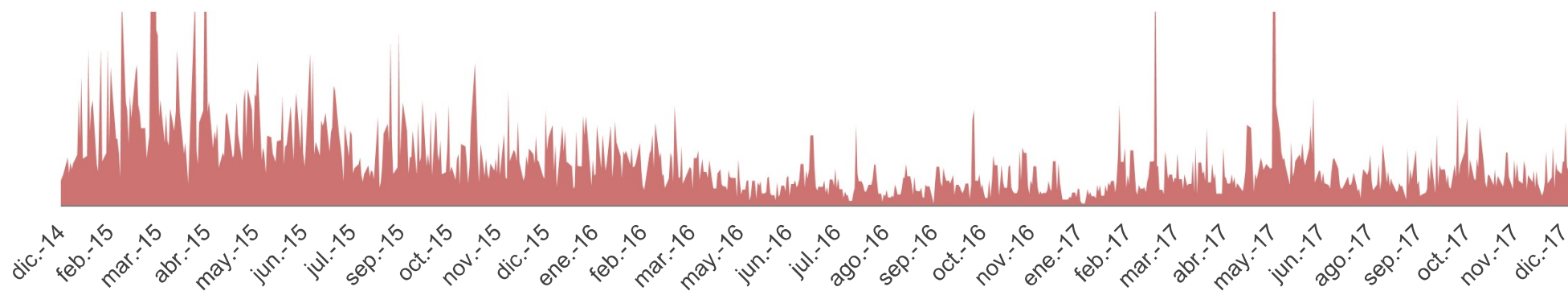
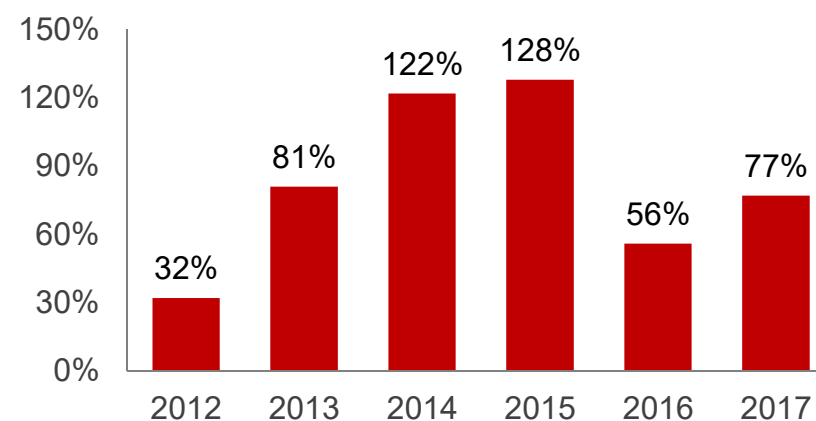
Nota: el Índice de comparables muestra la evolución bursátil promedio de las principales compañías de servicios para el sector de Oil&Gas

Liquidez de la acción

Títulos negociados (mill. títulos)



Rotación del capital (%)

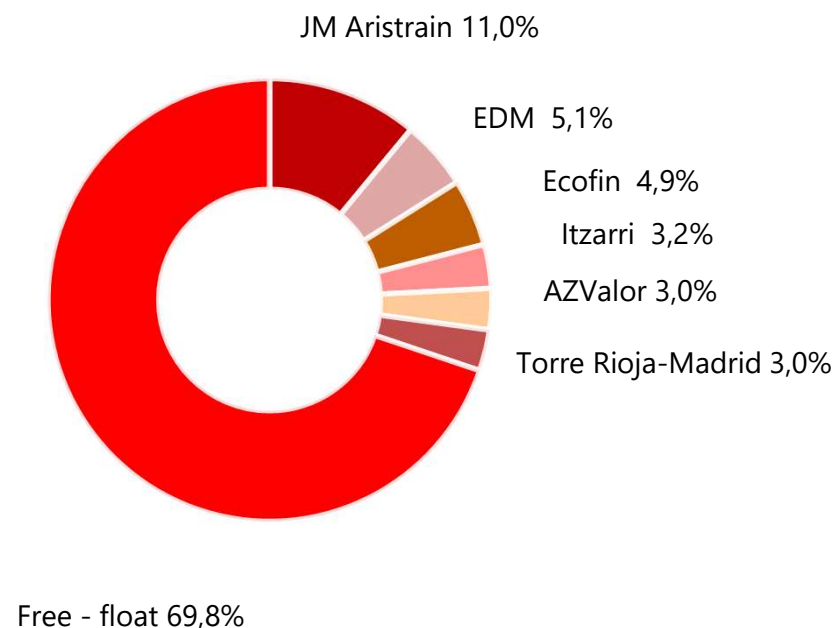


Otros aspectos

Relación con inversores



Estructura Accionarial



Estructura accionarial estable y valoración positiva del mercado

Fuente: CNMV a 11 de mayo de 2018



**GRACIAS POR
SU ATENCIÓN**

JUNTA DE ACCIONISTAS

Propuesta de Acuerdos

23.05.2018

Propuesta de acuerdos

1. Aprobación en su caso de cuentas anuales, aplicación del resultado y gestión social

1.1. Examen y aprobación, en su caso, de las cuentas anuales individuales y consolidadas, así como de sus respectivos informes de gestión, correspondientes al ejercicio social cerrado a 31 de diciembre de 2017

1.2. Aprobación, en su caso, de la propuesta de aplicación del resultado correspondiente al ejercicio social cerrado a 31 de diciembre de 2017.

1.3. Aprobación, en su caso, de la gestión del Consejo de Administración de TUBACEX S.A., correspondiente al ejercicio social cerrado a 31 de diciembre de 2017.

Propuesta de acuerdos

2. Nombramiento de Consejeros

2.1. Ratificación del nombramiento de Don Antonio González-Adalid García-Zozaya como consejero independiente, tras su elección mediante procedimiento de cooptación.

2.2. Ratificación del nombramiento de Doña Isabel López Paños, como consejera dominical, tras su elección mediante el procedimiento de cooptación.

2.3. Nombramiento de Don Iván Martén Uliarte como consejero independiente.

2.4. Nombramiento de Don Jorge Sendagorta Gomendio como consejero independiente.

Propuesta de acuerdos

3. Autorizar al Consejo de Administración, con facultades de sustitución, durante el plazo máximo de cinco años, para emitir obligaciones simples, convertibles y/o canjeables, y/o otros valores de renta fija (incluyendo, en particular, obligaciones, bonos y pagarés) con el límite máximo de 250 millones de euros, con atribución de la facultad de excluir el derecho de suscripción preferente de los accionistas y titulares de valores convertibles. Autorización para que la Sociedad pueda garantizar, dentro de los límites anteriormente señalados, las emisiones de valores que efectúen las sociedades dependientes.
4. Aprobación de la Política de Remuneraciones del Consejo de Administración.
5. Aprobación de la prórroga del plan de incentivos del equipo directivo.
6. Votación consultiva del Informe anual de Retribuciones de Consejeros.
7. Otorgamiento de facultades para formalizar, elevar a público los anteriores acuerdos e instar su inscripción en el Registro Mercantil así como para subsanar, interpretar y ejecutar los Acuerdos que adopte la Junta General.



**GRACIAS POR
SU ATENCIÓN**

ANNUAL GENERAL MEETING

05.23.2018



- **FY 2017**
- **2018 Outlook**
- **Strategic Plan**
- **Tubacex Share**



- **FY 2017**
- **2018 Outlook**
- **Strategic Plan**
- **Tubacex Share**

Evaluation of the Year

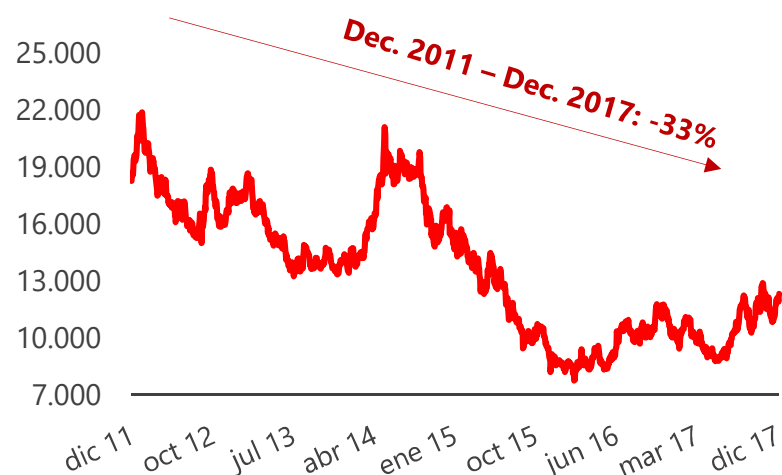
- The expected recovery has not taken place: Third consecutive year of the **most serious crisis in the Oil&Gas sector**
- Dramatic reduction of the Capex in the industry, causing an unprecedented **fall** in the **volume** produced and intense **price competition**
- We have improved our positioning as a **global supplier of tubular solutions**
- **Record year in winning** orders with a high technological value in projects with a strong R&D&I component
- Important progress in positioning in **new products**: OCTG, Umbilicals, High Alloys, etc.
- Acceleration of **industrial and efficiency plans**: allocation of the highest commodity product in low cost plants
- Continuation of **improvement projects** with positive effects...
- ...but they have not been able to offset the significant fall in volume and prices

Waiting for the recovery of the sector

Macroeconomic environment

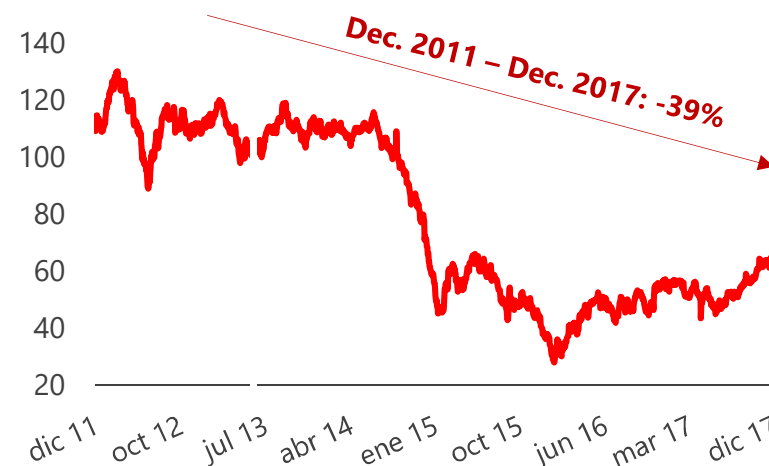
- Upward trend in raw material prices since the second half of the year but still at low levels

Evolution of the Nickel price(\$/ton)



- The price of Nickel closed 2017 at 12,305 \$/ton, up 22% above the closing of 2016.
- Its average price in FY 2017 was 10,459 \$/ton, 8% higher than its average price in 2016.

Evolution of the Brent Price (\$/barrel)



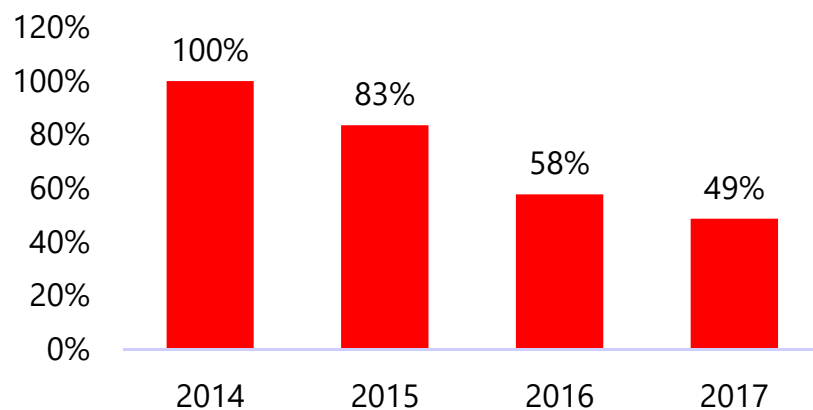
- The Brent barrel closed 2017 at 66,9\$, an increase of 18% compared with Dec. 2016.
- Since the end of 2011 Brent price has dropped by 39%.

Raw materials prices at historically low levels

Oil Sector

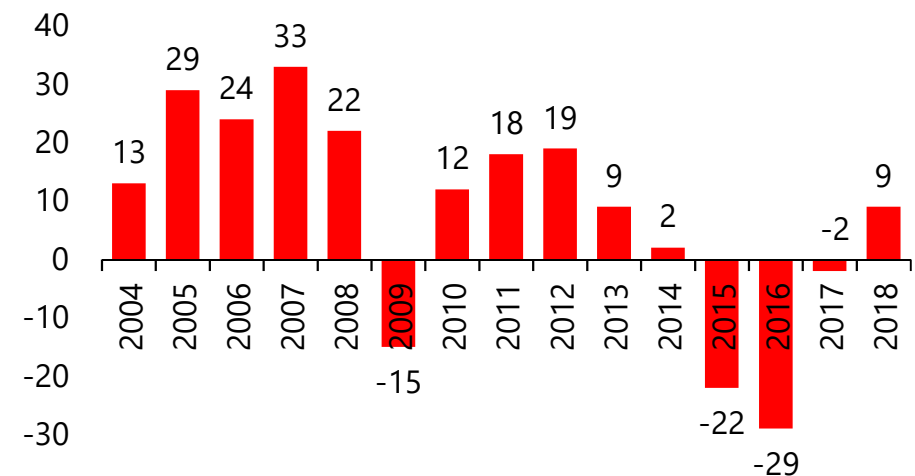
- For the first time in 30 years we have faced three consecutive years of reduced investments, which together with the decline rate of mature assets allow us to forecast a change in the trend in 2018

Contracts award



■ Contracts awarded for Upstream, Midstream, Downstream and Power Gen projects in \$M using 2014 as a baseline

Upstream Capex Growth



■ YoY Capex (%)

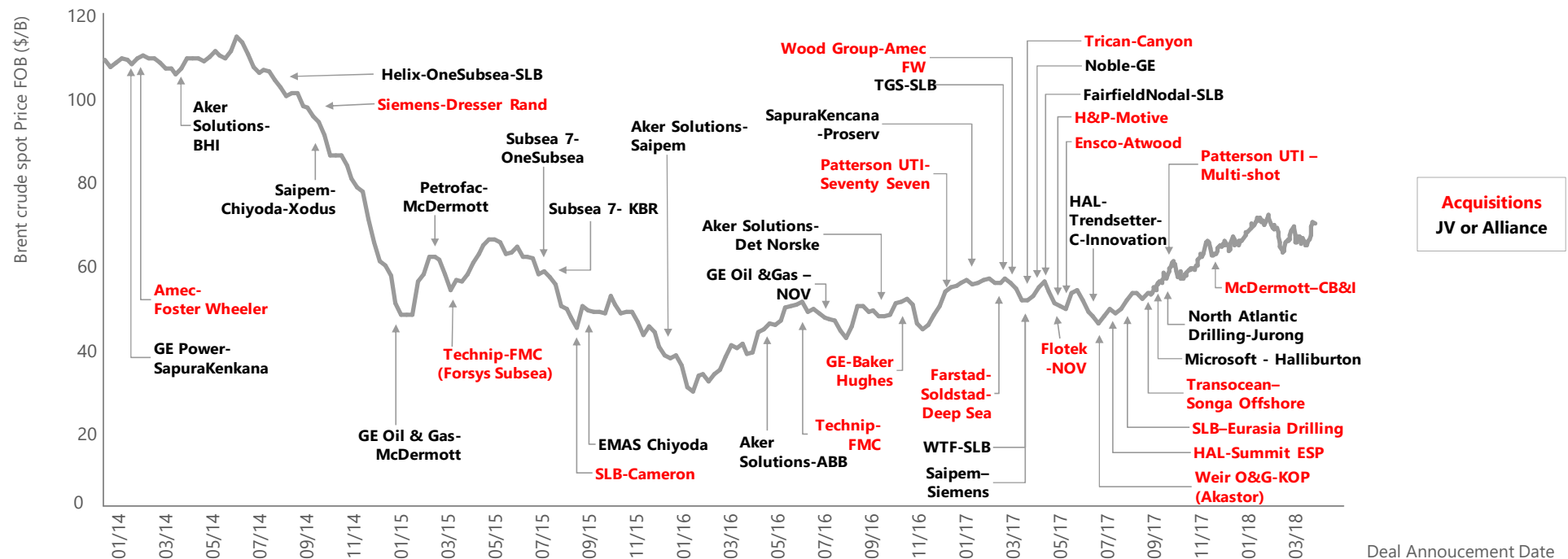
Three consecutive years of decline in Capex...

Source: EIC, Tubacex, JP Morgan Global Energy Analyzer: E&P Capex Survey

Oil Sector

- There has been an integration movement in the sector aimed at reducing the total operating costs

Major transactions in the oil & gas industry since Jan. 2014



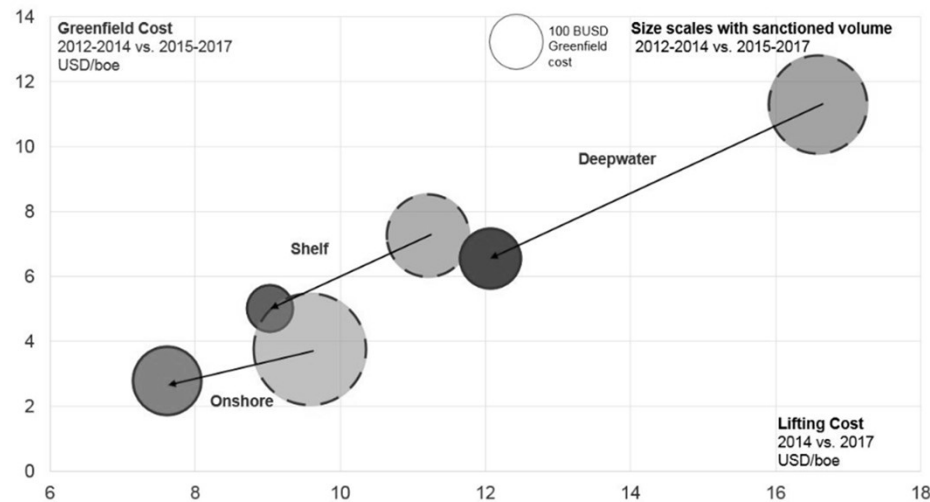
...which have led to the concentration of the sector...

Source: The Boston Consulting Group

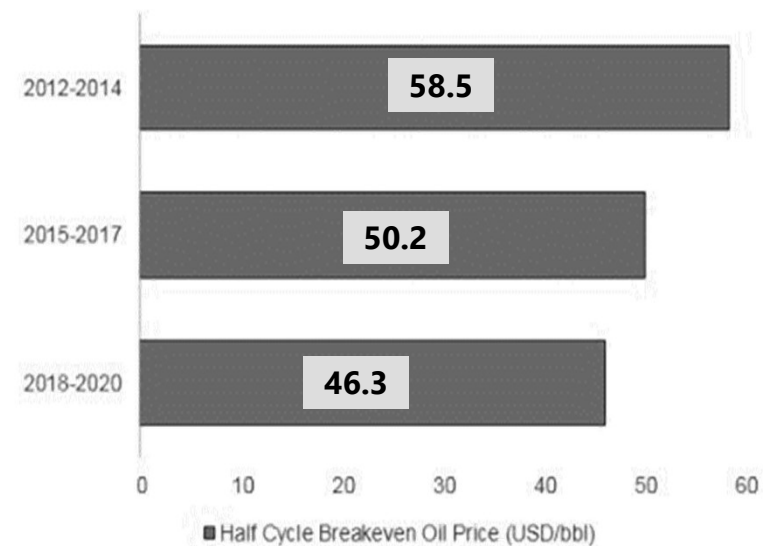
Oil Sector

- The adjustments made in the industry during the crisis have reduced the break-even point of many projects which are now profitable with lower oil prices

Offshore costs evolution

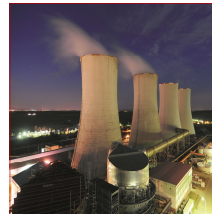
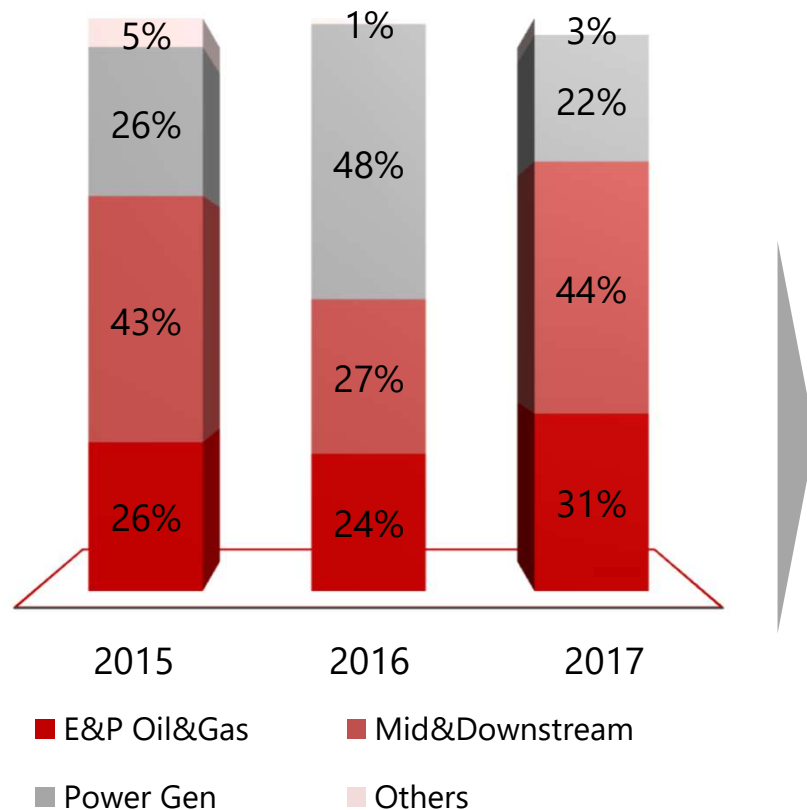


Half Cycle Breakeven Oil Price



...but also helped to improve efficiency

Sales breakdown by sector*



▪ E&P Oil & Gas:

- Despite the cuts in the Capex of oil companies some specific big projects awarded that helped the gradual increase
- Transformational projects awarded
- Better relative performance of the gas sector

▪ Power Generation:

- Undergoing a normalization process after the halt of 2017
- Order intake noticeably improving
- Integral tubular solutions thanks to the incorporation of IBF and the development of new grades and technologies

▪ Mid & Downstream:

- Sector's performance stable
- Strategy focused on selling integral tubular solutions

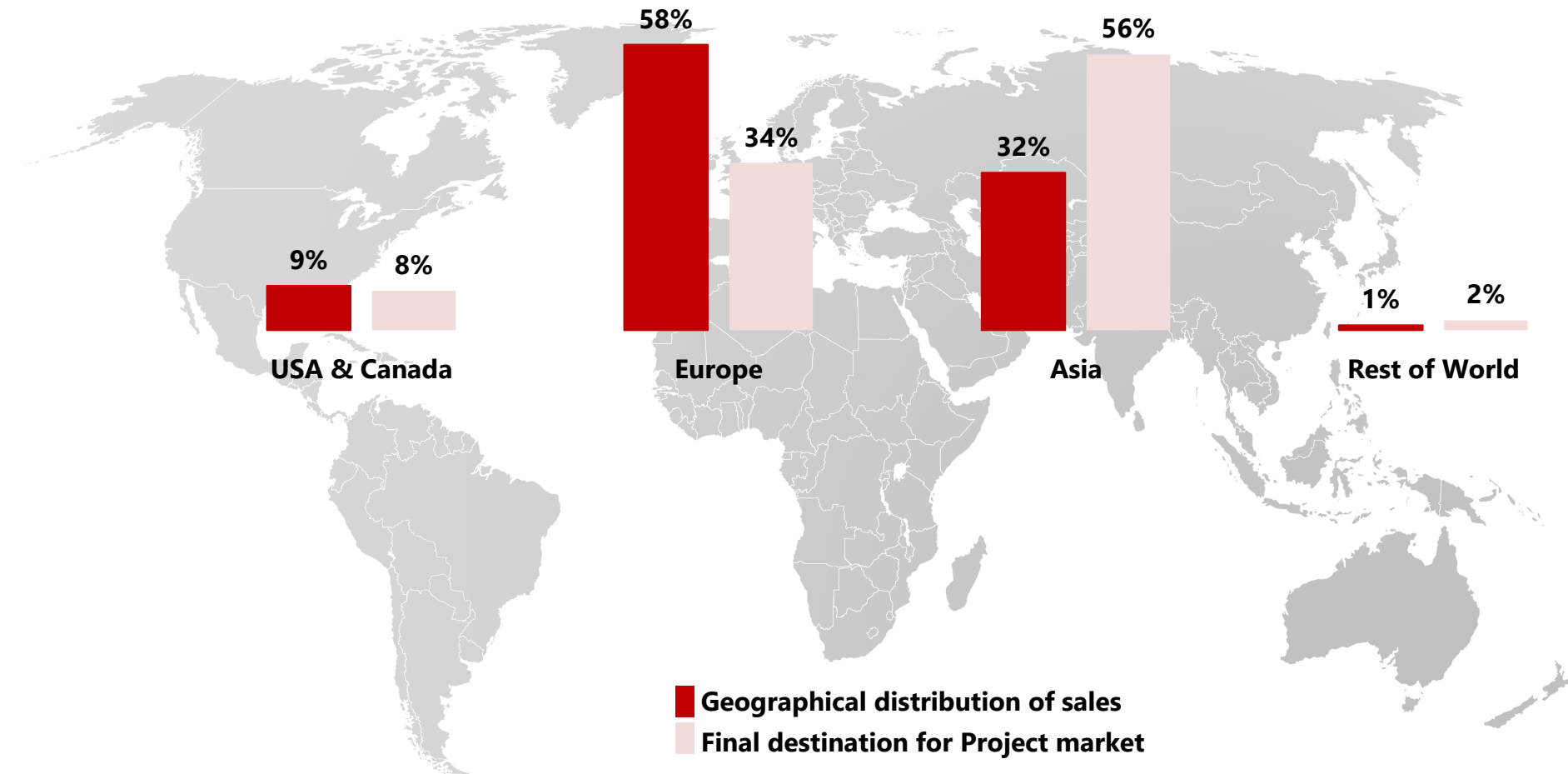
▪ Other alloys

- Diversifying effort
- Incorporation of new grades in the product portfolio
- Gradual increase of fertilizer orders

Strong positioning in Oil&Gas and Energy

* Direct sales to engineering firms and end-users

Revenues Breakdown by Geography



Asia remains the biggest market for the Group

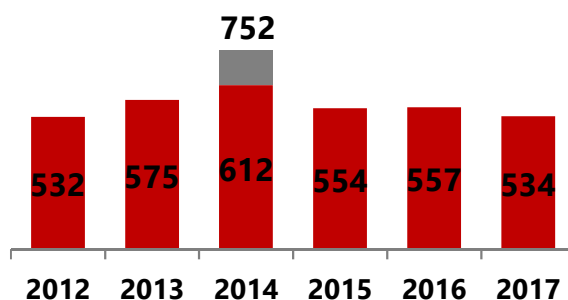
2017 in line with 2016 exluding adjustments

€M	2016	2017	% Var	
Sales	494.0	490.4	-0.7%	
EBITDA	34.9	25.9	-25.8%	It includes non-recurring extraordinary adjustments
EBITDA margin	7.1%	5.3%		
EBIT	2.5	-28.3	n.m.	
EBIT margin	0.5%	neg.		
Net Profit	0.5	-19.7	n.m.	TUBACEX has registered non-recurring extraordinary adjustments of 23.4M€
Net Margin	0.1%	neg.		
Working Capital	183.2	193.0	+9.8	
Working Capital / Sales	37.1%	39.4%		
Net Financial Debt	206.9	253.5	+46.6	
NFD / EBITDA	5.9x	9.8x		

We have voluntarily decided to register non-recurring extrarodinary adjustments related to Goodwill

Main figures evolution

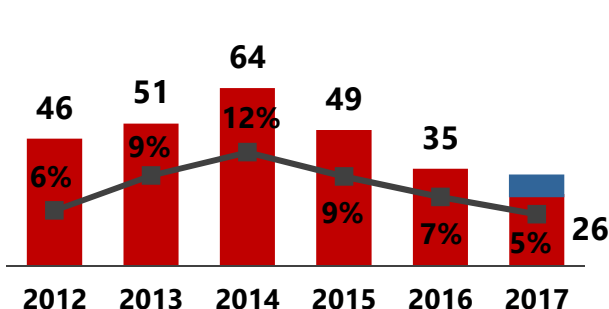
Revenues (€M)*



* Figure assuming nickel stable

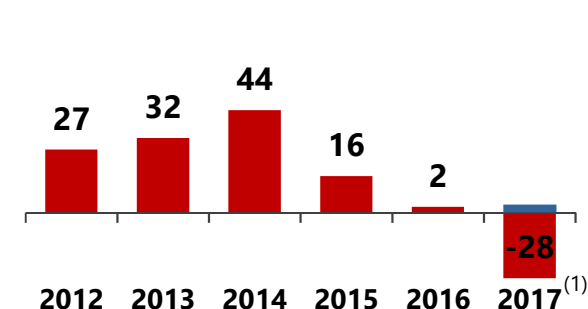
■ Incorporated new companies in 2015

EBITDA (€M)



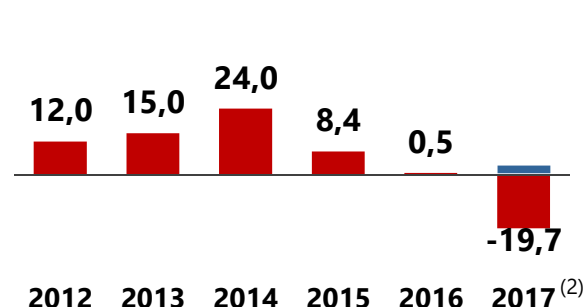
■ EBITDA — Margin
■ Excluding extraordinary adjustments

EBIT (€M)



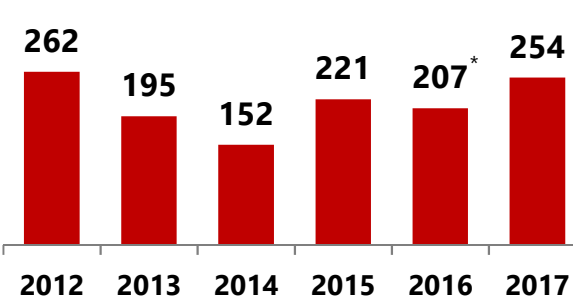
■ Excluding extraordinary adjustments

Net Profit (€M)



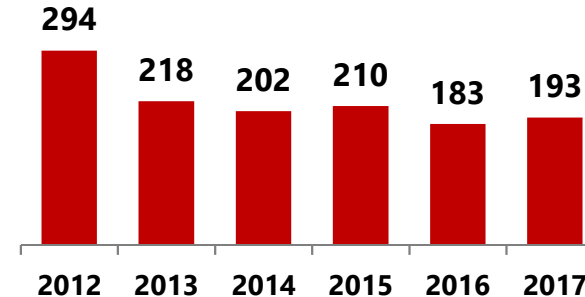
■ Excluding extraordinary adjustments

NFD (€M)



*Acquisition of two companies (Prakash & IBF)

Working Capital (€M)



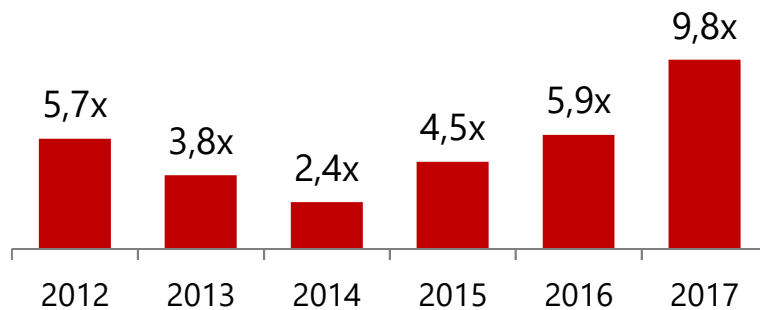
Significant improvement of results until Oil crash

(1) It 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

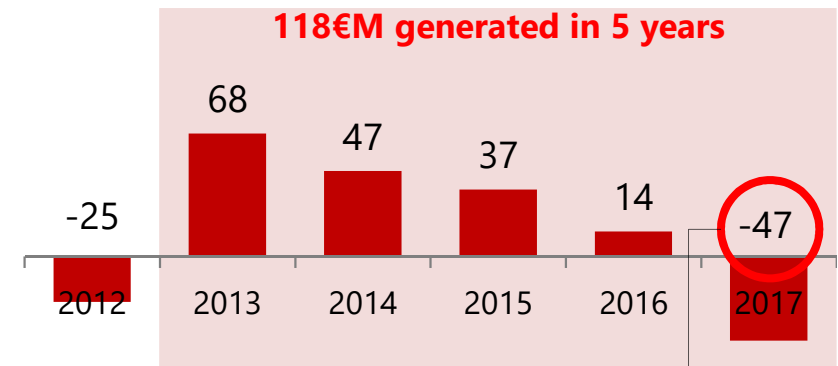
(2) It includes 23.4M€ of extraordinary adjustments mainly corresponding to the non-recognitions of the Austrian subsidiary's goodwill

Financial Strategy

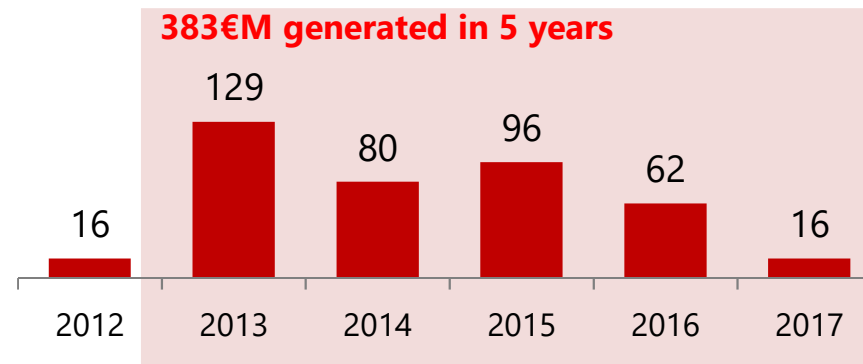
NFD / EBITDA



Cash Flow before acquisitions



Gross Cash flow



Financing 47.2€M of work in progress, corresponding to a multi year Project, that will be collected in the short-term

High Cash Flow generated allows financial soundness

Corporate Social Responsibility

1. TRAINING

Improve the competence level among young people in global environments

MILESTONES

- ✓ New dual training programs: Extrusion, Rolling and Forging
- ✓ 50 young people involved (2016-2017)
- ✓ In 2018 we launch the first international year



2. SOCIAL ACTION

Promote education through the access to Water, Sanitation and Hygiene (WASH) in 1,257 schools in Palghar (India)

MILESTONES

- ✓ First year of field work
- ✓ Awareness-raising workshops on healthy hygiene habits
- ✓ Installation of handwashing stations in schools



in support of
unicef

3. DIVERSITY

Promote social integration of groups at risk of exclusion

MILESTONES

- ✓ Workplace integration of people with functional diversity
- ✓ Integration of people with intellectual disabilities
- ✓ Employment promotion for young people at risk of exclusion





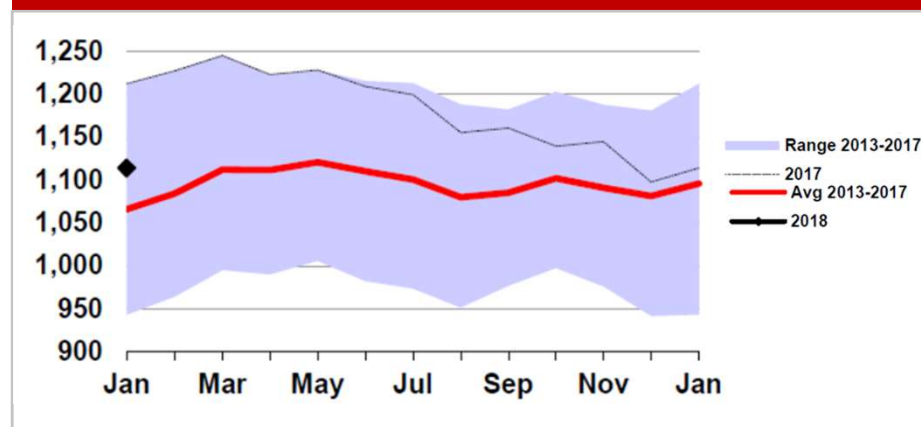
- FY 2017
- **2018 Outlook**
- Strategic Plan
- Tubacex Share

Positive macroeconomic indicators

Crude Futures (\$/bbl)



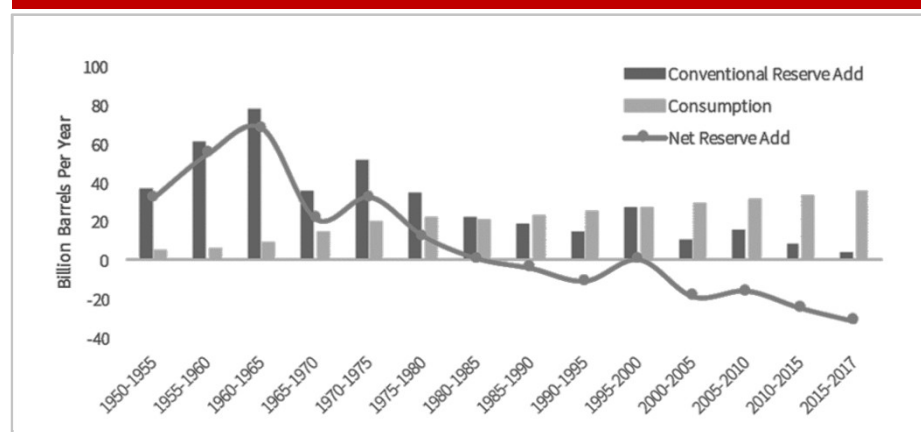
OECD crude oil stocks(mb)



Demand vs. Supply (mb/d)



Consumption vs. Reserves

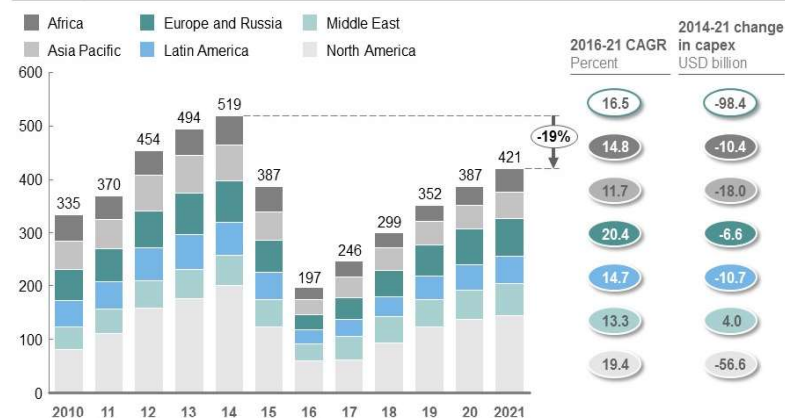


Positive macroeconomic indicators

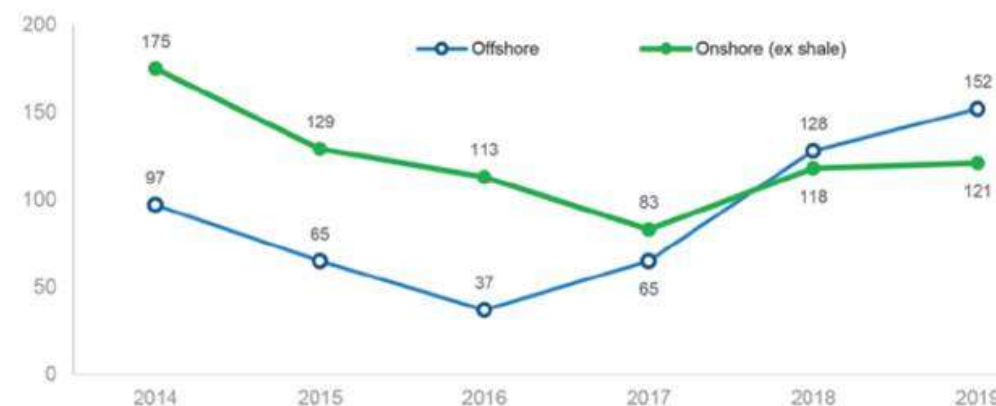
Oil production capex¹ is projected to grow by 16% through 2021 driven by rebound in the Americas, but stay depressed compared to 2014

SOURCE: McKinsey Energy

Historical and projected oil production capex
USD billion, nominal



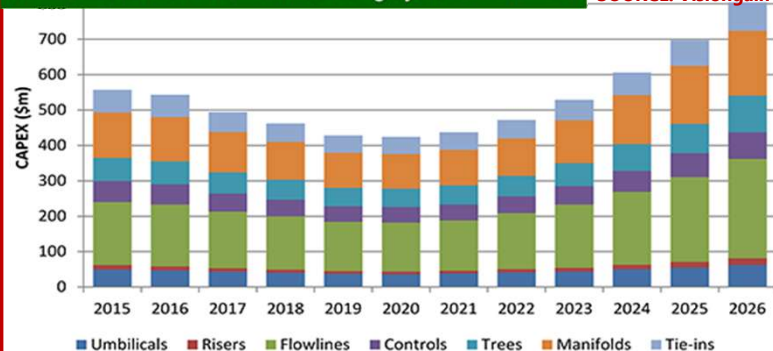
Number of project commitments by commitment year.



Source: Rystad Energy DCube

World Subsea Production & Processing Systems Hardware

SOURCE: Visiongain



SOURCE: Oil&Gas UK

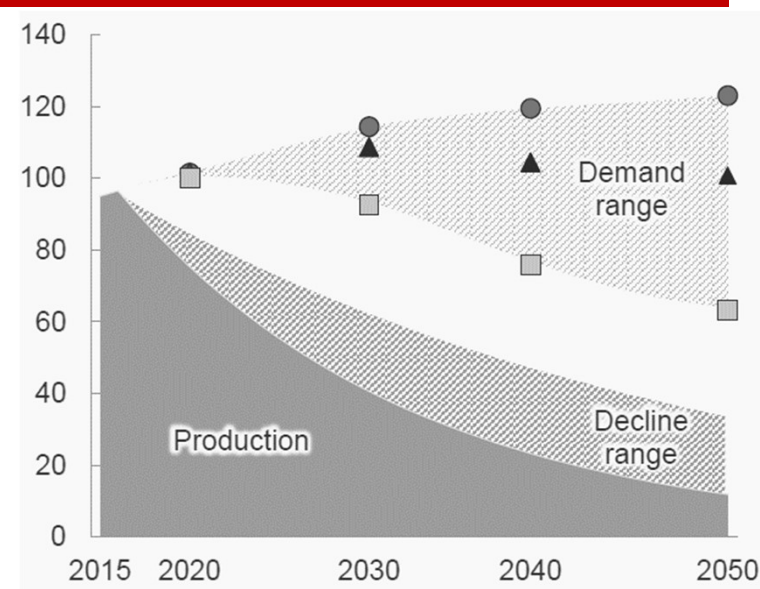
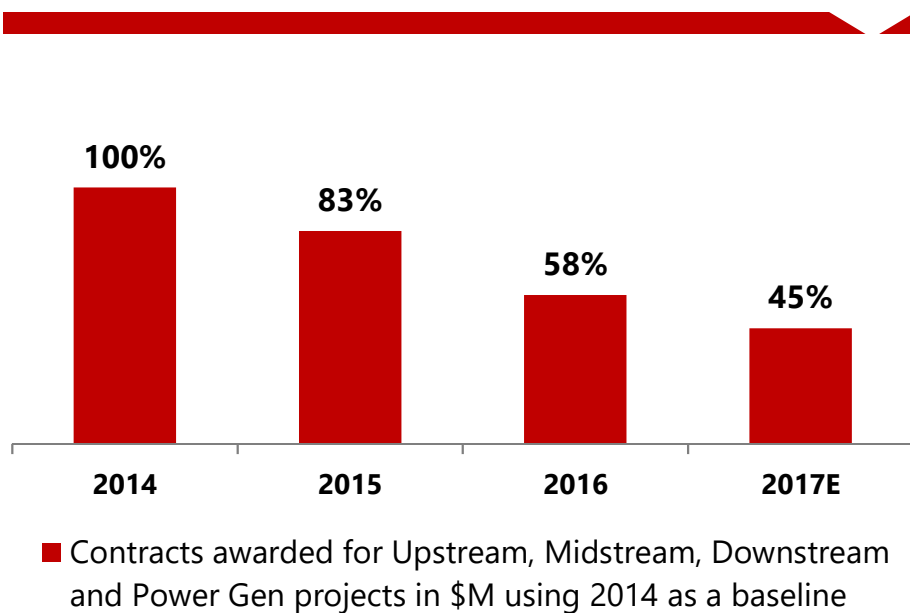


Costs in the North Sea are expected to drop to \$17 per barrel

Positive evolution of CAPEX

Recovery first evidences

1. Increase in imports in the USA
2. Increase in CAPEX in the OEM's
3. Rise in price per barrel
4. Gap in Decline Range vs. Demand Range
5. Rise in raw material prices

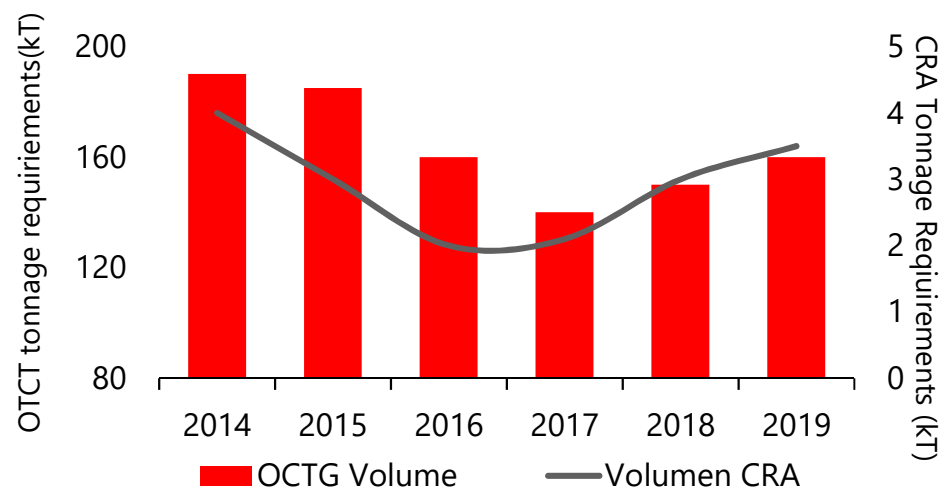


There are signs that the investment cycle is starting to turn

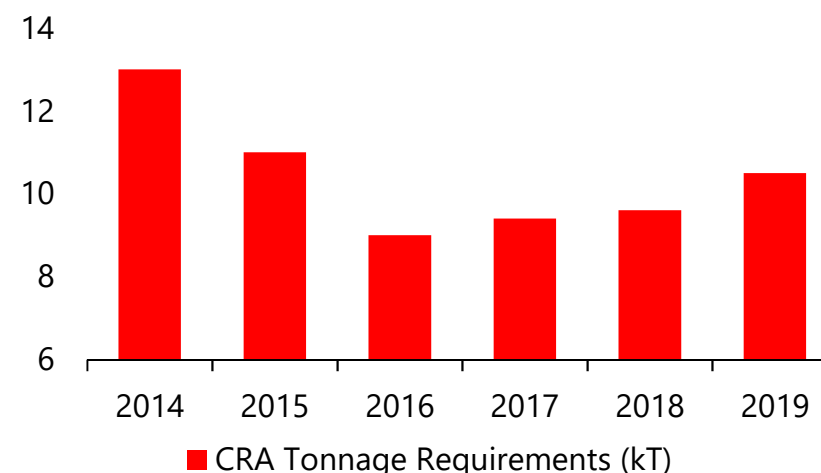
Initial signs of recovery

- The North Sea has undergone the biggest fall in percentage demand than any other region. However, this trend is starting to be reversed in 2018.
- Change in tendency in the Middle East with incremental CRA needs due to the prevalence of sour gas

North Sea OCTG & CRA Volumen Demand



Middle East OCTG CRA Volume Demand



Increase of the expected demand in CRA

* Source: Westwood, Metal Bulletin Research

Market Positioning Strategy

1



- Move **commodity** product to plants in **Asia** (India, Thailand)
- Develop sale of commodity product through own **TSS – Master Distributor** network
- Sale of **Premium** products directly to **End Users and EPC's**

2



- Offer the **largest range** of products on the market
- **Full “package”** of solutions
- Involvement in initial and final phases: from **Co-design** to assistance in **installation and maintenance**

3

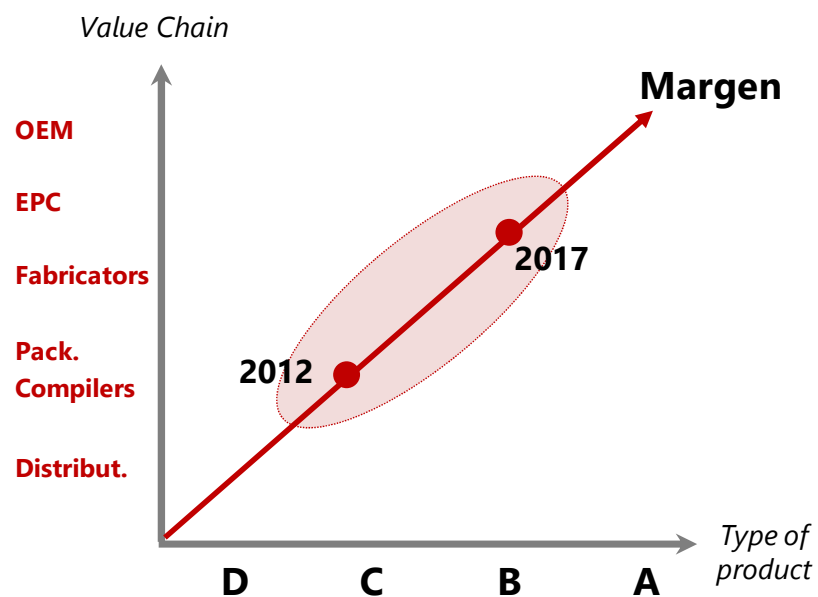


- Tendency to demand **local content** in the most important countries of the sector, to ensure multi-year framework agreements
- New plants 2018 – 2021:
 - EE.UU. II
 - Middle East

Proper product allocation by factory

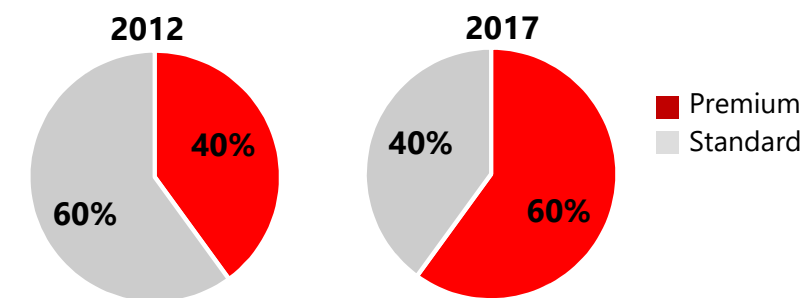
Business Strategy

Added Value



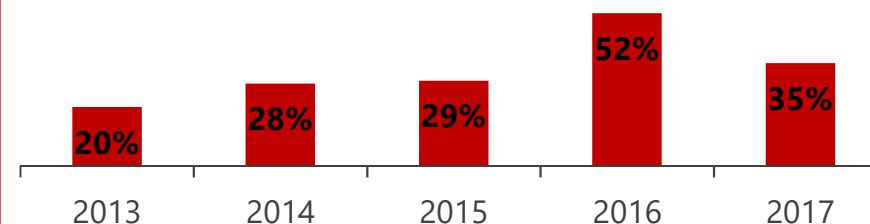
Note: the strong drop of volumes and pressure in prices experienced in 2015-2017 have significantly affected the consolidated margin of the Group

Premium Products



% in euros of Premium products over total consolidated revenues

New Products



New products refers to products industrialized since 2008

Focus on Premium segment and continuous development of new products

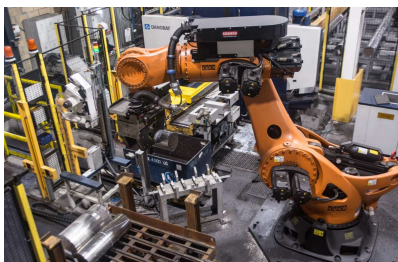
Management Strategy

1



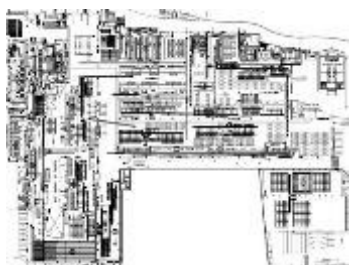
- Establish the management methodology
- New organization focusing on the Income Statement. < Cost
- New "Business Unit Trading"
- Financial Management

2



- Industry 4.0 – Big data
- Process Automation Robotization
- Use of sensorization in products
- Tube by tube traceability in production

3



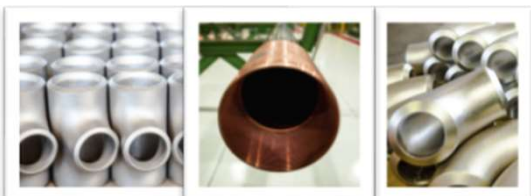
- Transformation of the Layout - Lean
- Elimination of intermediate stock
- New production processes

Productivity and Efficiency

Development Strategy

1

Connections



- Hydraulic connections
- Fittings, Tees, Cups
- Use of welding

2

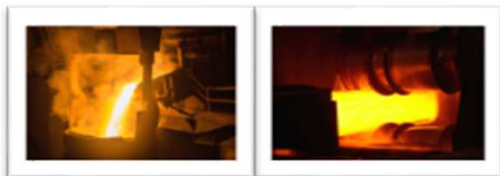
Services



- New coatings – Coatings
- Bending, welding, machining, etc.
- After-sales service Sequencing
- Product assembly services
- Testing, life expectancy testing (EIC)

3

Other developments



- New materials
- New applications

8 patents in the past three years

Innovation Strategy

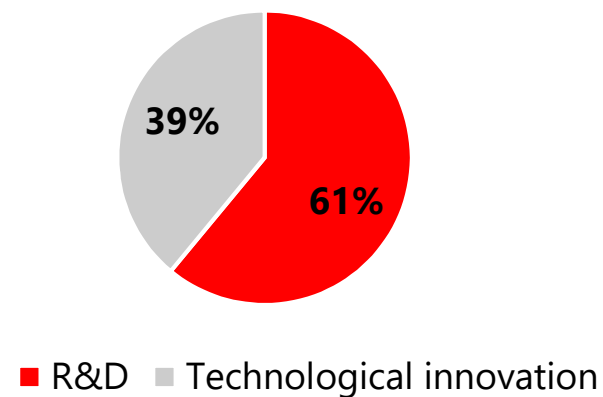
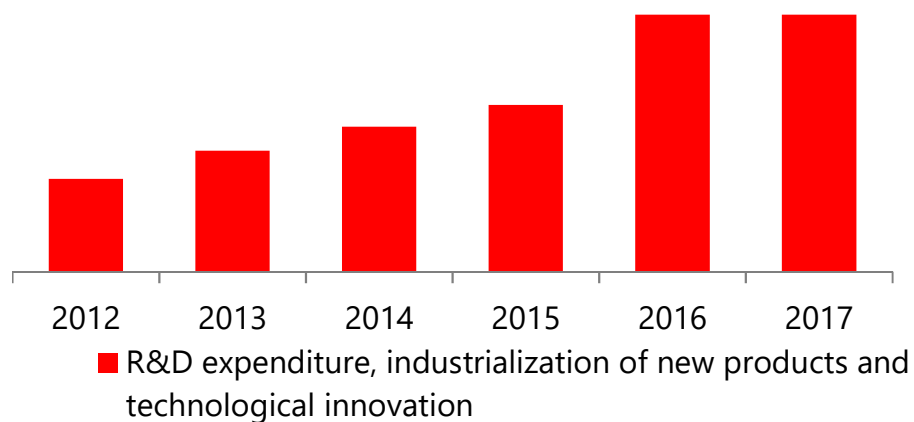
- Strategy focused on client to increase global efficiency of his projects and processes

Transforming the most demanding needs into customized solutions of high technological value developed in co-creation with customers

- Six patent applications in 2016-2017 and two more in 2018



Effort in R&D and Technological Innovation



Posicionamiento estratégico

- With our market positioning and maintaining the improvements in Productivity and Efficiency and the effort in Innovation, all under the EFQM excellence model



Our Vision:
TO BECOME A SUPPLIER OF PREMIUM TUBULAR SOLUTIONS



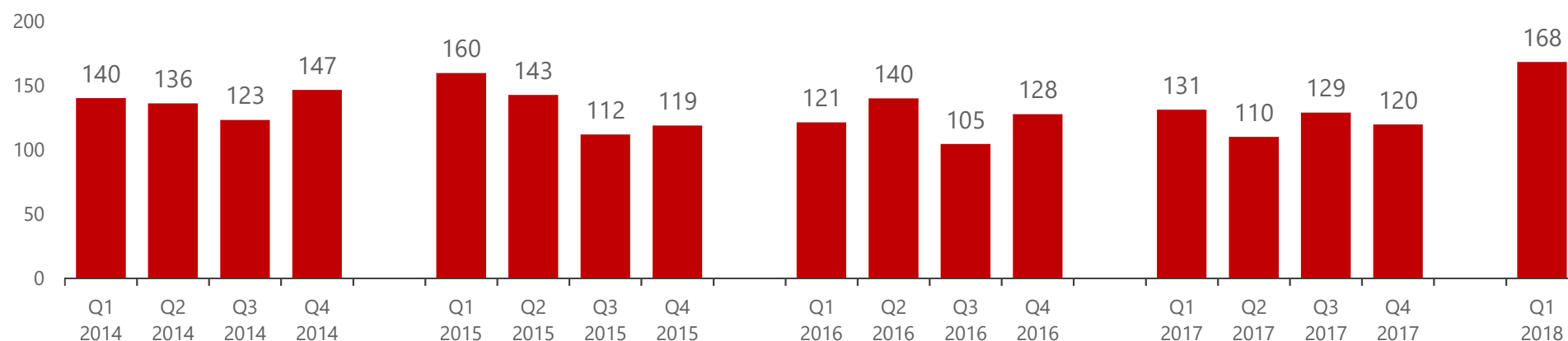
Outlook for the Year

- **Gradual** recovery of the market
- Partial recovery of the **base prices**
- Increase in the price of **raw materials**
- Development of the **contracts** awarded in 2017
- Important year for the launch of **new products / businesses**
- Good positioning for **new long-term contracts** currently under negotiation
- Intense year in the **improvement of processes and industrialization**

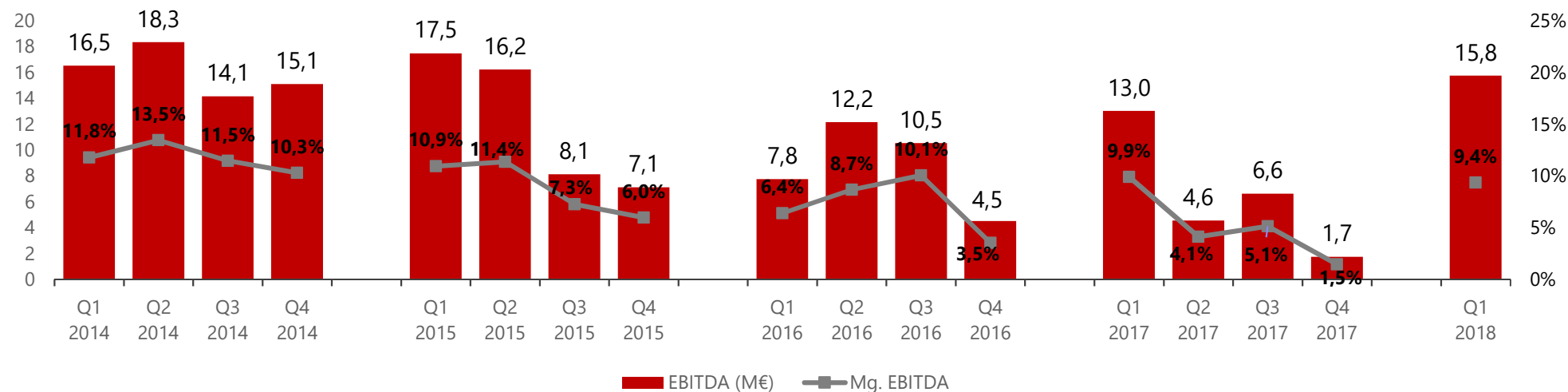
We think that the worst has passed...

Revenues and EBITDA evolution

Revenues



EBITDA



Main financials

<i>Mill.€</i>	Q1 2018	Q1 2017	% Var.
Revenues	168.5	131.3	28.3%
EBITDA	15.8	13.0	21.0%
EBITDA margin	9.4%	9.9%	
EBIT	6.5	4.6	40.5%
EBIT margin	3.9%	3.5%	
Profit Before Taxes	2.9	2.8	2.4%
PBT margin	1.7%	2.2%	
	Q1 2018	FY 2017	Var.
Net working capital	217.1	193.0	+24.0
Net working capital / sales	41.1%	39.4%	
Net Financial Debt	263.1	253.5	+9.6
Net Financial Debt / EBITDA	9.2x	9.8x	

Outlook for the Year

- Uncertainty in the execution of the order for Iran: our expectation is to be able to supply at least **until the end of the year** (November 2018)
- Reduction in the working capital as the projects are delivered, gradual reduction of the **NFD** throughout the year, **approaching a multiple of 3x**
- Results expected for the rest of the year in line with those for the Q1 2018, giving us **similar results to those prior to the start of the crisis**
- Important year for the award of **new projects** that ensure us additional growth in 2019 – 2020

Recovery to levels prior to the start of the oil crisis



- FY 2017
- 2018 Outlook
- **Strategic Plan**
- Tubacex Share

We are better positioned for recovery

	Pre Crisis 2014 (Proforma)	Crisis 2016 - 2017	Change
Revenues	750 M€	500 M€	-250 M€ (-33%)
Gross margin	370 M€ (50%)	230 M€ (46%)	-140 M€ (-38%)
EBITDA	82 M€ (12%)	35 M€ (7%)	-47 M€ (-57%)
Headcount	2.800	2.314	-486 p.
# Patents	0	7	+7
Order Intake	≈ 700 M€	≈ 1.000 M€	+300 M (+43%)
% Premium Product	40%	65%	▲ 25%
Sales to End User / EPC	35%	65%	▲ 30%

Loss of volume and reduction in prices not offset by cost reduction measures

Phases in our Strategic Plan

	Starting point	Improvement	Oil&Gas Crisis	Recovery	Strategic Target
	<u>FY 2012</u>	<u>2013-2014</u>	<u>2015-2017</u>	<u>2018 - 2019</u>	<u>2020 - 2021</u>
Product Mix (% premium over sales)	27%	36.2% Premium Products	60% Premium Products	70% Premium Products	70% Premium
Sales	n.a.	+15%	-30%	700-800M€	1,000M€
EBITDA Margin	8.6%	11.7%	7-8%	12%	13-15%
Net Debt / EBITDA	5.7x	2.4x	>3x	<3x	<3x
RoCE	5.2%	10%	<1%	10%	>10%
Working Capital / Sales	55.3%	37%	40%	35%	35%

Strategic Plan



New Perimeter set up during Crisis

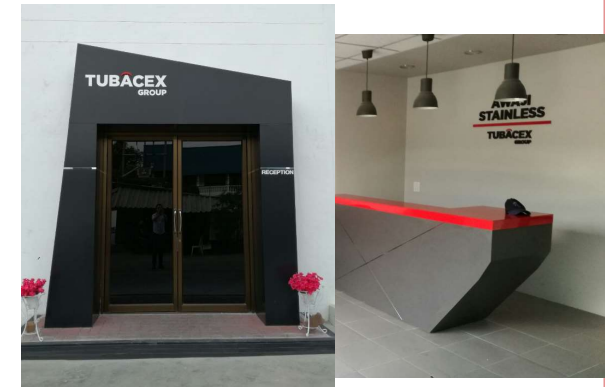
IBF (Italy)



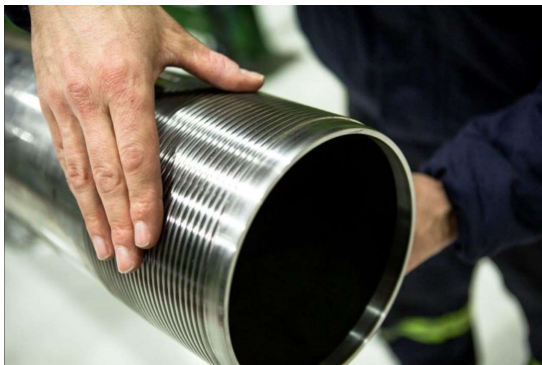
Prakash (India)



Awaji (Thailand)



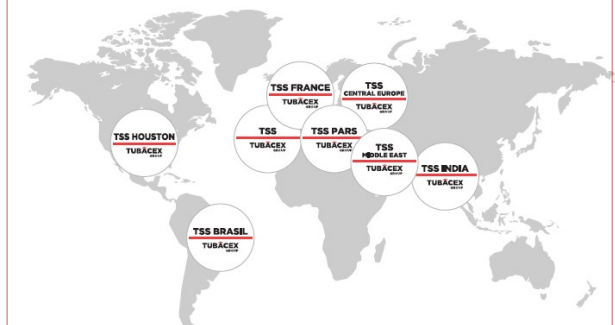
Tubacex Upstream



Tubacex Services

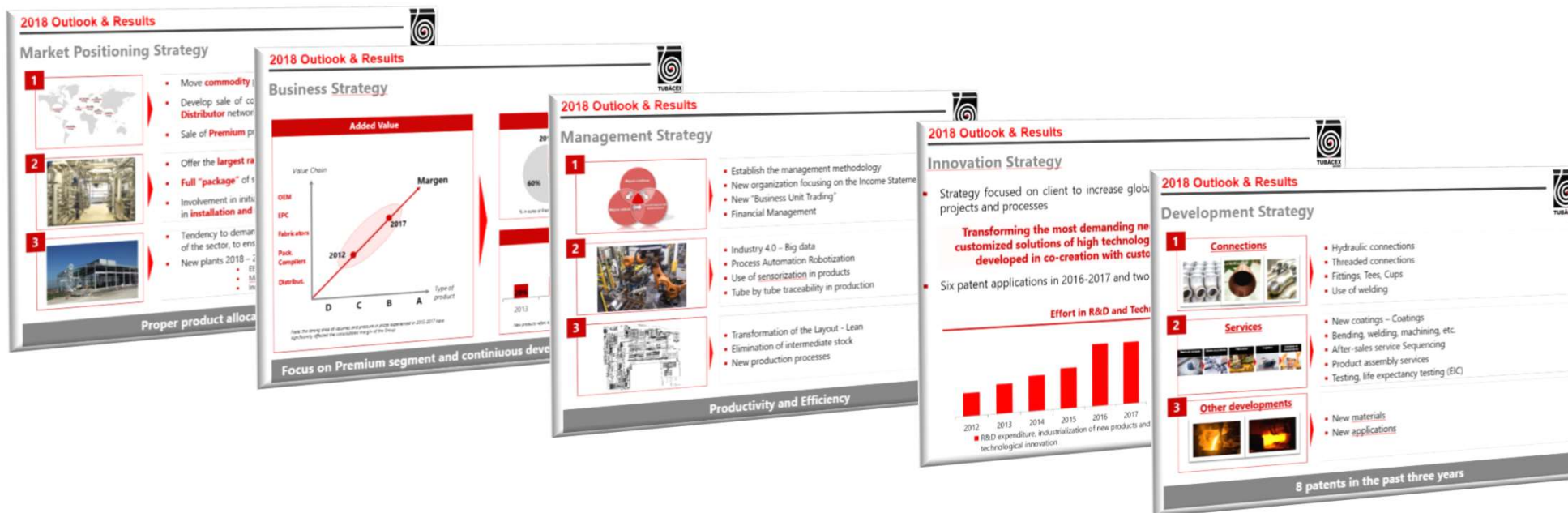


Tubacex Service Solutions

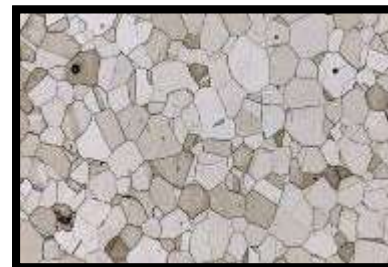
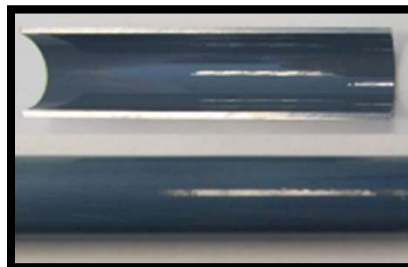
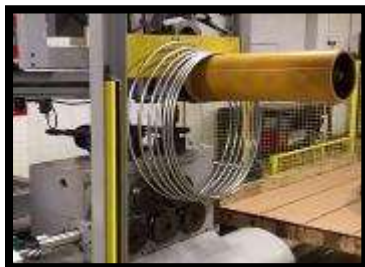


Strategic Plan

Significant advance in market positioning



New products, services and materials



Strategic Objectives 2020

1

Continue positioning TUBACEX as a **global supplier of tubular solutions**



SUPPLIER OF PREMIUM TUBULAR SOLUTIONS

2

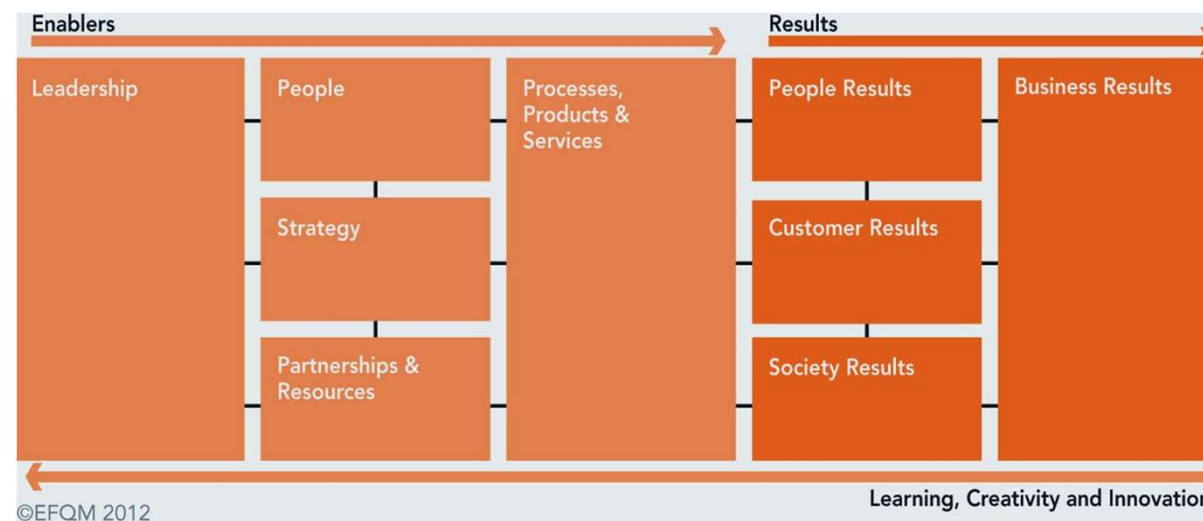
Reduction of the volatility diversifying risks

- Market
- Product
- Sector
- Raw Materials
- Geographic Diversification
- Correct Product Allocation
- Increase in non-oil sales

Strategic Objectives 2020

3

Obtain a **level of excellence above 500 in the EFQM model** (Silver Q for the management model is 400), with all of the results above 50% in both internal and external audits



4

Sustainable and profitable growth that takes us to attractive financial ratios for the financial markets

Strategic Plan 2016 – 2021: Financial Objectives

	Revenues	1,000 M €
	EBITDA Margin	15%
	NFD /EBITDA	2-3x
	Net Working Capital / Sales	35%

INTERNAL PROJECTS

- Organic growth
- Commercial positioning
- TSS- full development of global logistics
- Fully assembled tubular systems
- Industrial plans
- Innovation plans
- Costs optimization
-

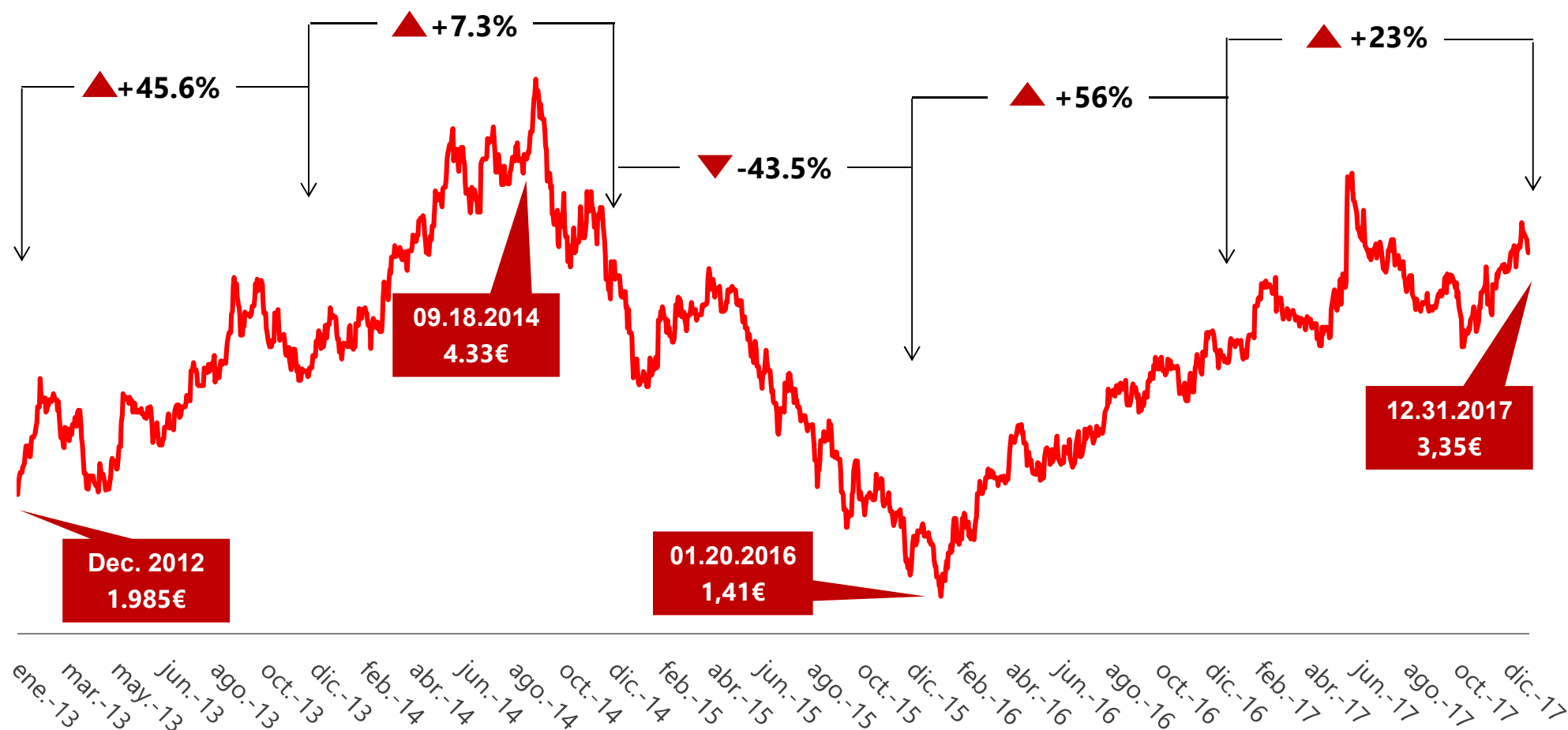
EXTERNAL PROJECTS

- Development of testing capabilities (EIC)
- Agreements with engineering partners
- M&A operations to acquire complementary products and services



- FY 2017
- 2018 Outlook
- Strategic Plan
- **Tubacex Share**

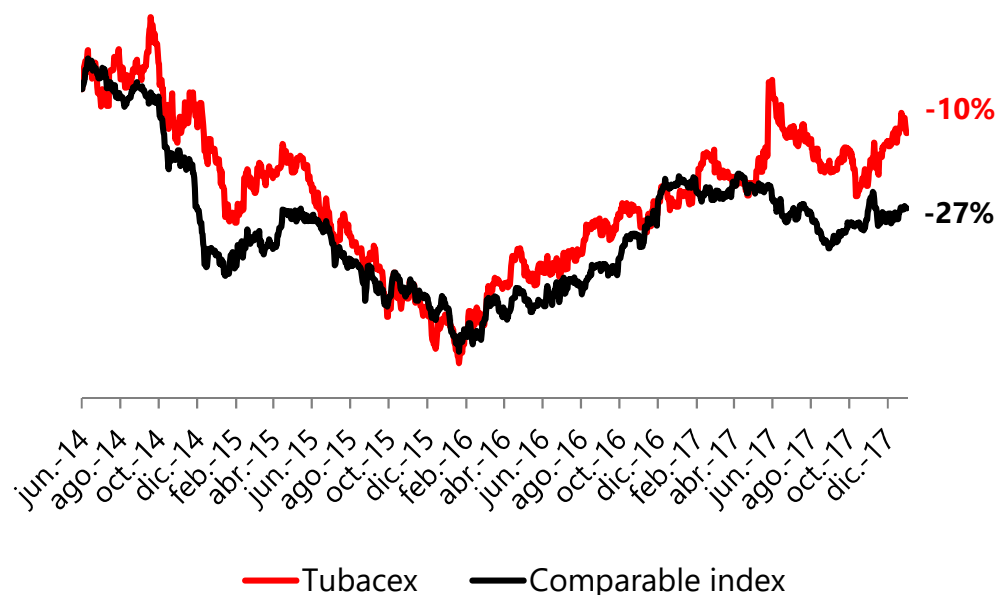
Share's evolution



Good performance of the share after the significant drop in 2015

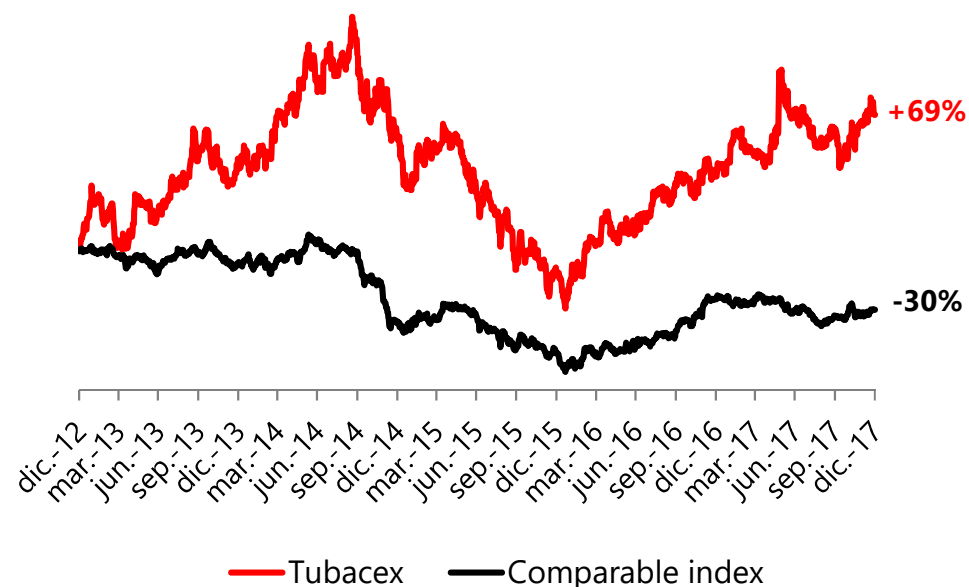
Share's evolution

Evolution from June 2014



Since the oil crisis beginning the performance of TUBACEX's share has been better than the sector's performance

Evolution from 2013



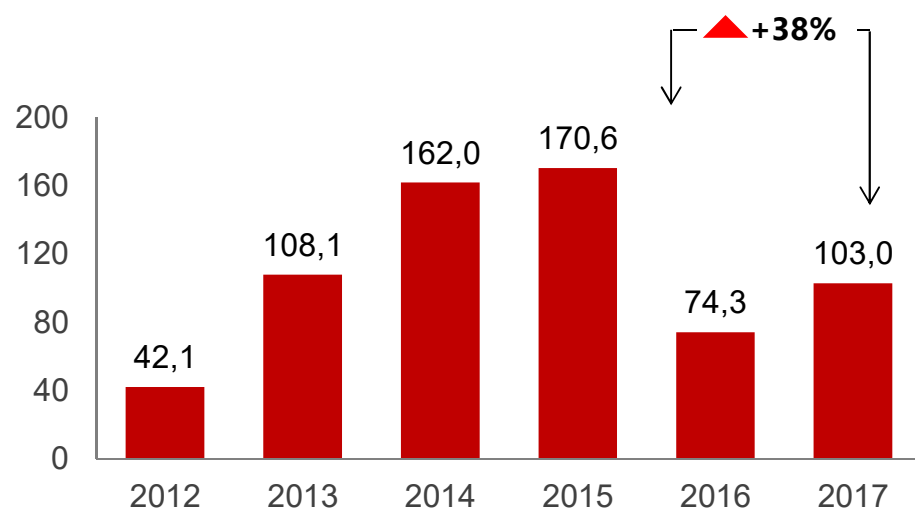
Since the Strategic Plan 2013-2017 launching the share has increased by 69%

Better performance than the sector

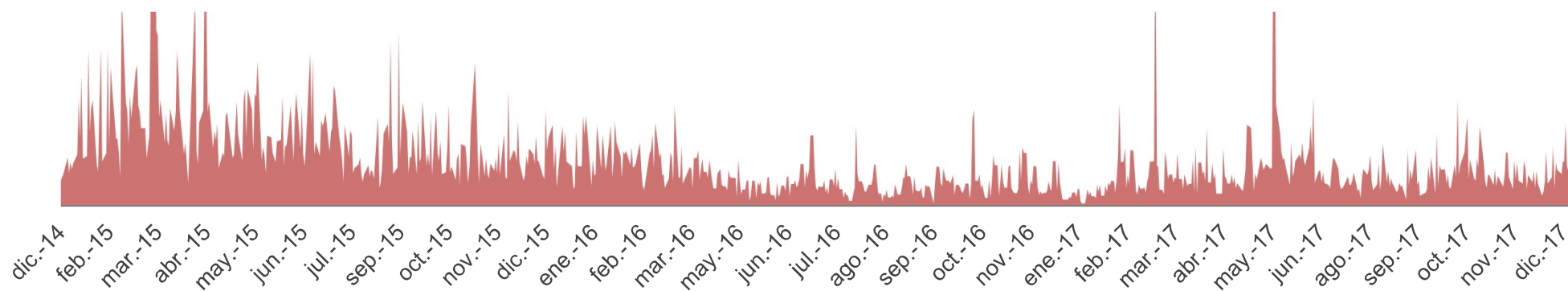
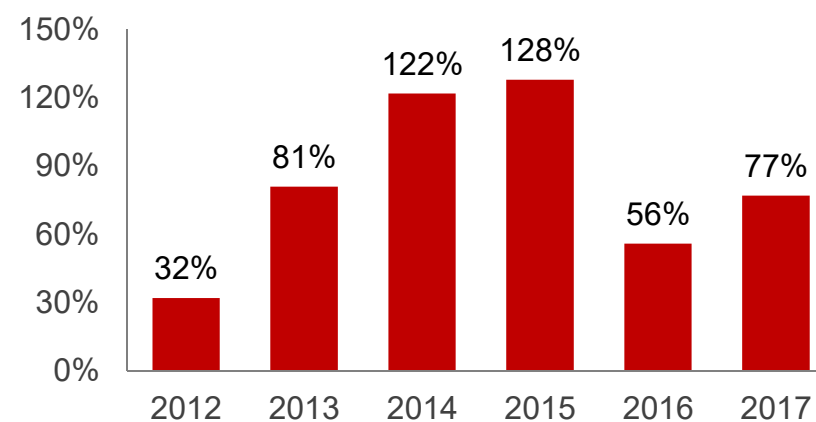
Note: comparable index shows the evolution of the share price of the main oil services companies

Liquidity

Traded shares (mill. of shares)



Capital rotation(%)

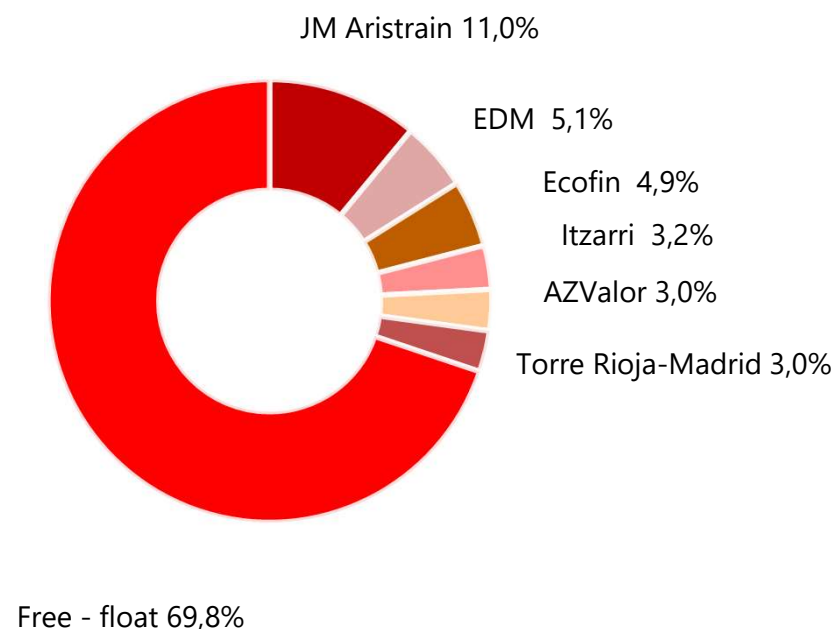


Other key matters

Relationship with Investors



Estructura Accionarial



Stable shareholder structure with positive market assessment

Source: Spanish Securities Exchange Commission (CNMV) on May 11,



THANK YOU