



Informe Anual  
**2014**  
Annual Report

# Junta General de Accionistas

27 de mayo de 2015



- 1. EJERCICIO 2014**
- 2. PERSPECTIVAS 2015**
- 3. SITUACION P.E. 2013-2017**
- 4. TUBACEX EN BOLSA**



**EJERCICIO  
2014**

## Valoración general del ejercicio

### Gestión

- Mejora de volúmenes y de mix en la primera mitad del año
- Aumento de cuota de mercado en Productos Premium
- Aumento significativo de la competitividad de las plantas
- Mejora significativa de resultados y reducción de deuda
- Aceleración del proceso de homologaciones con clientes
- Incorporación del eje de crecimiento orgánico e inorgánico
- Firma de convenio colectivo España
- Compromiso y aumento del dividendo
- Profundización en EFQM y autoevaluación

### Mercado

- **Primer Semestre:**
  - Crecimiento de la demanda de Productos Premium
  - Buen comportamiento del mercado de proyectos
  - Reducción del mercado de distribución
- **Segundo Semestre:**
  - Caída importante del precio del petróleo
  - Reducción de inversión en sector energético
  - Ralentización de la entrada de pedidos
- **Materias Primas:**
  - Caída continuada del precio de las materias primas (níquel)



Ejercicio con comportamientos muy diferenciados

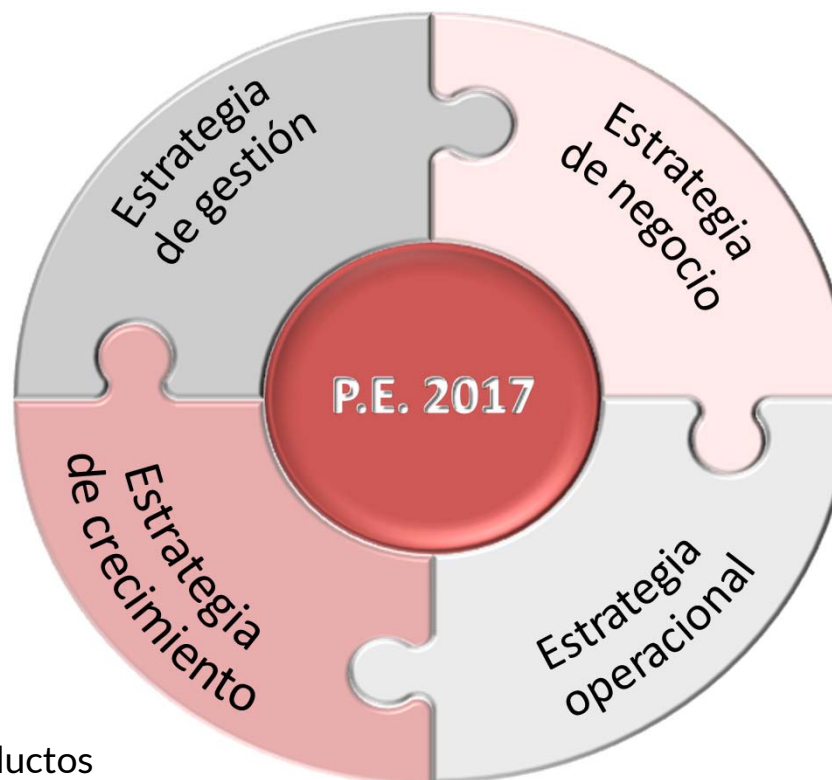
# Enfoque de Gestión 2014

## 4. Estrategia de Gestión

- Excelencia operacional con responsabilidad de plantas en P&L
- Gestión por procesos
- Alineación de objetivos en toda la organización
- Descentralización de funciones

## 3. Estrategia de Crecimiento

- Crecimiento orgánico
  - Mayor valor añadido
  - Servicios complementarios
- Crecimiento inorgánico
  - Ampliación de gama de productos
  - Complementariedad / sinergias



## 1. Estrategia de Negocio

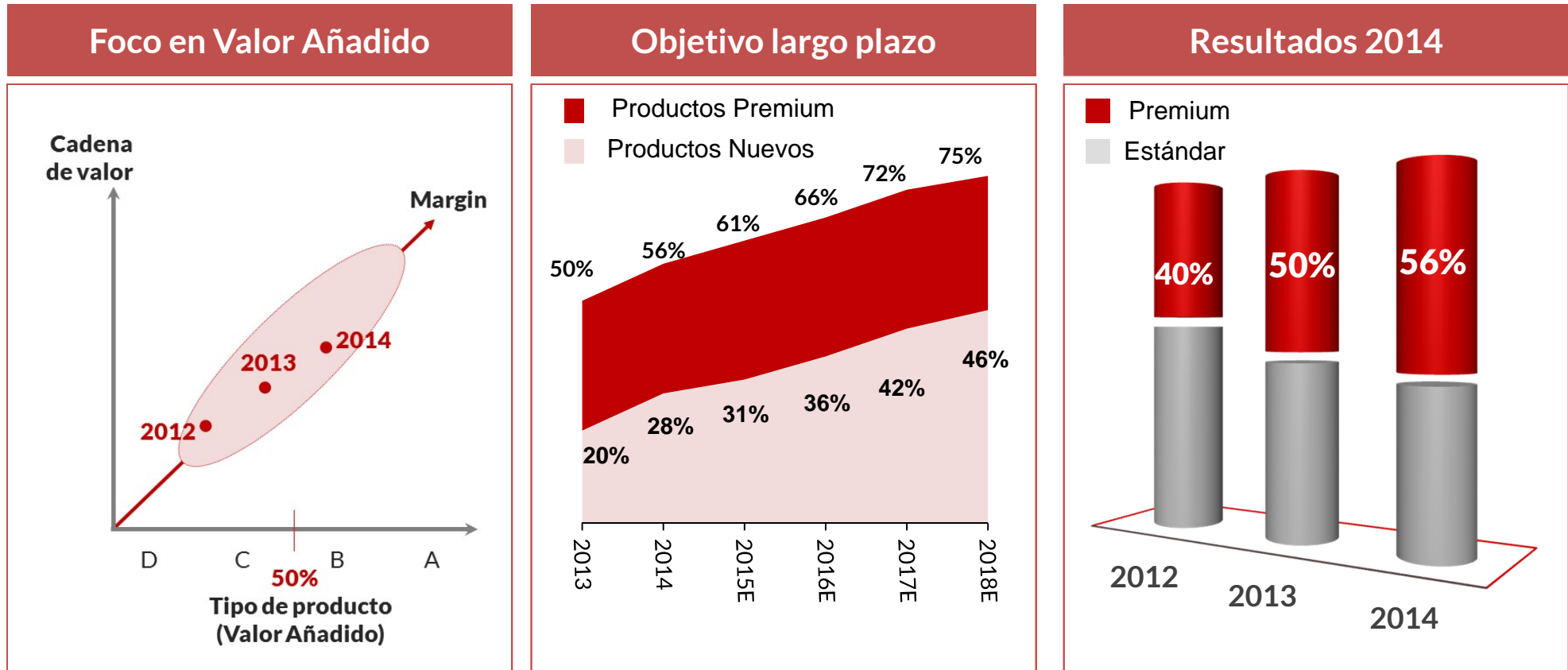
- Mercados
- Clientes / Cadena de Valor
- Productos Premium

## 2. Estrategia Operacional

- TxPS (mejora continua)
- Participación / Involucración
- Ciclo PDCA con despliegue de objetivos a más de 150 personas

Enfoque de gestión basado en cuatro ejes

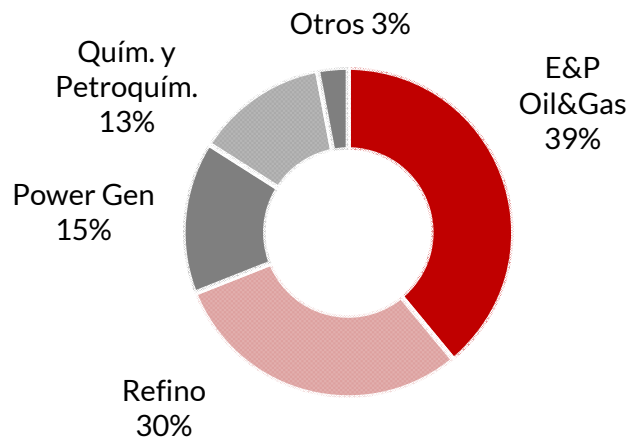
## 1. Estrategia de negocio



Incremento de las ventas de Productos Premium

## 1. Estrategia de negocio. Producto.

### Desglose de Ventas\*

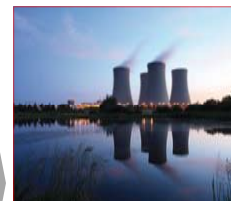


### Estrategia por segmento



#### E&P Oil&Gas

- Incremento del 30% del volumen de ventas
- Homologación con Total, API Q1, etc.
- Posicionamiento como proveedor de soluciones
- Incremento de ventas de tubos para umbilicales
- Otros productos (i.e. Manifolds, flowlines)



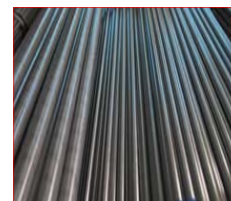
#### Power Gen

- Introducción de nuevos desarrollos (i.e. shotpeening)
- Entrada en el mercado japonés
- Puesta en valor propuesta de gama (IBF)



#### Donstream Oil&Gas

- Reforzar posicionamiento en EPC / End-User
- Poner en valor propuesta de ampliación de gama



#### Otras aleaciones

- Incorporación de nuevas aleaciones
- Aumentar cuota de mercado en fertilizantes
- Análisis nuevos sectores (i.e. auto, aéreo)

**Posicionamiento fuerte en Oil&Gas y Energía**

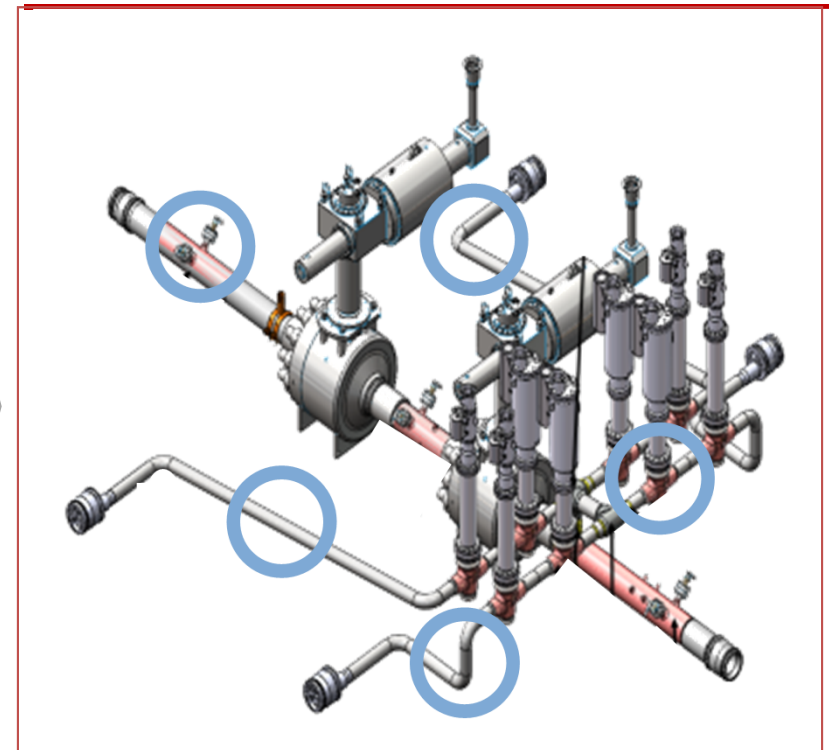
\* Ventas del mercado de Proyectos

# 1. Estrategia de negocio. Proveedor de soluciones

## PRIMER FABRICANTE DEL MUNDO

- Primer fabricante del mundo abarcando la gama más amplia de tubo y fitting Premium
- Aprovechamiento de sinergias derivadas de nuevas adquisiciones
- Colaboración con los clientes ofreciéndoles la mejor solución
- Desarrollo de TUBACEX Service Solutions para aumentar el servicio al cliente

### Estrategia de diversificación



Gama única del mercado en el segmento Premium de tubo y fitting



## 1. Estrategia de negocio. Mercado

### Estrategia geográfica

#### Asia

- Mejorar posicionamiento comercial
- Establecimiento industrial
- Enfoque especial Oil&Gas en Middle East

#### EE.UU.

- Incrementar cuota de mercado en OCTG / Downhole
- Fortalecer posicionamiento en Golfo de México

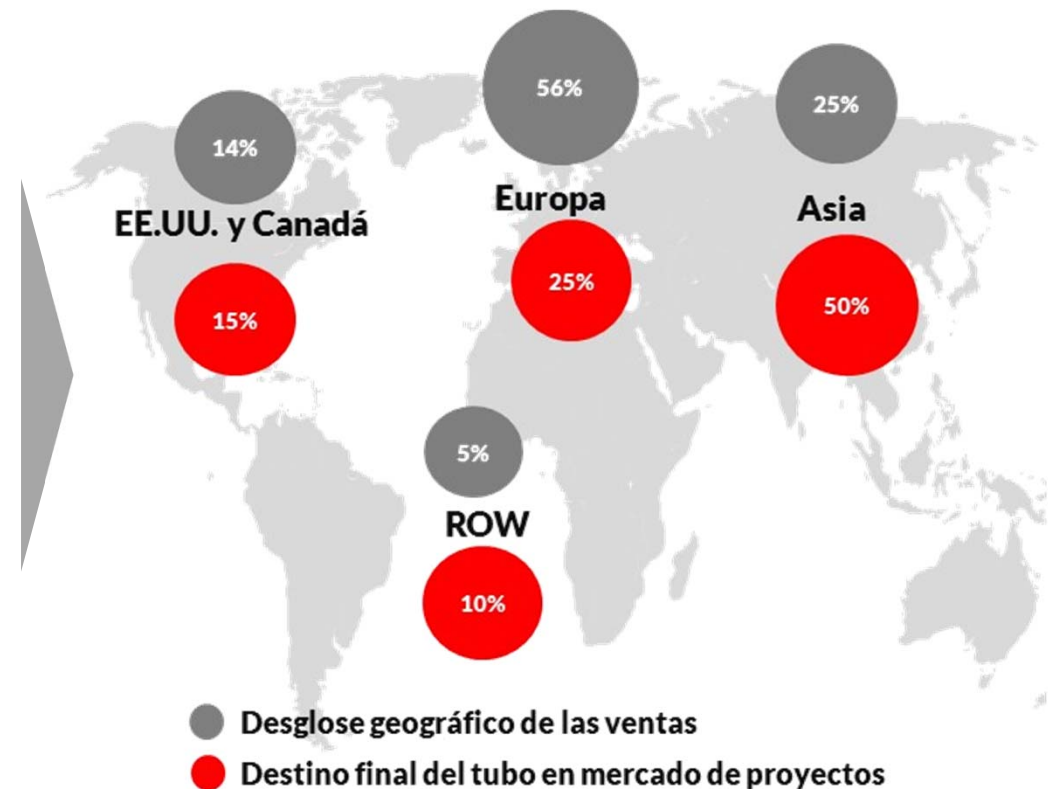
#### Europa

- Incrementar presencia en Mar del Norte / Oil&Gas
- Posicionamiento en Urea
- Desarrollo de TSS para Downstream

#### Resto del Mundo

- Aumentar cuota de mercado en Brasil
- Posicionamiento en África en productos SURF

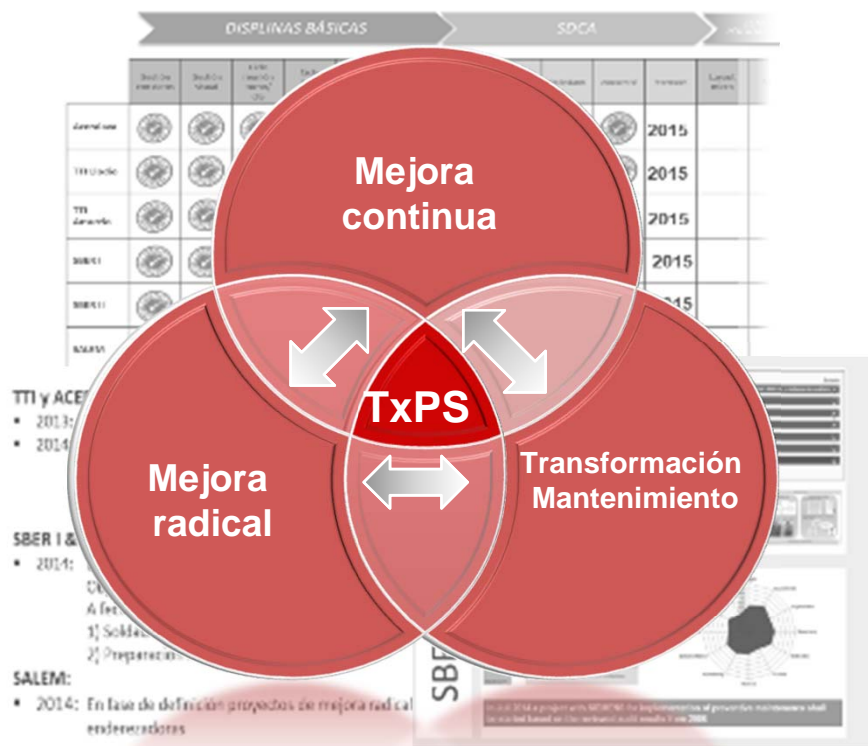
### Desglose geográfico de Ventas



Fuerte presencia en los mercados de mayor crecimiento

## Estrategia Operacional

### Enfoque integral de mejora



### Hitos 2014

#### Mejora continua

- Sustancial mejora de productividad en todas las compañías
- Mejora significativa en la utilización de materia prima (MauM)

#### Mejora radical

- Lanzados proyectos de mejora radical con mejoras logradas en todas las plantas
- Estandarización de mejores practicas

#### Transformacion Mantenimiento

- Mejora en calidad y coste de mantenimiento
- Aumento de OEE y fiabilidad de maquinas criticas
- Implantación de mantenimiento autónomo

Avance en los tres principales ejes de la excelencia operacional

### Roadmap de implantación TxPS

### Resultados 2014



	TxPS B					TxPS I				TxPS II		
	Safety	Gestión con datos	Gestión Visual	Ciclo turno/día	Mejoras radicales	Mto autónomo	5S	VSM	Proy. Estandarización	SMED	Kanbanbar	Cell
Aceralava	✓	✓	✓	✓	✓	2015	2015	✓	✓	✓	✓	2016
TTI Llodio	✓	✓	✓	✓	✓	2015	2015	✓	✓	✓	✓	2015
TTI Amurrio	✓	✓	✓	✓	✓	2015	2015	✓	✓	✓	✓	2015
SBER I	✓	✓	✓	✓	✓	2015	2015	✓	2015	2015	2015	2016
SBER II	✓	✓	✓	✓	✓	2015	2015	✓	2015	2015	2015	2016
Salem	✓	✓	✓	✓	✓	2015	2015	✓	2015	2015	2015	2015
TTA	✓	✓	2015	2015	2015	2016	2016	2015	2016	2016	2016	2017
TSS Cantabria	✓	2015	2015	2015	2015	2016	2016	2015	2016	2016	2016	2017
IBF I	✓	2015	2015	2015	2015	2016	2016	2015	2016	2016	2016	2017
IBF II	✓	2015	2015	2015	2015	2016	2016	2015	2016	2016	2016	2017
Prakash	2015	2015	2015	2015	2015	2016	2016	2015	2016	2016	2016	2017

**Reunión turno**

Juntos hacia la excelencia

gestión con datos, panel visual, reunión turno

**¿Y tú cómo ESCRAS?**

Juntos hacia la excelencia

**ENTRE TODOS SEGURIDAD ANTE TODO**

Juntos hacia la excelencia



**CEDAC: PESCADOR SOLUCIONES**

Juntos hacia la excelencia

**ENTRE TODOS SEGURIDAD ANTE TODO**

Comunicando riesgos potenciales evitamos males mayores

Juntos hacia la excelencia

**TxPS Mejora Focalizada**

Juntos hacia la excelencia

## Estrategia de Crecimiento

### Crecimiento

**Objetivo:** Convertirnos en **Proveedor de Soluciones de Referencia** en el sector energético

**Guías:**

- Crecimiento orgánico e inorgánico
- Orientación hacia la generación de valor
- Búsqueda de complementariedad y/o sinergias
- Compromiso de ratio mantenimiento de ratio de endeudamiento de 2-3x EBITDA
- Procesos de integración factibles

#### IBF

TUBACEX GROUP



- Refuerzo posición competitiva
- Oferta combinada de tubos y fittings
- Fabricante con gama dimensional más amplia
- Fábricas en Italia y China

#### TUBACEX SERVICES

TUBACEX GROUP



- Proyecto Greenfield en Cantabria
- Oferta de Servicios de valor añadido

#### TUBACEX PRAKASH

TUBACEX GROUP



- Refuerzo posicionamiento en mercados de rápido crecimiento
- Recuperación de competitividad en determinados rangos
- Planta en India

#### TUBACEX SERVICE SOLUTIONS

TUBACEX GROUP



- Master Distributor
- Consolidación de todos los centros de servicios del Grupo en una unidad orientada a la optimización de la producción y venta del producto estándar

**Hemos alcanzado nuestro perímetro estratégico**

## Estrategia de gestión

### Enfoque del despliegue

- Implementación y conexión de los ciclos de gestión desde comité dirección hasta áreas TxPS
- Mejora en la gestión con datos, P&L y redefinición de cuadros de mando
- Despliegue de herramientas de control y mejora a todos los profit centers
- Definición de arquitectura para sistema de gestión y validación de mapa de procesos único
- Implementación de organización matricial y lanzamiento de equipos transversales
- Concluido primer ciclo de revisión y mejora de modelo de gestión

#### Ciclos de gestión

- Implementación de ciclos de gestión:
  - Turno / día / mes / semana / plan gestión / ciclo estratégico
- Mayor estandarización y PDCA desplegado a mas de 180 personas



Ciclo	Etapa	Resumen
Strategic Cycle	Plan	Strategic Plan
Strategic Cycle	Do	Strategic Plan
Strategic Cycle	Check	Strategic Plan
Strategic Cycle	Act	Strategic Plan
Strategic Cycle	Review	Strategic Plan
Strategic Cycle	Update	Strategic Plan
Strategic Cycle	Monitor	Strategic Plan
Strategic Cycle	Control	Strategic Plan
Strategic Cycle	Improve	Strategic Plan
Strategic Cycle	Optimize	Strategic Plan

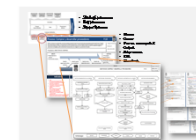
#### Data management

- Herramientas analíticas a distintos niveles: financiero, operaciones, etc.
- KPIs definidos para cuadro de mandos global
- Estandarización de reportes



#### Gestión por procesos

- Definición de arquitectura corporativa y mapa de procesos único
- Despliegue global de mejores prácticas y estandarización



#### Organización orientada a resultados

- Avance en la implementación de nueva organización y foros iniciados
- Puestos y responsabilidades corporativas definidas



#### Revisión y mejora del sistema

- Formación y auto-evaluación de "Key People"
- Introducción de acciones en plan estratégico 2015
- Evaluación e informe EFQM



Implantación continua de herramientas de gestión avanzada



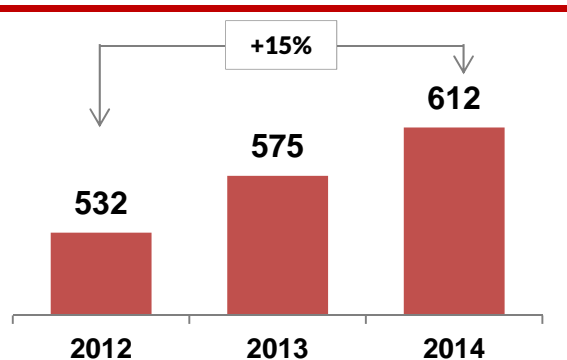
### Principales magnitudes financieras

<i>Mill.€</i>	2013	2014	%
Ventas	554,1	546,7	-1,4%
<b>EBITDA</b>	<b>51,3</b>	<b>64,1</b>	<b>25,1%</b>
<b>Margen EBITDA</b>	<b>9,3%</b>	<b>11,7%</b>	
EBIT	31,5	43,7	38,5%
Margen EBIT	5,7%	8,0%	
Beneficio Antes de Impuestos	16,6	32,6	96,6%
Margen sobre ventas	3,0%	6,0%	
<b>Beneficio Neto</b>	<b>15,0</b>	<b>23,8</b>	<b>58,3%</b>
<b>Margen Neto</b>	<b>2,7%</b>	<b>4,3%</b>	
Capital Circulante	217,6	202,4	-7,0%
Deuda Financiera Neta	194,6	151,5	-22,1%
<b>Deuda Financiera Neta / EBITDA</b>	<b>3,8x</b>	<b>2,4x</b>	
Generación de caja bruta	128,0	79,3	

**Mejora importante de resultados y márgenes**

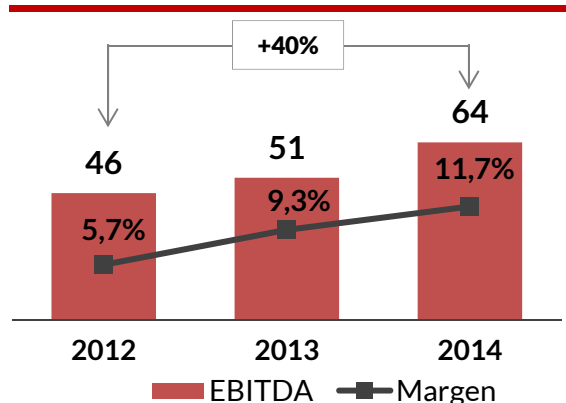
## Evolución de las principales partidas

### Ventas (M€)\*

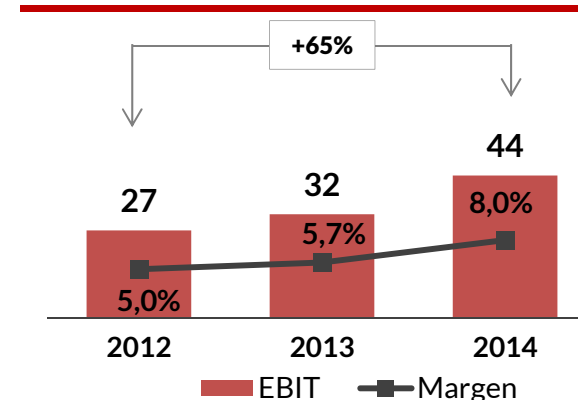


\* Ventas a níquel de 2012

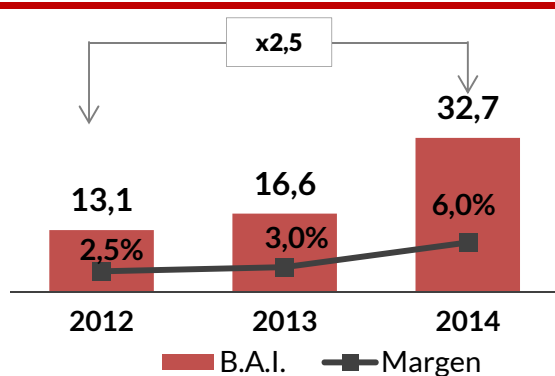
### EBITDA (M€)



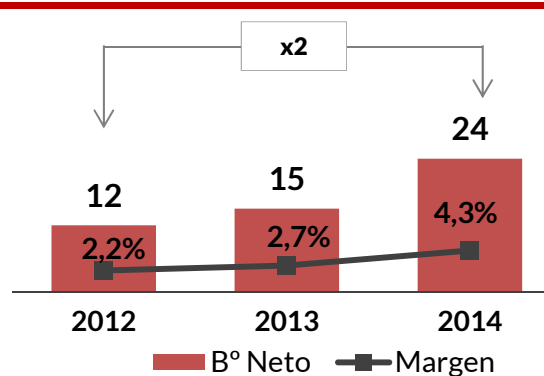
### EBIT (M€)



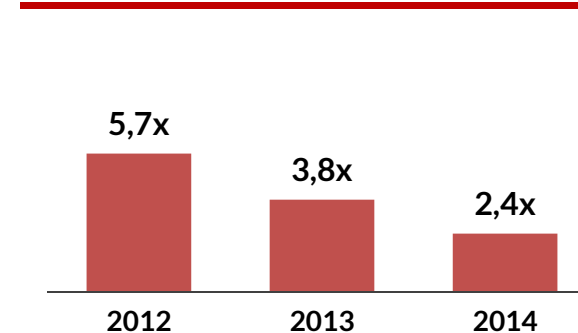
### B.A.I. (M€)



### Beneficio Neto (M€)



### DFN / EBITDA

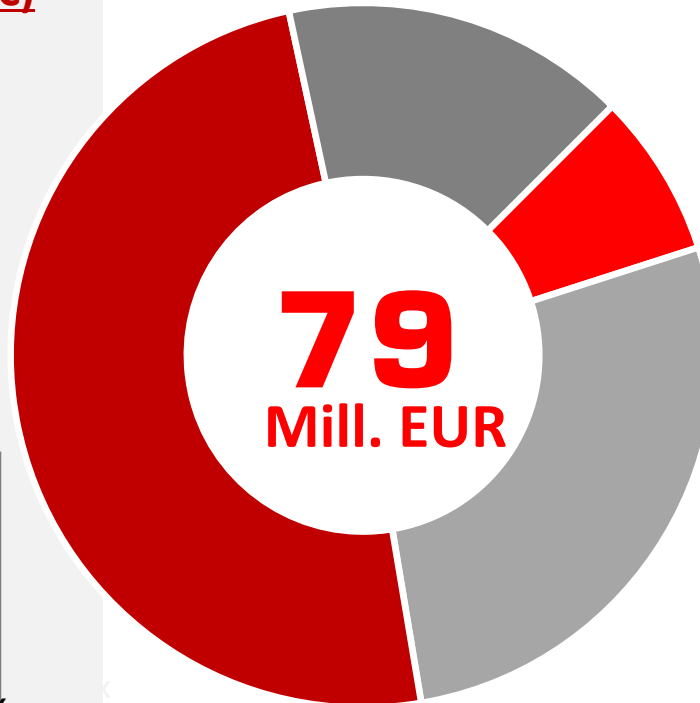
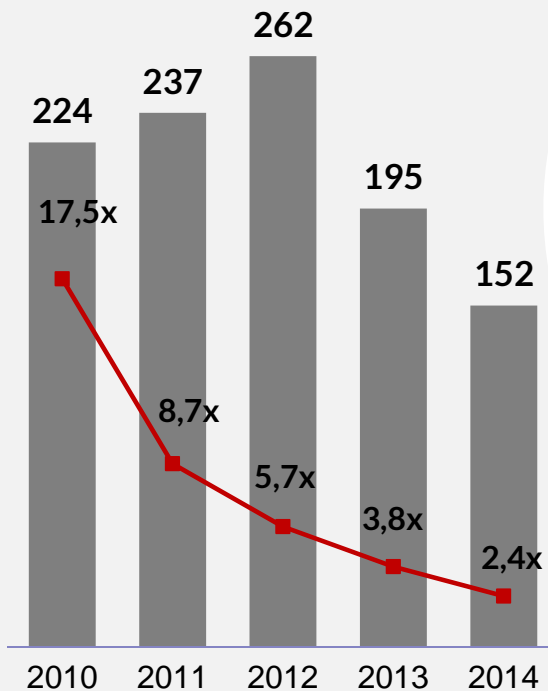


**Mejora significativa de resultados en la Fase I**

## Generación de caja positiva

### Reducción de deuda (43,1M€)

- Mejora de la estructura financiera



### CASH OUT

#### Otros

- Intereses
- Impuestos

#### Dividendos

- Compromiso con la remuneración del accionista. Pay Out del 40%

#### Inversiones (23,9M€)

- Inversiones con retornos cortos
- Inversión en plan industrial y optimización de procesos

**Generación de 79 Mill.€ de caja bruta**

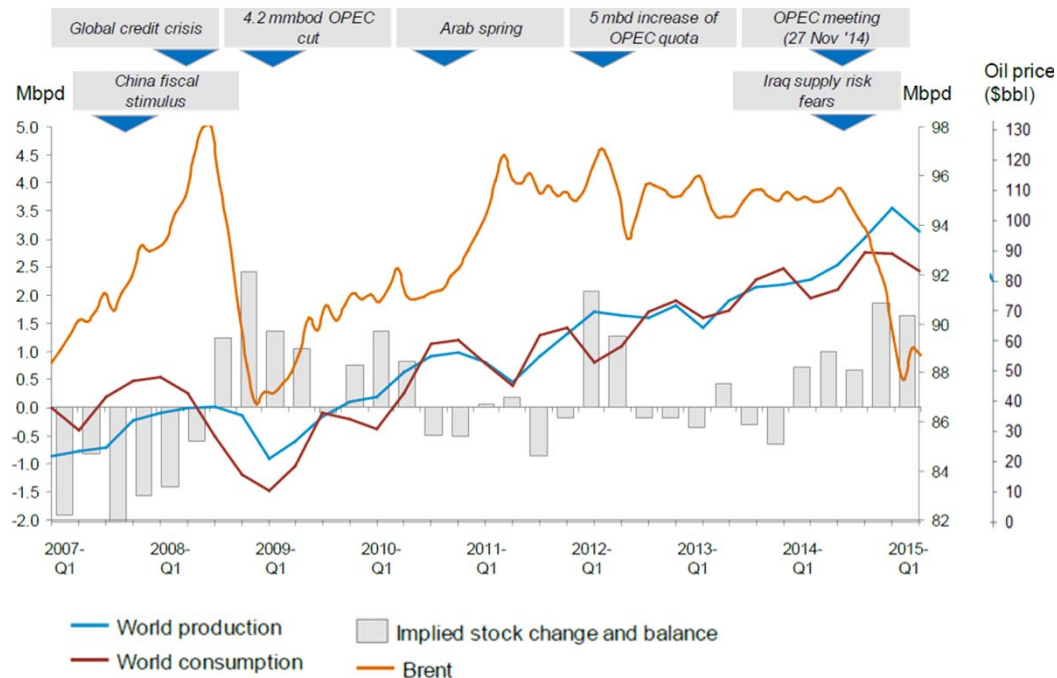




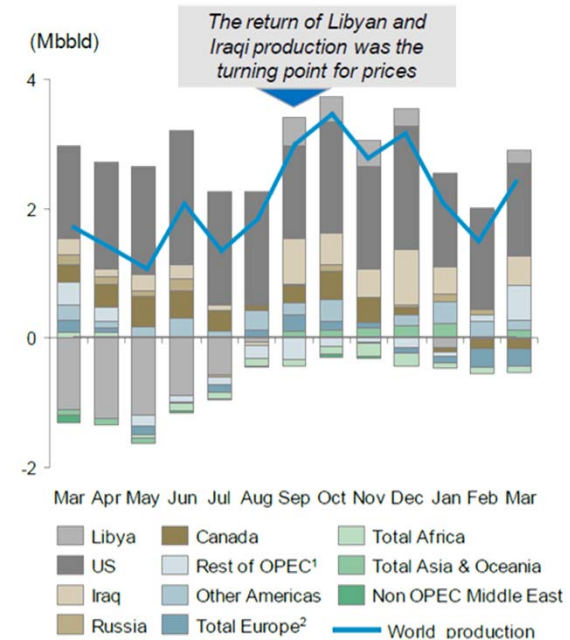
**PERSPECTIVAS  
2015**

## Crisis en el sector del petróleo

- Caída del precio del petróleo en la segunda parte del año tras un periodo de estabilidad
- Aumento de la oferta provocada por récord de suministro de EE.UU., no recortes de OPEP y re-entrada en el mercado de Irak y Libia
- Ralentización del consumo por crecimiento menor del esperado en economías emergentes y recuperación débil en Europa



Year on year world liquids production growth, Mar 2014 – Mar 2015

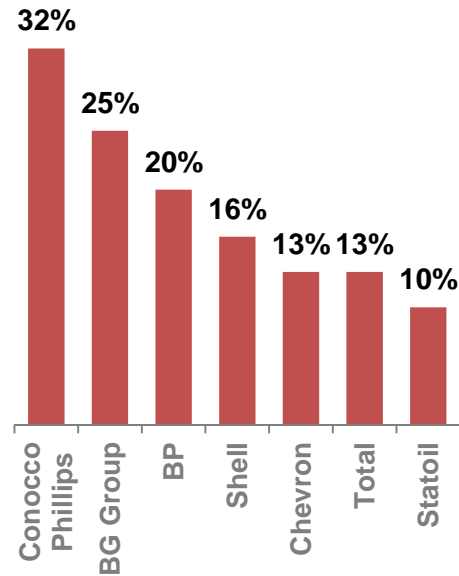


## Caída significativa del precio del petróleo

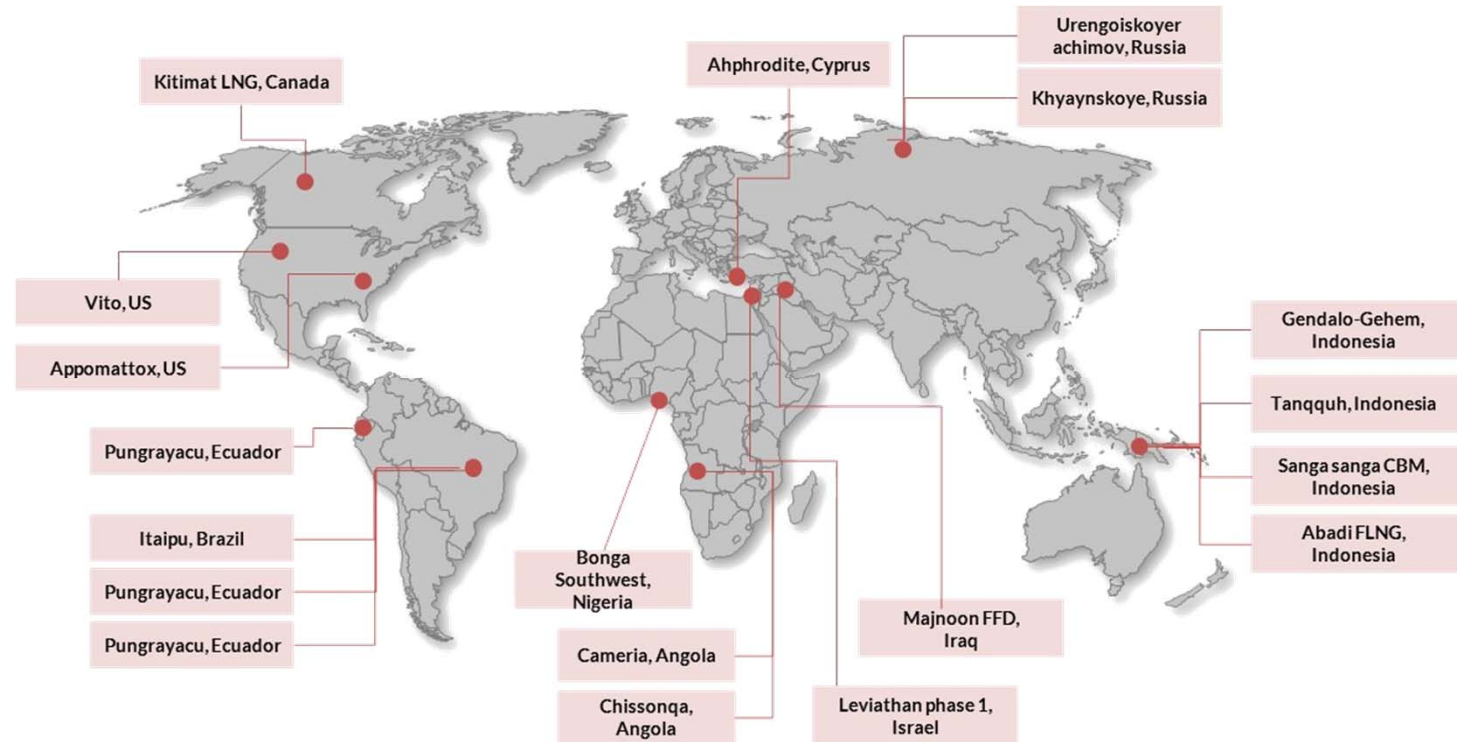
Fuente: The Boston Consulting Group

## Impacto a corto plazo en los proyectos de inversión

### % Reducción de Capex



### Proyectos retrasados

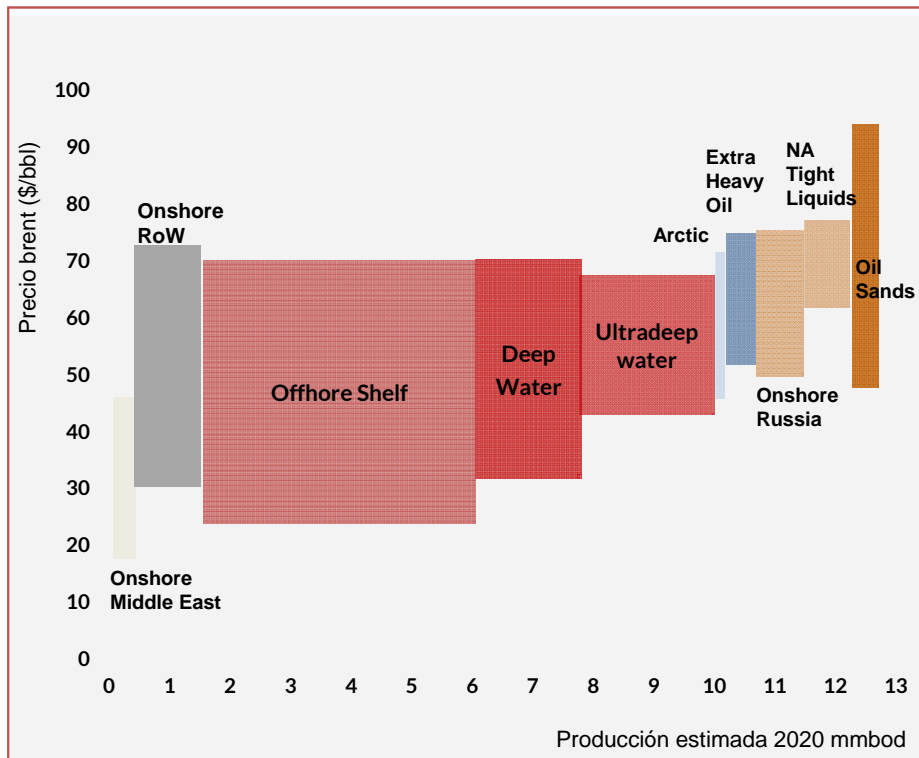


Los recortes de Capex producen el retraso de numerosos proyectos

Fuente: The Boston Consulting Group

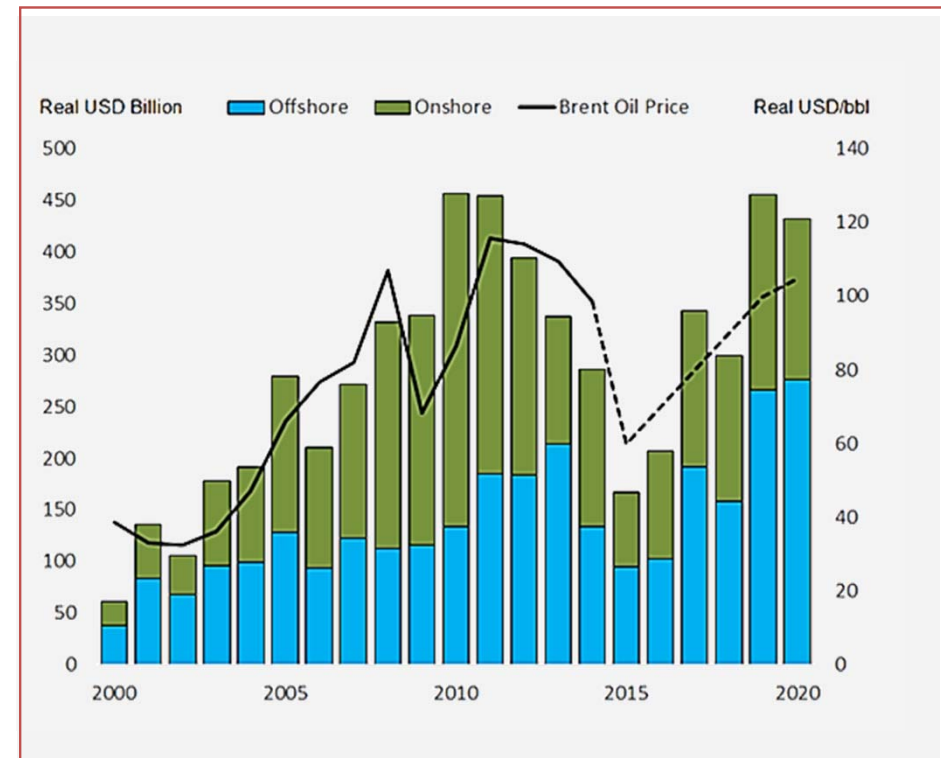
## A medio plazo perspectivas de recuperación

### Fuentes de petróleo futuras



Fuente: The Boston Consulting Group

### Evolución de Capex



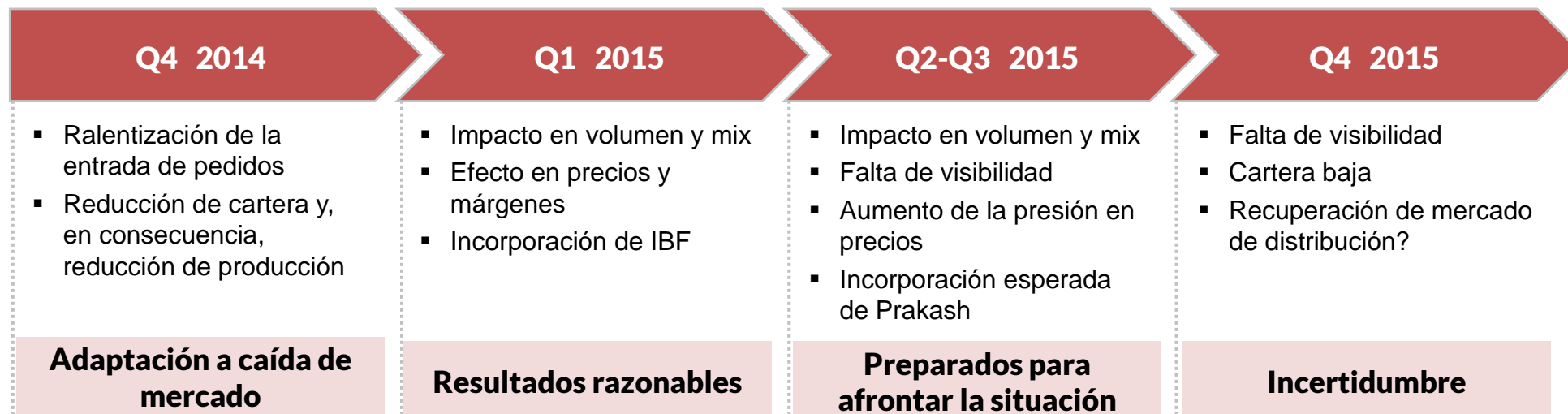
Fuente: Rystad Energy Dcube

## Recuperación de inversión a partir de 2017

## Plan de acción de TUBACEX

### Primeras medidas adoptadas enfocadas en generar caja y ganar cuota de mercado

- Ajustes de producción
- Reducción de costes fijos
- Gestión del Break – Even
- Proceso de control de inversiones reforzado
- Despliegue de plan de choque
- Concentración en generación de caja, reducción Capital Circulante
- Aceleración de Planes Industriales
- Reforzamiento de la red comercial
- Diversificación de sectores



Medidas puestas en marcha para adaptarnos a la situación actual

### Primer Trimestre. Principales magnitudes financieras





<i>Mill.€</i>	<u>1T 2014</u>	<b>1T 2015</b>	<u>%</u>
Ventas	140,3	159,8	13,9%
<b>EBITDA</b>	<b>16,5</b>	<b>17,5</b>	<b>5,7%</b>
<b>Margen EBITDA</b>	<b>11,8%</b>	<b>10,9%</b>	
EBIT	10,9	10,4	-3,8%
Margen EBIT	7,7%	6,5%	
Beneficio Antes de Impuestos	7,6	9,4	22,8%
Margen sobre ventas	5,4%	5,9%	
	<u>Dic. 2014</u>	<b>1T 2015</b>	<u>%</u>
Capital Circulante	202,4	248,8	22,9%
Deuda Financiera Neta	151,5	178,1	17,6%
Deuda Financiera Neta / EBITDA	2,4x	2,5x	

**Resultados sólidos pese al mercado desfavorable**



**SITUACIÓN P.E.  
2013 - 2017**

## Objetivos estratégicos y selección de indicadores




		2012	2013	2014	1T 15
 <p><b>Duplicar el valor de la compañía en 5 años</b></p>	▪ Capitalización (€M)	264	384	412	395
	▪ EBITDA (€M)	46	51	64	+5,5%
	▪ Deuda Neta / EBITDA	5,7x	3,8x	2,4x	2,5x
 <p><b>Reducir la volatilidad</b></p>	▪ Ventas Premium	45%	50%	56%	56%
	▪ Ventas Canal	41%	42%	44%	48%
	▪ Stock / ventas	55%	39%	37%	38%
 <p><b>Ser proveedor referente para los clientes</b></p>	▪ Competitividad (base 100)	100	103	110	114
	▪ Calidad (ppm base 100)*	100p	79p	57p	42p
	▪ Cumplimiento Servicio	70%	72%	80%	82%
 <p><b>Ser la empresa donde las personas quieren trabajar</b></p>	▪ Índ. Frec./ grav. Accidentes	49/0,8	35/0,7	31/0,7	29/0,7
	▪ Alcance PDP (base 100)	n.a.	100	204	221
	▪ Participación TxPS (b.100)	n.a.	100	200	207

### Cuatro objetivos estratégicos

\* Operaciones España



## Fases del Plan Estratégico

	PUNTO DE PARTIDA	OBJETIVO Generación de caja	CUMPLIMIENTO	OBJETIVO Crecimiento	CUMPLIMIENTO	OBJETIVO Consolidación
	FY 2012	Fase I 2013-2014 	FY 2014	Fase II 2015-2016 	1T 2015	Fase III 2017... 
Mix de Producto	27%	Productos de Alto Valor 30% vs. 70% Tradicional	36,2% 	Productos de Alto Valor 40% vs. 60% Tradicional	39%	Productos de Alto Valor 50% vs. 50% Tradicional
Crecimiento de ventas	n.a.	>15%	+15,0% <sup>1</sup> 	> 15%	+13,9%	> 10%
Margen EBITDA	8,6%	10%	11,7% 	12%	10,9%	15%
Deuda Neta / EBITDA	5,7x	< 3x	2,4x 	2 - 3x	2,5x 	2 - 3x
RoCE	5,2%	10%	10,0% 	12%	8,3%	15%
CNO / Ventas	55,3%	45%	37,0% 	40%	38,2% 	35%

### Cumplimiento exitoso de Fase I

1. Crecimiento de ventas 2014 contra 2012, asumiendo níquel estable.

## Adaptación a la nueva situación

### Hemos conseguido el perímetro del Plan Estratégico

#### Generación de caja

##### Fase I 2013-2014



- Completada con éxito Fase I
- Nivel de rentabilidad razonable, balance saneado y estructura de deuda a largo plazo

#### Crecimiento

##### Fase II 2015-2016



- Adelantada Fase II
- Adquisición de IBF y de Prakash Steelage
- Perímetro 2017 completado tras integración de Prakash Steelage

#### Consolidación

##### Fase III 2017...



#### OBJETIVOS

- Mix de Producto: 50% alto valor añadido, 50% Tradicional
- Crecimiento de ventas > 10%
- Margen EBITDA 15%
- DFN / EBITDA 2-3x
- RoCE 15%
- CNO / Ventas: 35%

Focalización en la mejora de la posición competitiva y aceleración de la mejora productiva y de gestión

## Evolución del Enfoque de Gestión

### Plan Estratégico 2013



#### Enfoque de gestión

- Definir la base (organización, modelo, etc.)
- Mejora de Cuenta de P&L y Balance
- Lanzamiento TxPS
- Despliegue Plan de Gestión

#### Logros / Resultados

- Nuevo modelo de gestión
- Nueva orientación del negocio
- Focalización en Mejora Continua
- Foco en I+D+i / Nuevos Productos
- Mejora de comunicación (int. / ext.)

### Plan Estratégico 2014



- Crecimiento inorgánico
- Crecimiento orgánico
- Completar la gama de producto para ser un proveedor de soluciones
- Lanzamiento de EFQM

- Consecución de todos los objetivos de la Fase I
- Adquisición de IBF
- Adquisición de Prakash
- Enfoque de TSS al servicio
- Nueva planta Tubacex Services

### Plan Estratégico 2015



- Consolidación
- Orientación a proyectos de gestión
- Integración de IBF y Prakash
- 42 proyectos de mejora lanzados en toda la organización

- Objetivos:
  - Mejorar cuota de mercado
  - Mejorar competitividad
  - Desarrollo de nuevos negocios
  - Maximizar los recursos

**Enfoque para 2015 orientado a la consolidación de los proyectos lanzados**

## Evolución del Enfoque de Gestión

### 3. Gestionar mejor los recursos

- Procedimientos de gestión por procesos
- Reorganización estructura financiera a largo plazo
- Proyecto de seguridad y salud laboral / Medio Ambiente
- Proyecto de reducción de volatilidad
- RSC / Transparencia
- ...

### 4. Hacer cosas diferentes

- Programa de innovación para “Nuevos Grados” / “Nuevos Productos”
- Programa de innovación en Procesos / Tecnología
- Análisis de nuevos mercados / diversificación
- Otros productos complementarios
- ...



### 1. Ganar cuota de mercado

- Fortalecimiento de la organización comercial
- Plan específico para productos estratégicos
- Oferta de valor global a clientes
- Aceleración proceso homologaciones pendientes
- ...

### 2. Hacer lo mismo mejor

- Estandarización técnica
- Implantación TxPS en todas las plantas
- Plan de acción para reducir costes
- Mejora radical en planta
- ...

**El foco en el cliente: TUBACEX PROVEEDOR DE SOLUCIONES**

## Resumen

### Perspectivas

- Proyección de mercado creciente en el medio plazo
- Plan de choque acertado para la situación de corto plazo que nos permitirá salir reforzados
- Consecución de Fase II “Crecimiento” un año antes de lo previsto. Perímetro estratégico alcanzado
- Concentración en crecimiento de productos estratégicos
- Mejora considerable en el posicionamiento de mercado
- Aceleración de evolución hacia Proveedor de Soluciones

**SALDREMOS REFORZADOS DE LA CRISIS**

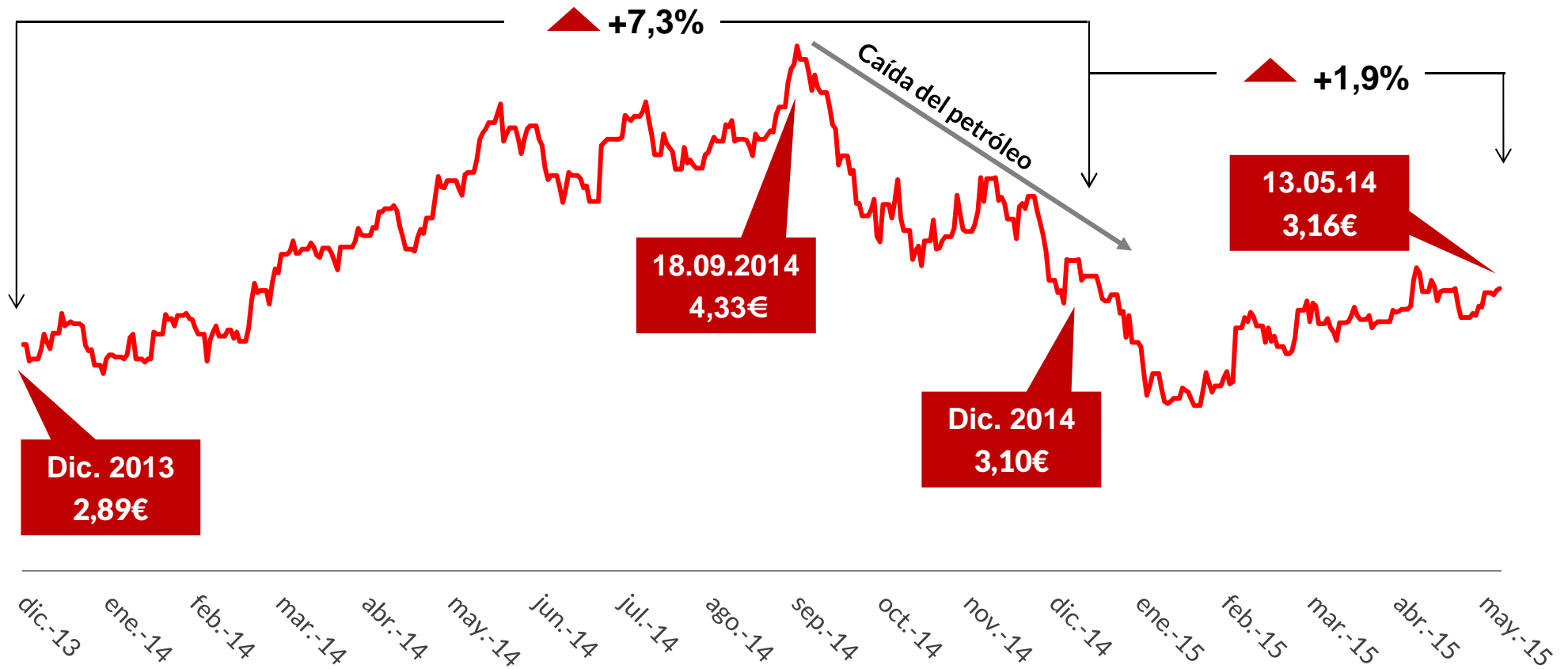
## Conclusión



**MANTENEMOS EL COMPROMISO CON NUESTRO PLAN ESTRATÉGICO**



## Evolución de la acción

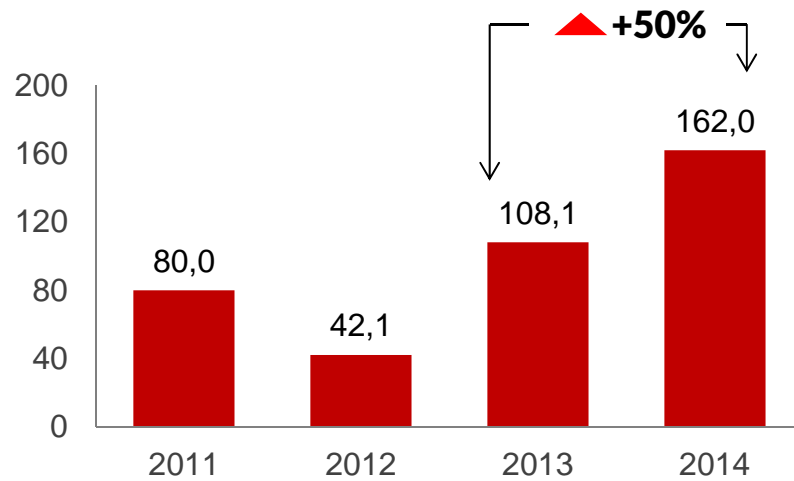


Las acciones se han revalorizado un 7,3%

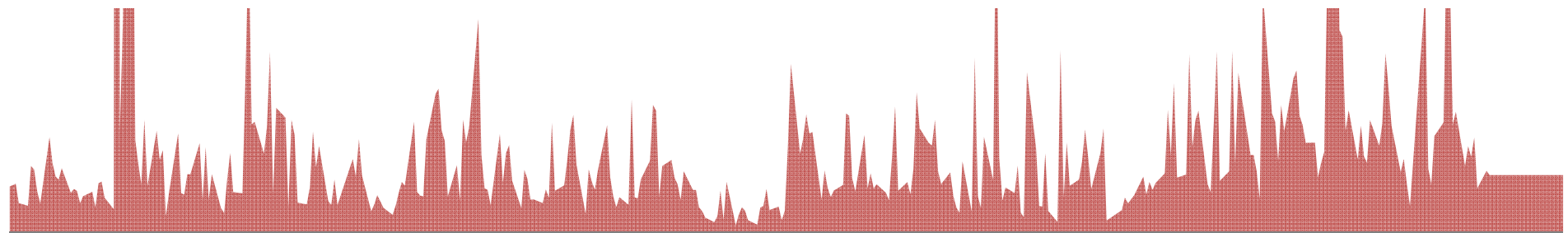
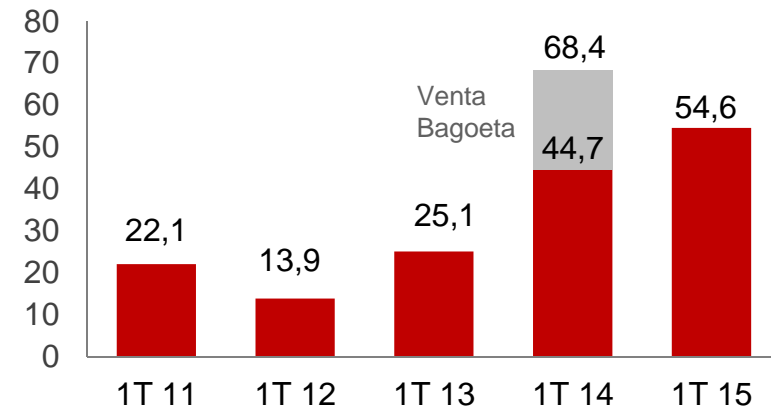


## Liquidez de la acción

### Títulos negociados (mill. títulos)



### Títulos negociados (mill. títulos)

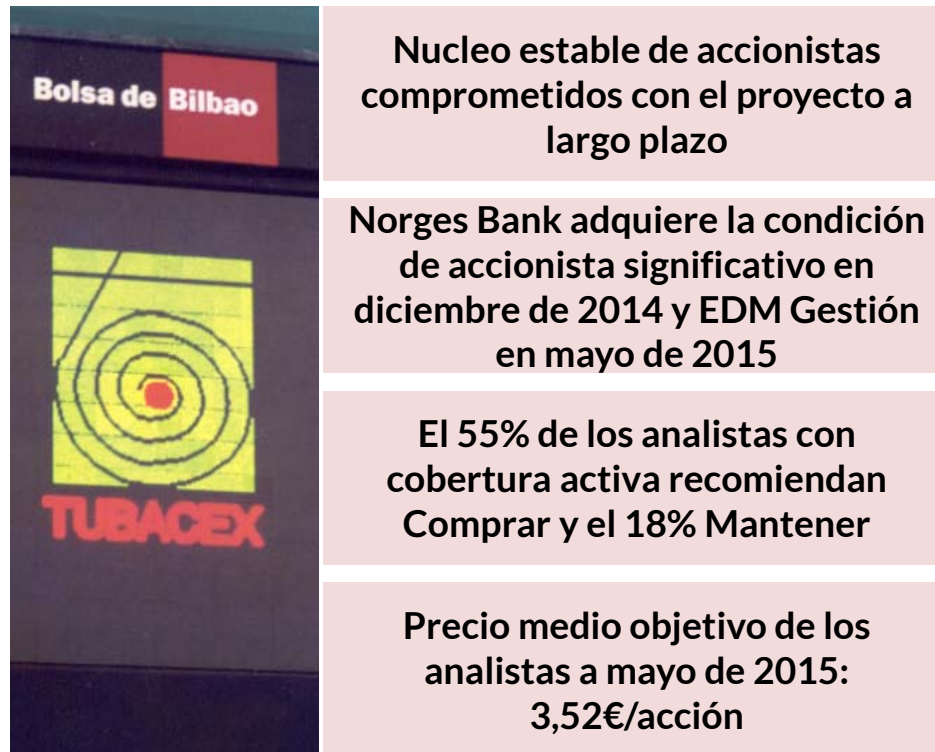


dic.-13 ene.-14 feb.-14 mar.-14 abr.-14 may.-14 jun.-14 jul.-14 ago.-14 sep.-14 oct.-14 nov.-14 dic.-14 ene.-15 feb.-15 mar.-15 abr.-15

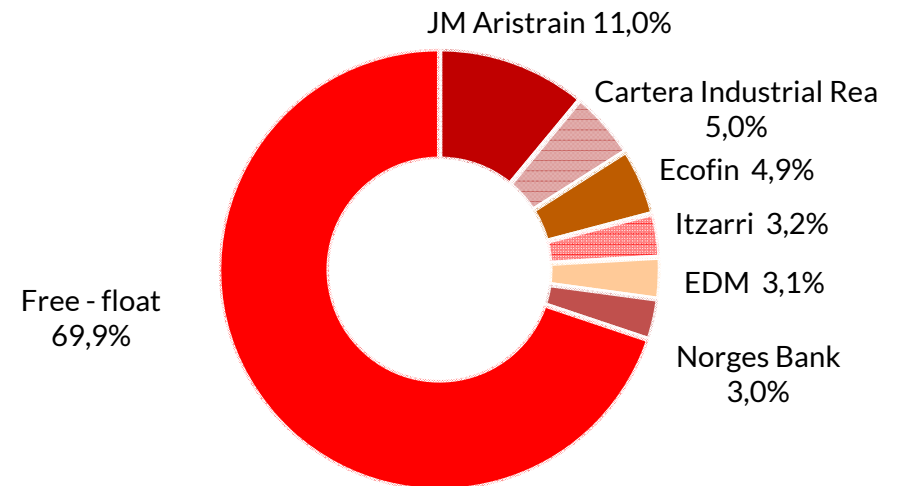
## Mejora de la liquidez de la acción

## Otros aspectos relevantes

### Relación con Inversores



### Estructura accionarial



**Estructura accionarial estable y valoración positiva del mercado**

Fuente: CNMV a 25 de mayo de 2015

**GRACIAS POR SU  
ATENCIÓN**



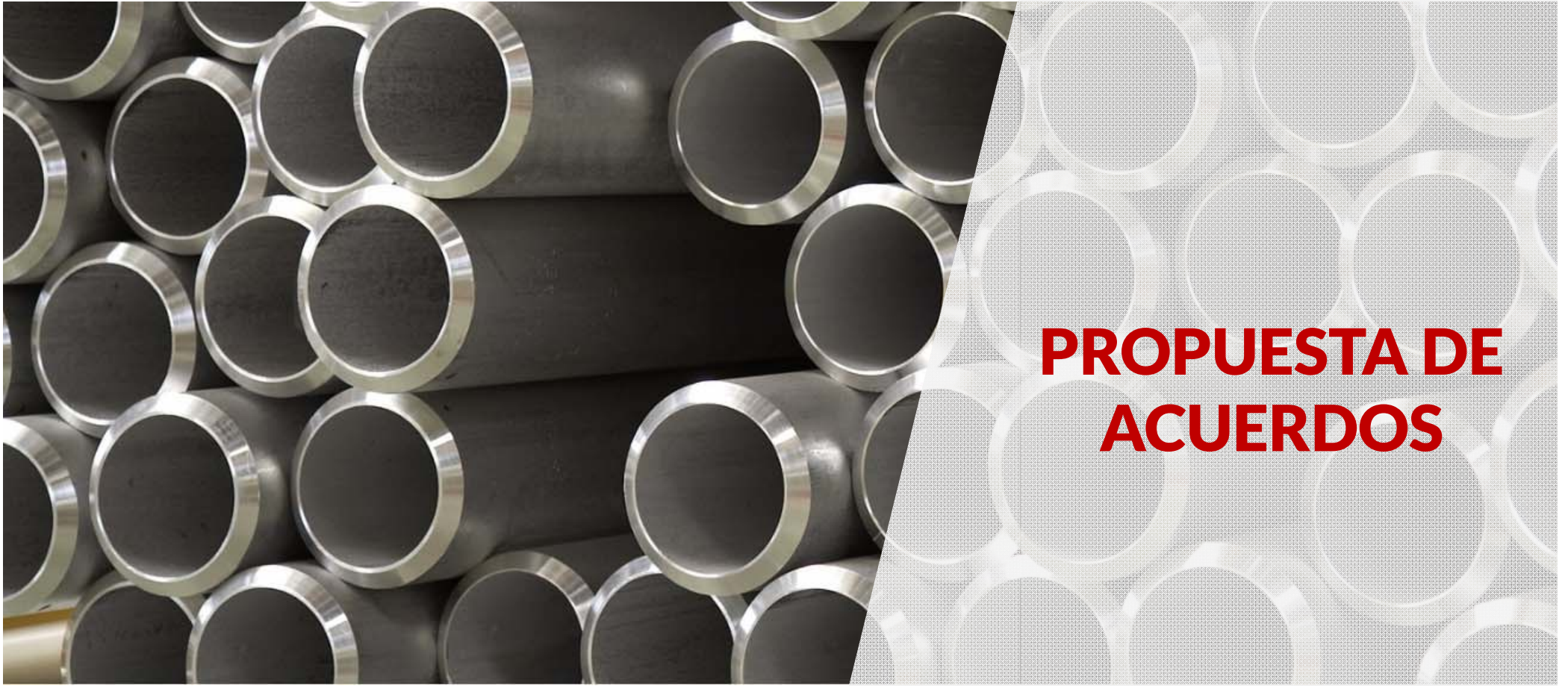
**WWW.TUBACEX.COM**



Informe Anual  
**2014**  
Annual Report

# Junta General de Accionistas Propuesta de acuerdos

27 de mayo de 2015



**PROPUESTA DE  
ACUERDOS**

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 2014.
2. Examen y aprobación de la propuesta de aplicación del resultado correspondiente al ejercicio social cerrado a 31 de diciembre de 2014
  - A. Ratificar el pago de cantidades a cuenta de dividendos del ejercicio 2014 efectuado el 20 de enero de 2015 por un importe total de 3.000 miles de euros a razón de un importe bruto unitario de 0,02310611 euros por acción acordado por el Consejo de Administración en su reunión del 18 de diciembre de 2014.
  - B. Aprobar la distribución de un dividendo complementario por un importe total de 6.504 miles de euros a razón de 0,05009712 euros brutos por acción a hacerse efectivo a cada una de las acciones en circulación el 1 de julio de 2015.
  - C. Dotar con 903.652 euros la reserva voluntaria.
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 2014.

4. Nombramiento de auditores de la Sociedad y de su grupo consolidado para el ejercicio social cerrado a 31 de diciembre de 2015.

5. Nombramiento de consejeros:

- A. Ratificación del nombramiento por cooptación de D. Manuel Moreu Munaiz como consejero dominical.
- B. Reelección de D. Juan Antonio Garteizgogeoasca Iguain como otro consejero externo.
- C. Reelección de D. Antonio González-Adalid García-Zozaya como consejero dominical.
- D. Reelección de Dña. Consuelo Crespo Bofill como consejera independiente.
- E. Nombramiento de Dña. Nuria López de Guereñu Ansola como consejera independiente.
- F. Nombramiento de D. Antonio María Pradera Jauregui como consejero independiente.
- G. Nombramiento de D. José Domingo de Ampuero y Osma como consejero independiente.

6. Modificación de los Estatutos Sociales para su adecuación a la Ley 31/2014, de 3 de diciembre, por la que se modifica la de Sociedades de Capital para la mejora del gobierno corporativo y otra mejoras.
  - A. Modificación de los artículos 5º y 7º, relativos al capital social;
  - B. Modificación de los artículos 10º y 12º, relativos a la Junta General;
  - C. Modificación de los artículos 16º y 18º, relativos al Consejo de Administración;
  - D. Aprobación de un nuevo artículo 17º bis relativo a las tipologías de consejeros;
  
7. Modificación del Reglamento de la Junta General de Accionistas para su adecuación a la Ley 31/2014, de 3 de diciembre, por la que se modifica la de Sociedades de Capital para la mejora del gobierno corporativo
  - A. Modificación del artículo 4º, relativo a las competencias de la Junta General
  - B. Modificación del artículo 6º, relativo a la convocatoria de la Junta General
  - C. Modificación del artículo 8º, relativo al derecho de información
  - D. Modificación de los artículos 18º y 19º, relativos a las intervenciones y adopción de acuerdos en la Junta General
  - E. Aprobación de un nuevo artículo 19 bis, relativo a los conflictos de interés



8. Votación consultiva del Informe anual de Retribuciones de Consejeros.

9. Notificación sobre modificación del Reglamento del Consejo de Administración para adaptación a la Ley 31/2014, de 3 de diciembre, por la que se modifica la de Sociedades de Capital para la mejora del gobierno corporativo y otras mejoras del texto.

10. Facultar para formalizar y 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**



**[WWW.TUBACEX.COM](http://WWW.TUBACEX.COM)**