

2015
Informe Anual Annual Report

Junta General de Accionistas

25 de mayo de 2016



- 1. EJERCICIO 2015**
- 2. PERSPECTIVAS 2016**
- 3. PLAN ESTRATÉGICO**
- 4. EVOLUCIÓN EN BOLSA**

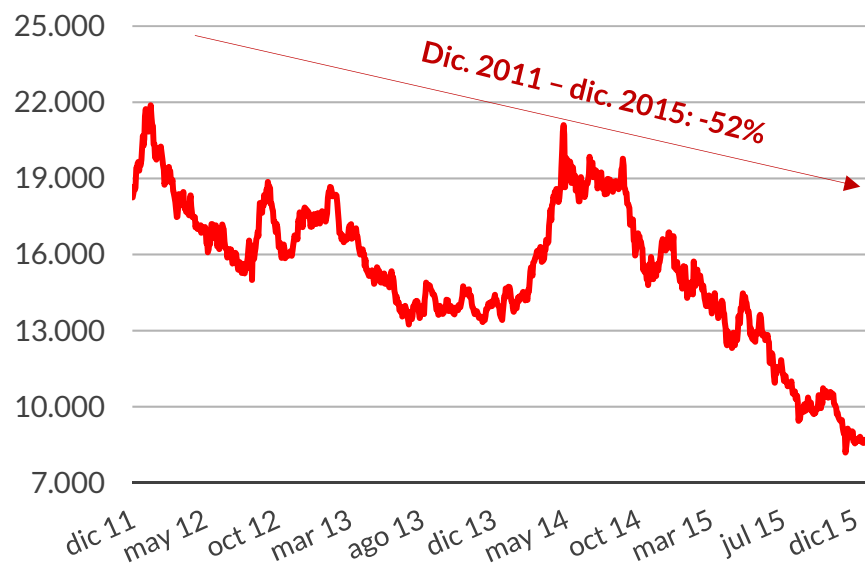


**EJERCICIO
2015**

Situación macroeconómica

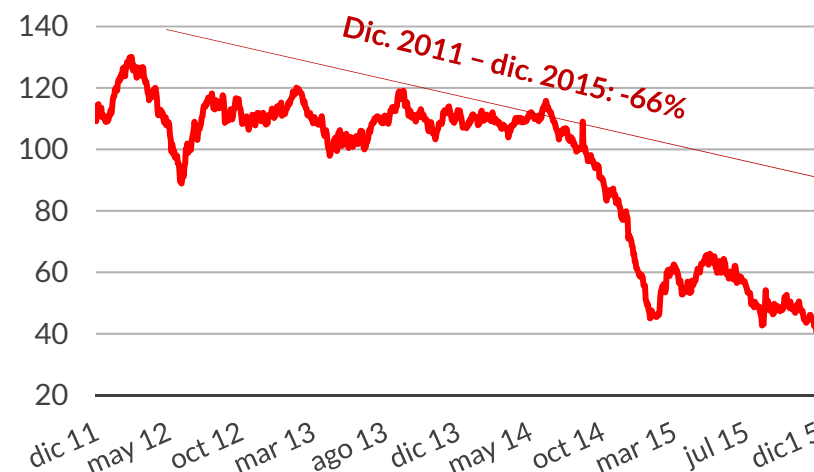
- La creciente incertidumbre sobre la sostenibilidad del crecimiento global ha afectado negativamente a los mercados de valores y a las materias primas

Evolución precio del níquel (\$/ton)



- El precio del níquel cerró 2015 en 8.700\$/tonelada, un 42% por debajo del cierre de 2014
- En términos de precios medios, el precio medio del níquel fue de 11.859\$/ton, un 30% inferior al de 2014
- Desde el final de 2011, el precio del níquel ha caído un 52%

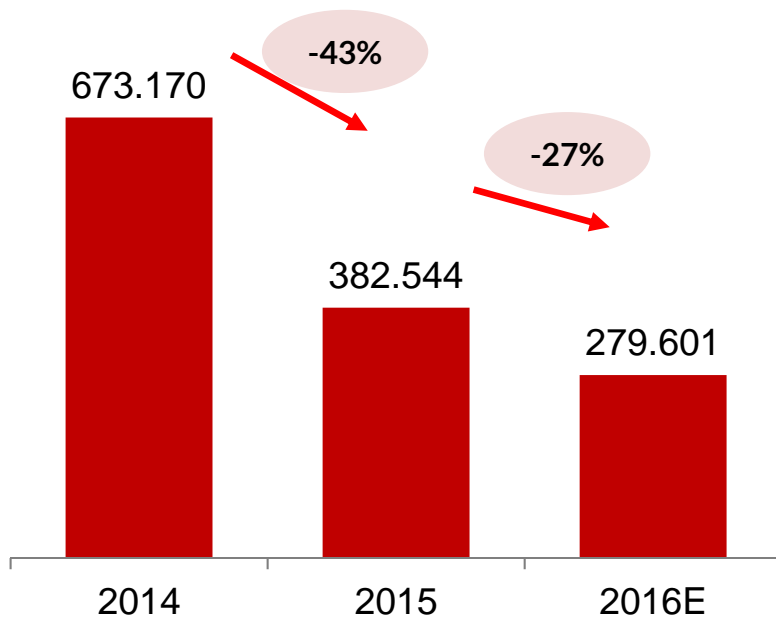
Evolución precio del Brent (\$/barril)



- El barril de Brent cerró el ejercicio de 2015 en 37,3 dólares, un 35% por debajo del cierre de 2014
- Esta caída se une a la caída del 50% sufrida en 2014
- Desde el final de 2011, el precio del Brent ha bajado un 66%

Sector petróleo

Evolución inversión en E&P (\$mm)



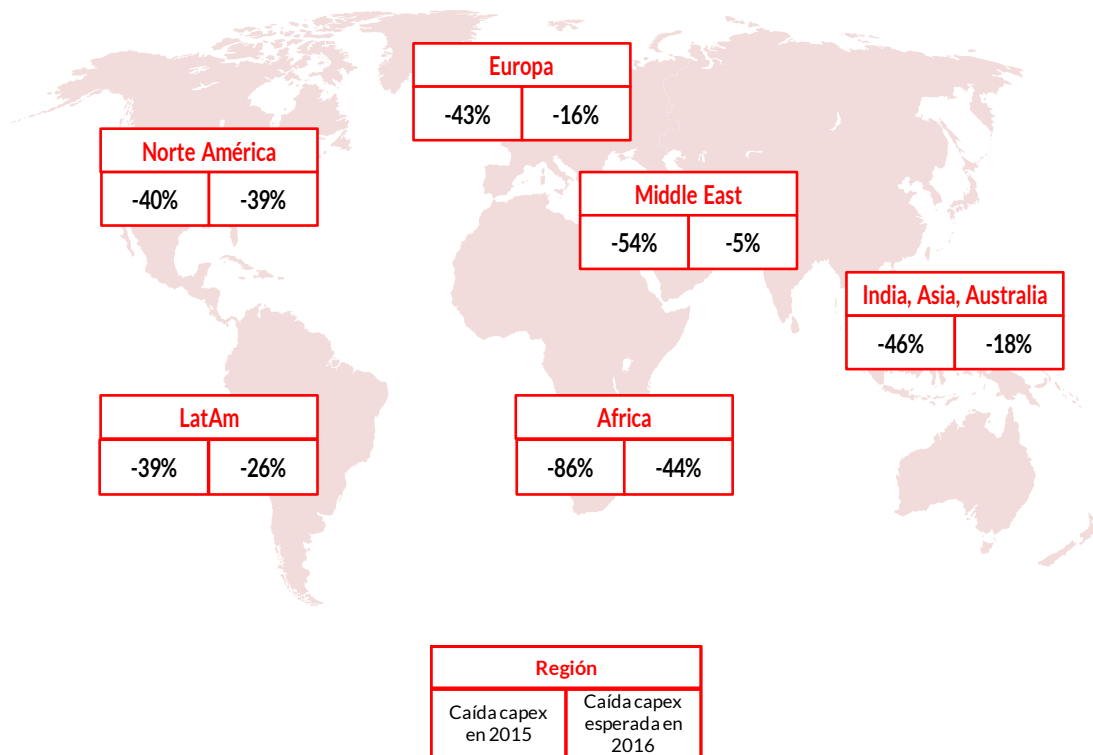
- Nos encontramos ante **la peor crisis del sector** desde 1986
- Está durando más y está siendo más intensa de lo que se esperaba
- El gasto en inversión cayó un 43% en 2015, **la mayor caída desde 1986**
- La caída proyectada para 2016 implica que por **primera vez desde hace más de 30 años habrá dos años consecutivos de caída** de la inversión
- No se espera ninguna **recuperación del sector hasta el segundo semestre de 2017**

Caída del capex en E&P del 43% a nivel mundial en 2015

Fuente: Barclays informe Oil&Gas Weekly (22 de marzo de 2016)

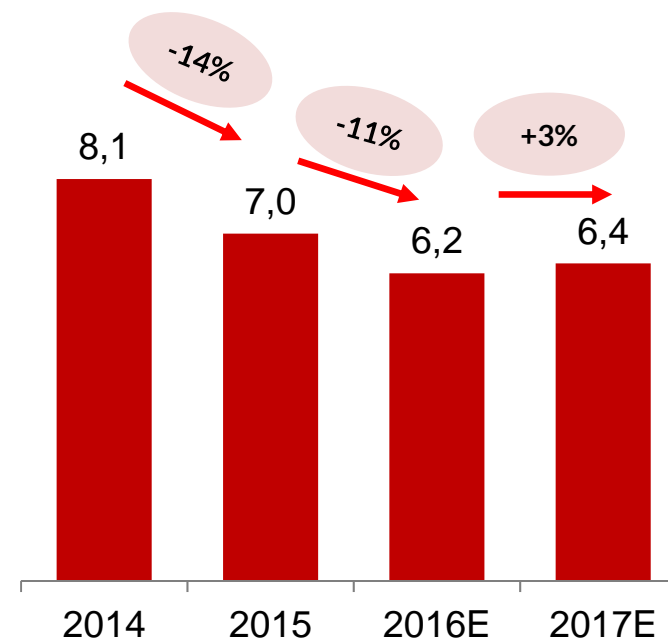
Inversión en sector petrolero

Evolución capex en Upstream



Fuente: Barclays informe Oil&Gas Weekly (22 de marzo de 2016)

Evolución capex en Refino (b\$)



Fuente: Morgan Stanley Capital Goods Research (5 Abril 2016)

Caídas generalizadas en todos los segmentos del sector petrolero

Valoración global del ejercicio

- La existencia de factores externos con un impacto adverso en los resultados de TUBACEX..

FACTORES NEGATIVOS

Caída del níquel: La caída continua del precio del níquel tiene un importante efecto negativo tanto en la cuenta de resultados como en los márgenes del Grupo

Volumen: La demanda ha caído entre un 30% y un 50% en función del tipo de producto, provocando a su vez una caída importante de rentabilidad en todo el sector

Precio: La caída de la demanda ha fomentado el incremento de la presión en los precios y, por tanto, la reducción de los precios base

MIX: Los productos Premium, especialmente los Productos A, se han afectados de manera importante en los sectores E&P y Subsea

- ...ha sido parcialmente compensada por los esfuerzos del Grupo

FACTORES POSITIVOS

Plan de reducción de costes: Importantes ahorros de coste ya conseguidos, tanto fijos como variables, y un plan que continua para lograr reducciones adicionales

Producción: Adaptación de la estructura productiva a la situación actual

Nuevo perímetro: Adquisición e integración de dos nuevas compañías y creación de Tubacex Services

Fortaleza comercial: Fortalecimiento de la red comercial, especialmente en áreas geográficas estratégicas

Diversificación de producto: Reducción de la dependencia de Oil&Gas

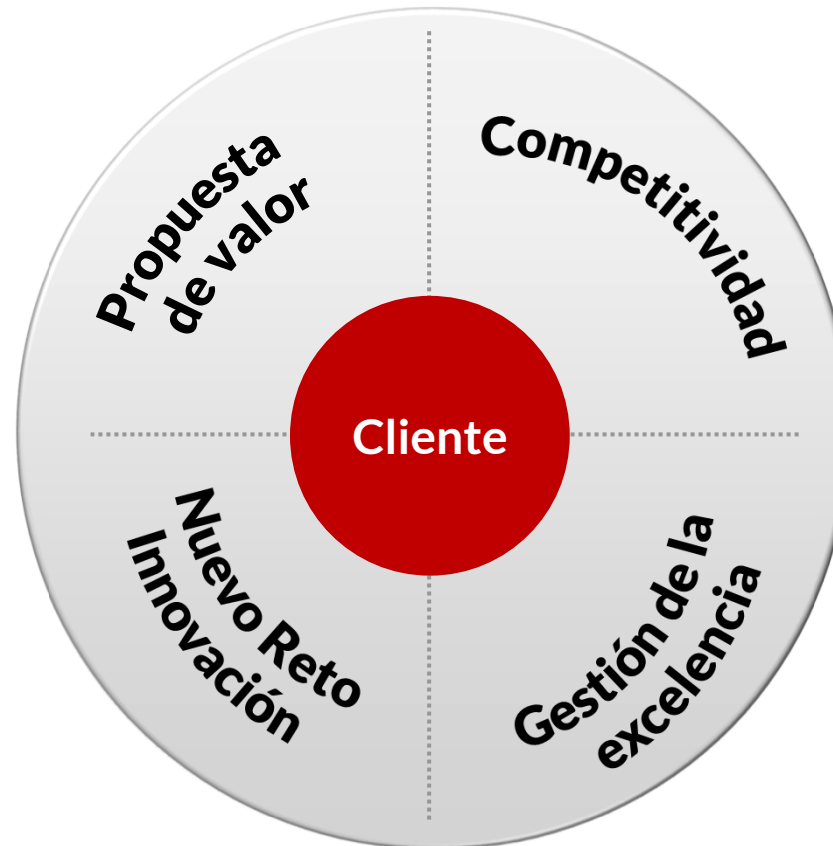
Enfoque de Gestión

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
- ...

3. 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
- ...



2. Hacer lo mismo mejor

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

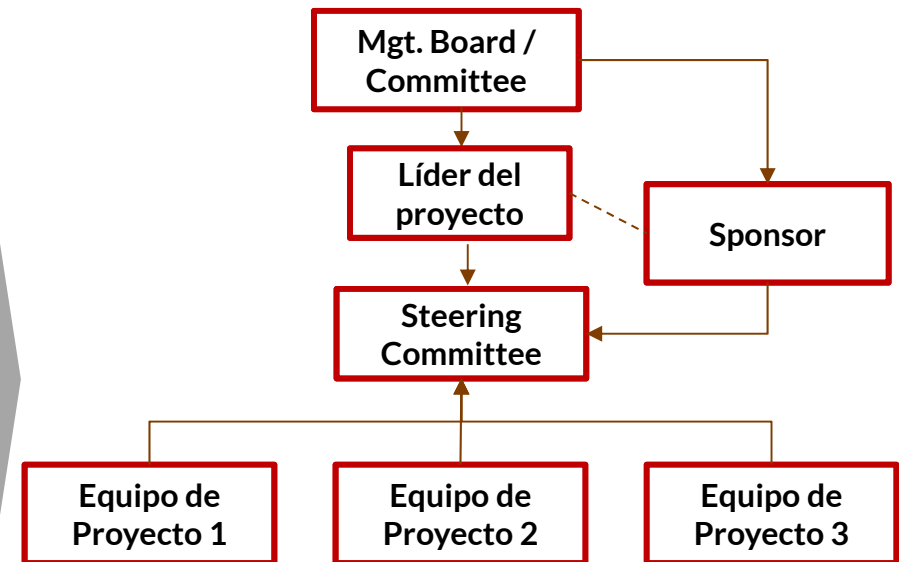
4. Gestionar mejor los recursos

- 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
- ...

El foco en el cliente: TUBACEX PROVEEDOR DE SOLUCIONES

Proyectos lanzados

Ganar cuota de mercado				
Proyecto	Responsable	Sponsor	Equipo de Proyecto	
1.1	Strengthen for sales	Anton Azlor	Manuel Sarabia	J.E., A.S., M.S.
1.2	Strategic Plan by product	Anton Azlor	Diego Herrero	Product Managers, BU Mgr, A.S., J.E.
1.3				
Hacer lo mismo mejor				
Proyecto	Responsable	Sponsor	Equipo de proyecto	
1.5	2.1 Project "Low Cost"	Aitor	Celes D.	Tomás G., Alejandra, Werner
1.6	2.2 Technical standardization	Alejandra	Diego H.	BU Mgr
1.7				
Hacer cosas diferentes				
Proyecto	Responsable	Sponsor	Equipo de proyecto	
1.9	2.4 Imp	Diego Herrero	Jesús Esmoris	Alejandra, Tomás, MgtB
1.10	2.5 Log			
1.11	2.6 TxP			
1.12	2.7 Ind			
Gestionar mejor los recursos				
Proyecto	Responsable	Sponsor	Equipo de proyecto	
4.1	Process Management	Vanesa Hurtado	Jesús Esmoris	MgtB, Plant Managers
4.2	Financial reorganization	Guillermo Ruiz-Longarte	Jesús Esmoris	Financial Team
4.3	Information management	Ramón Canivell	Guillermo Ruiz-Longarte	J.E., IT Team
4.4	Account analysis	Germán	Guillermo Ruiz-Longarte	MgtB
4.5	Risk management	Internal Audit	Jesús Esmoris	MgtB, Auditin Comission
4.6	Financial consolid. tools	Guillermo Ruiz-Longarte	Jesús Esmoris	MgtB
4.7	Communication mgmt	Comunic. Responsible	Jesús Esmoris	AA, R.R., Julio, M.S. Irune, J.L.
4.8	Organization & culture	Manuel Sarabia	Jesús Esmoris	MgtB, HR Team
4.9	HS program	Werner Horvath	Jesús Esmoris	BU Mgr, M.S.
4.10	Positive rating	Raquel Ruiz	Guillermo Ruiz-Longarte	J.E.
4.11	Volatility reduction	Guillermo Ruiz-Longarte	Jesús Esmoris	MgtB, IT, Controlling



Sponsor: Nombrado por el consejo de administración, forma parte de los comités de dirección y garantiza la correcta asignación de los recursos

Comité de Dirección: Define proyectos, destina recursos y monitoriza el grado de avance

Líder del Proyecto: Responsable de liderar el Proyecto, promover reuniones, seguimiento, indicadores, etc.

Steering Commitee: seguimiento de acciones e indicadores, medidas correctivas, etc.

42 proyectos de mejora transversales en toda la organización..

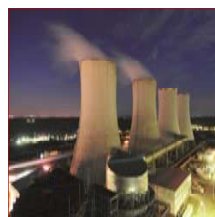
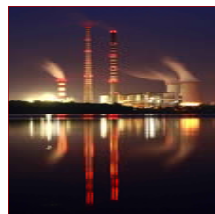
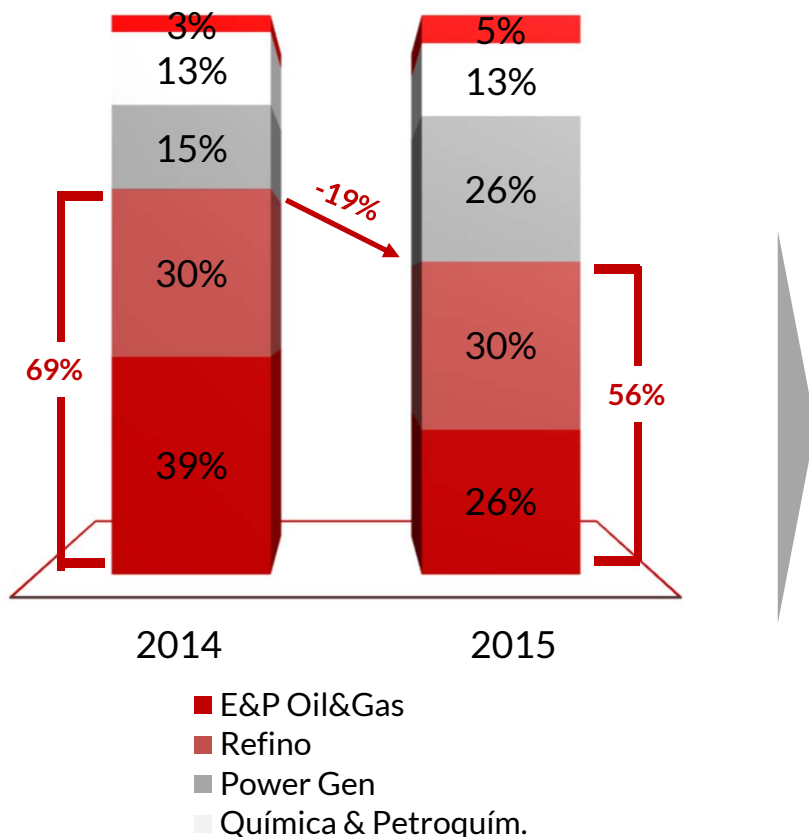
Proyectos lanzados

1. Ganar cuota de mercado	2. Hacer lo mismo mejor	3. Hacer cosas diferentes	4. Gestionar mejor los recursos
1.1 Strengthen for sales 😊	2.1 Project "Low Cost" 😊	3.1 "New Products" 😊	4.1 Process Management 😊
1.2 Strategic Plan by product 😊	2.2 Technical standardization 😊	3.2 "New Grades" 😊	4.2 Financial reorganization, 😊
1.3 Project offer mgt 😊	2.3 Scrap management 😞	3.3 "New Tecnology" 😊	4.3 Information Management 😊
1.4 TSS/ Master Distributor 😞	2.4 Improvement in purchasing 😊	3.4 Alliances and Acquisitions 😊	4.4 Account analysis 😊
1.5 "Full Service supplier" 😊	2.5 Logistics Optimization 😊	3.5 EIC Project 😞	4.5 Risk management 😊
1.6 Supply Chain Opt. 😊	2.6 TxPS in all the plants 😊	3.6 Coiled and instrumentation tubing 😊	4.6 Financial consolidation tools 😊
1.7 Marketing Campaign 😞	2.7 Industrial plans 😊	3.7 New Markets 😊	4.7 Communication management 😊
1.8 Brand strategy 😞	2.8 Cost reduction 😊	3.8 Patent Management 😊	4.8 Organization and culture. 😊
1.9 Widden customers approvals 😊	2.9 Radical improvements 😊	3.9 Flow Forming 😊	4.9 HS program 😊
1.10 Steel-mill as a "profit center" 😊	2.10 Preventive Maintenance 😊		4.10 Positive rating 😊
1.11 Cantabria Project 😊			4.11 Volatility reduction. 😊
1.12 Corporate image 😊			

- Importante **avance** en todos los proyectos
- **Mejoras** sustanciales ya consolidadas en la **Cuenta de Explotación**
- Desarrollo de **nuevas tecnologías, nuevos productos y patentes**
- Nueva **estructura financiera** alcanzada
- ...

...que han permitido gestionar la situación actual...

Desglose de ventas por sector*



■ E&P Oil & Gas:

- Reducción del peso de E&P como consecuencia de los recortes en los capex de las petroleras
- Mejor comportamiento relativo del sector de gas

■ Downstream:

- Mejor comportamiento en términos de demanda
- Tendencia decreciente durante el ejercicio
- Destacan ventas para sector LNG

■ Power Generation:

- Año record en venta de tubo para caldera en centrales de tecnología supercrítica
- Soluciones tubulares integrales gracias a la incorporación de IBF

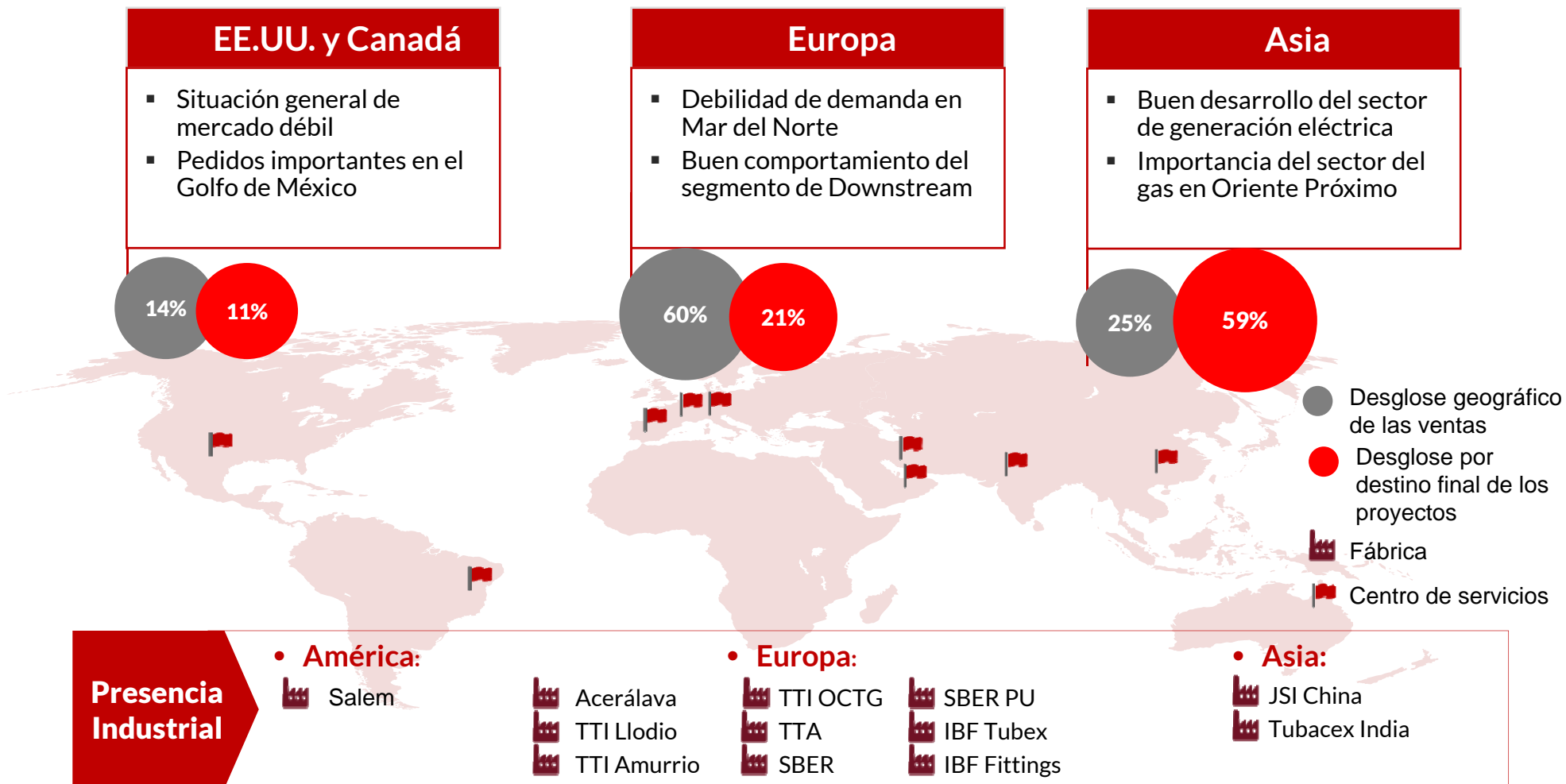
■ Otras aleaciones

- Esfuerzo diversificador
- Incorporación de nuevos grados en la cartera de productos
- Primeros pedidos del segmento de fertilizantes

Posicionamiento fuerte en Oil&Gas y Energía

* Ventas del mercado de Proyectos

Desglose geográfico de las ventas



Asia se configura como el primer mercado del Grupo

Nuevo perímetro

IBF

TUBACEX
GROUP

- Refuerzo posición competitiva
- Diversificación sectorial
- 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:
 - Mecanizados
 - Recubrimientos
 - Shoot-peening
 - Etc.

TUBACEX
INDIA

TUBACEX
GROUP

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

TUBACEX SERVICE
SOLUTIONS

TUBACEX
GROUP

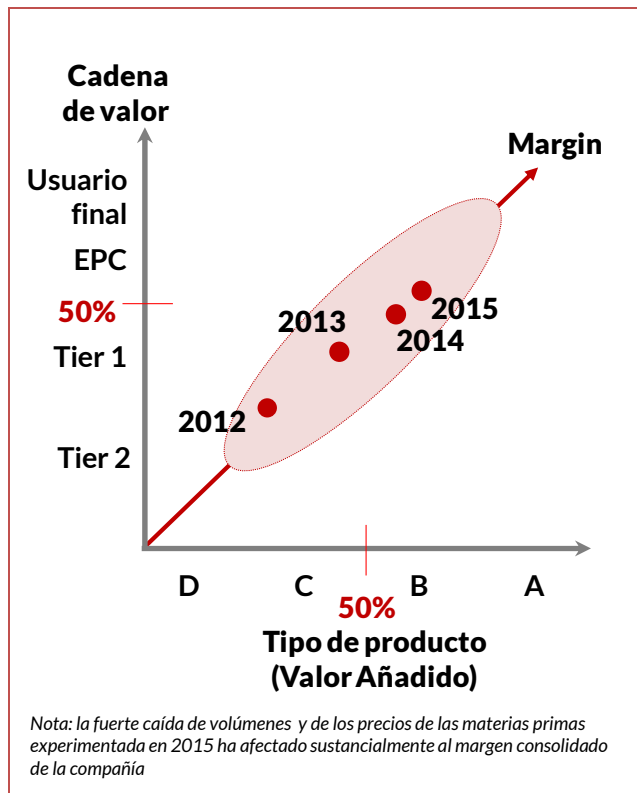
- Master Distributor mundial
- Consolidación de todos los centros de servicios del Grupo en una unidad orientada a la optimización de la producción y venta del producto estándar



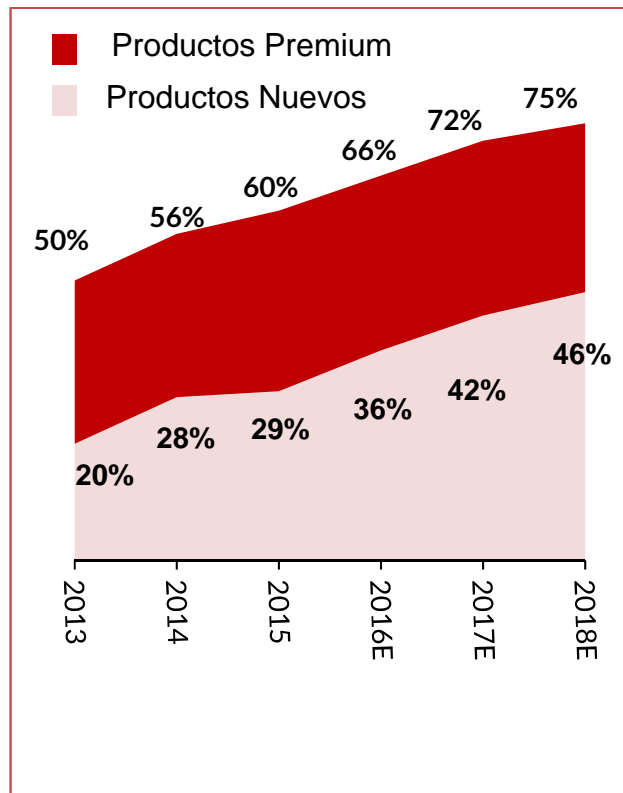
Hemos alcanzado nuestro perímetro estratégico

Estrategia de negocio

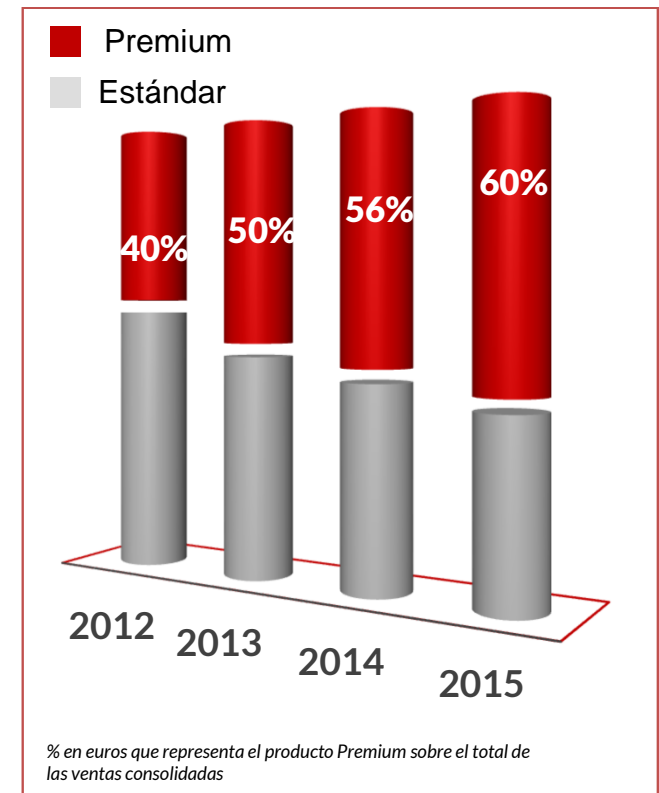
Foco en Valor Añadido



Objetivo largo plazo



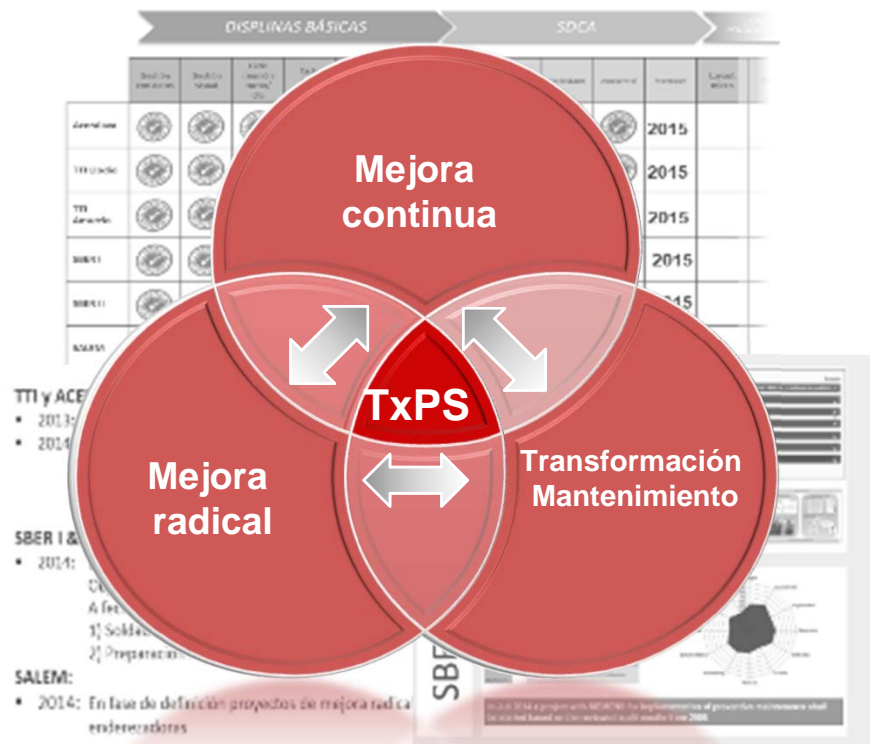
Desglose de producto



Avanzando en la cadena de valor con Productos Premium

Estrategia Operacional

Enfoque integral de mejora



Hitos 2015

Mejora continua

- Reorganización de Roadmap, dando mayor flexibilidad a plantas e integrando Salud y Seguridad como componentes básicos
- Mejora significativa en la utilización de maquinas y creación de flujo

Mejora radical

- Continuación de programa de mejora radical con 2-3 proyectos por semestre
- Ahorros significativos conseguidos

Transformación Mantenimiento

- Proyecto de estandarización de KPIs y benchmark a nivel grupo
- Aumento de OEE y fiabilidad de maquinas críticas
- Implantación de mantenimiento autónomo en todas las plantas

Avance en los tres principales ejes de la excelencia operacional

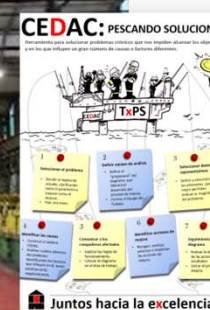
Roadmap de implantación TxPS



Novedad 2015: Integración de herramientas Safety en TxPS B y reorganización de otras herramientas para facilitar integración en nuevas cias en menor tiempo

Resultados 2015

	DISPLINAS BÁSICAS						SDCA			
	Gestión con datos	Gestión visual	Ciclo reunión turno/día	Ciclo Mes (PDCA)	5 S	Mtto. autónomo	VSM	Flujo material/ Pull	Estándares	Autocontrol
Aceralava	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
TTI Llodio	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
TTI Amurrio	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
SBER I	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
SBER II	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
SALEM	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
PRAKASH	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
IBF	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓



Estrategia de Innovación

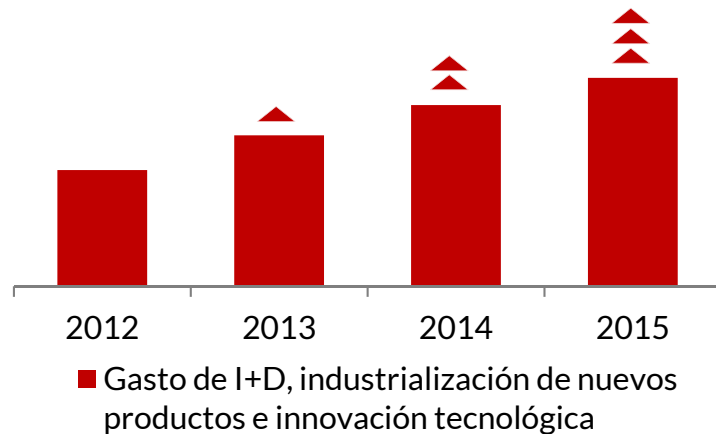


- Visión de negocio centrada en el cliente

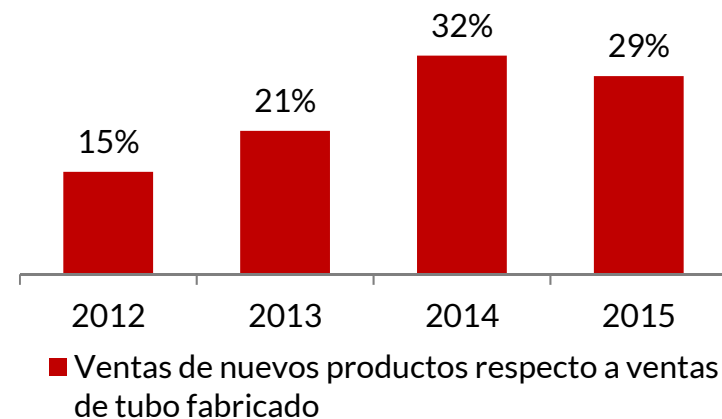
Transformar las necesidades más exigentes en soluciones a medida de alto valor tecnológico desarrolladas en co-creación con los clientes

- Respaldo del BEI a través de un préstamo para financiar el plan de Innovación y Desarrollo Tecnológico 2015 - 2019

Gasto en I+D



Ventas de nuevos productos



Estrategia de gestión

Iniciativas

Gestionar mejor los recursos

Ciclos de gestión

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



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



- Fortalecimiento de la organización comercial
- Optimización de recursos financieros
- Nueva estructura de la deuda
- Reordenación de la organización corporativa
- Modelo de gestión asentado con seguimiento de todos los indicadores de gestión
- Creación de la Fundación Tubacex para la gestión de la obra social

Implantación continua de herramientas de gestión avanzada

Consideraciones generales

- **En circunstancias normales** del mercado, 2015 habría sido el **año de la consolidación del Plan Estratégico** llegando prácticamente al objetivo comprometido para el 2017
- El cálculo de las magnitudes proforma de 2014 sitúa el EBITDA por encima de los 80 M.€ incluso con los resultados de la segunda parte de ese año ya afectados por la crisis del petróleo

	Ventas	EBITDA	Mg Contrib.	DFN / EBITDA
Perímetro Tradicional	546,0	64,0	94,1	2,4x
<i>% ventas</i>		11,7%	17,2%	
IBF + Prakash	140,0	18,0	22,7	n.a.
<i>% ventas</i>		12,9%	16,2%	
2014 Proforma	686,0	82,0	116,8	≈ 2,5x
<i>% ventas</i>		12,0%	17,0%	

- La nueva situación de mercado ralentiza nuestro crecimiento pero **no nos desvía de los Objetivos** Estratégicos

Sin la crisis del petróleo ya habríamos cumplido nuestro Plan Estratégico

Resultados 2015

<i>Mill.€</i>	2014	2015*	% var.
Ventas	546,7	533,4	-2,4%
EBITDA	64,1	48,9	-23,7%
Margen EBITDA	11,7%	9,2%	
EBIT	43,7	15,6	-64,4%
Margen EBIT	8,0%	2,9%	
Beneficio neto atribuible	23,8	8,4	-64,6%
Margen neto	4,3%	1,6%	

* Cambio significativo de perímetro de consolidación con respecto a 2014

Resistencia ante la crisis mostrada en nuestros resultados...

Balance de situación

<i>Mill.€</i>	2014	2015*	Var. (M€)
Activo Fijo	287,3	394,4	107,1
Circulante Neto Operativo	202,4	210,1	7,7
Total Activo Neto	489,7	604,5	114,8
Patrimonio Neto ⁽¹⁾	285,1	317,5	32,4
Deuda Financiera Neta	151,5	220,5	69,0
Otros (neto)	53,1	66,5	13,4
Total Patrimonio Neto y Pasivo	489,7	604,5	114,8

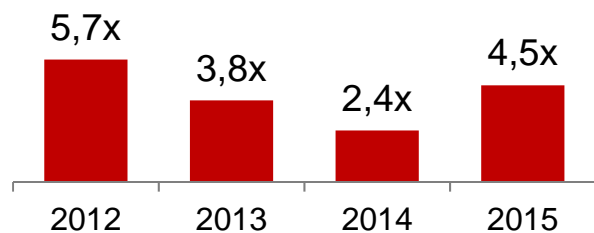
* Cambio significativo de perímetro de consolidación con respecto a 2014

(1) Patrimonio neto atribuible a tenedores de instrumentos de patrimonio de la sociedad dominante

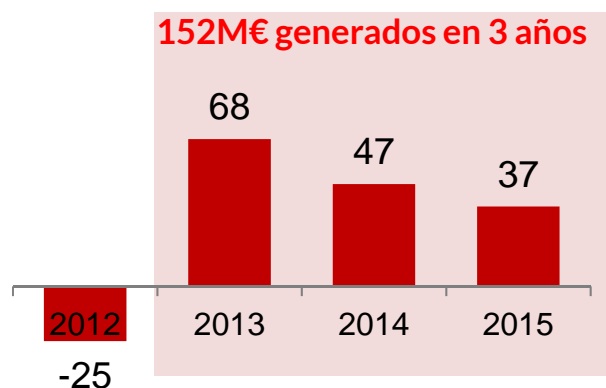
... con un balance fuerte y una estructura financiera saneada

Situación financiera 2015

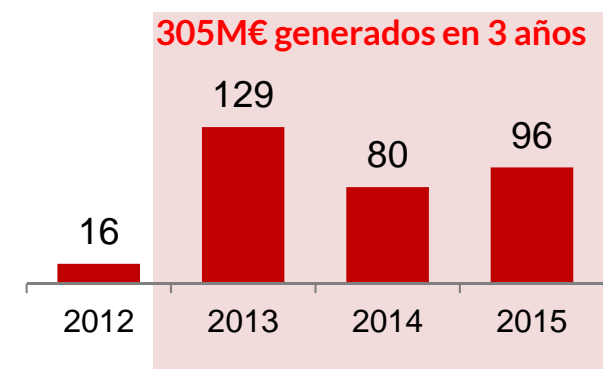
DFN/EBTIDA (veces)



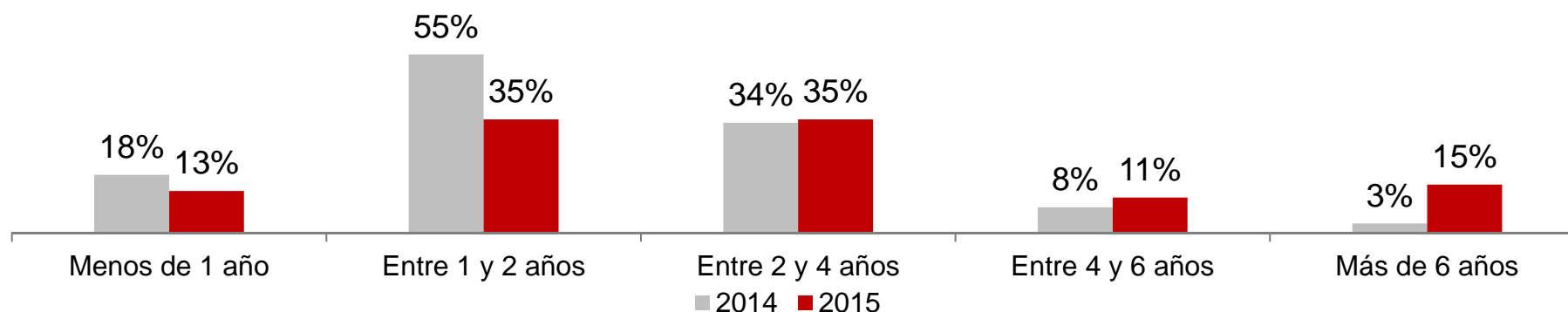
Generación de caja antes de adquisiciones



Generación de caja bruta



Estructura de vencimientos de la deuda



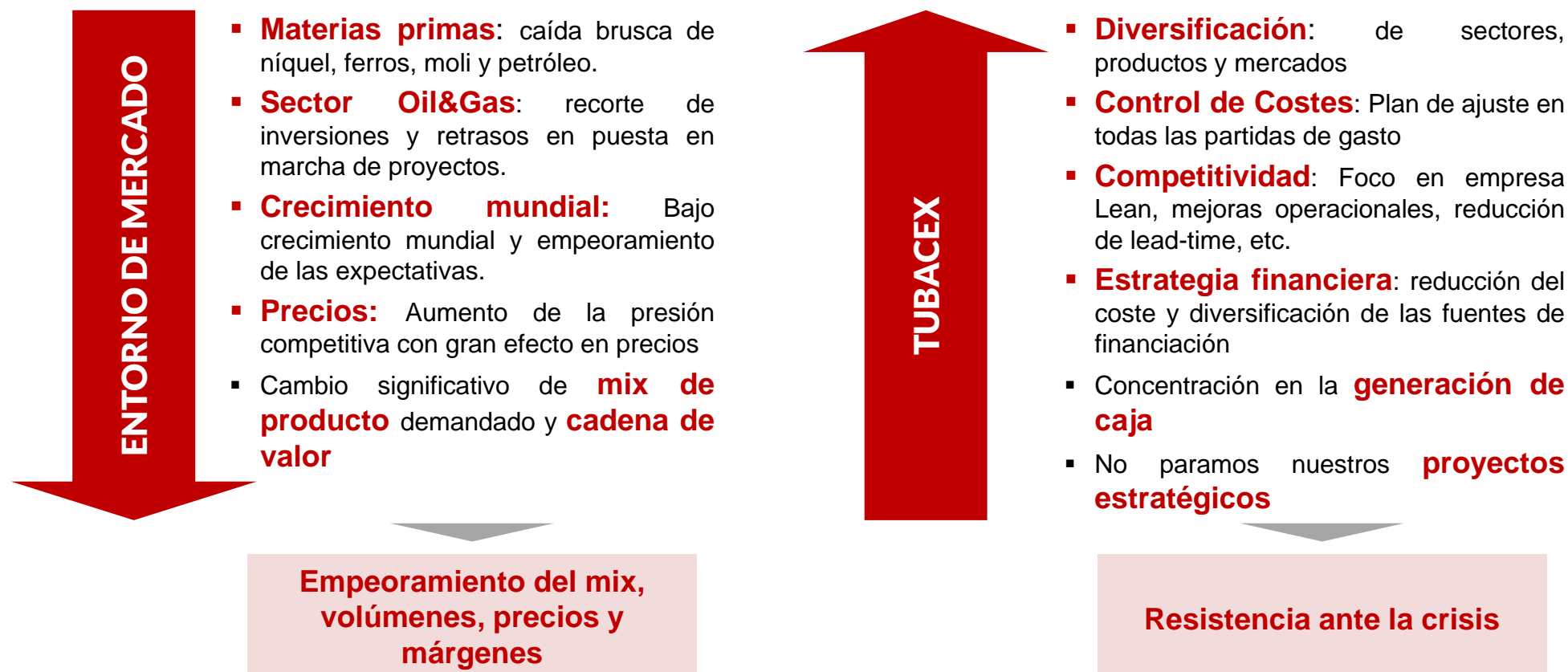
Importante generación de caja que permite solidez financiera



PERSPECTIVAS
2016

Plan de acción de TUBACEX

No esperamos un cambio en el mercado



Compensando la crisis de mercado actual

Aspectos clave

- Ofrecer **la mejor solución del mercado** mediante...

Nuevos productos

- Co-desarrollo con clientes
- Nuevos grados y materiales
- Oferta de nuevas dimensiones y aplicaciones
- Diseño de soluciones a medida
- Productos complementarios

Nuevas tecnologías

- Prácticas de lean manufacturing
- Nuevos procesos productivos

Nuevos servicios

- Tratamientos y acabados adicionales
- Centros de logística optimizados / Time to market
- Asistencia en instalaciones y mantenimiento

Diseño del concepto



Diseño del producto



Fabricación



Logística



Instalación y Mantenimiento



Avanzar en la cadena de valor para convertirnos en el mejor proveedor de soluciones integradas

Aspectos clave

- Concentración en **generación de caja** y defensa del **Balance**
- **Continuación** de los **proyectos** lanzados en 2015
- Enfoque en el **plan de reducción de costes fijos**
- **Crecimiento** proveniente de aumento de cuota de mercado en productos y mercados estratégicos y entrada en **nuevos sectores** no Oil&Gas
- Mejora de **posicionamiento en el mercado** con End-user y EPC's
- Desarrollo de **nuevos productos, grados y tecnologías**
- Evolución rápida hacia **Proveedor de Soluciones integrales**
- No pararemos **inversiones estratégicas relevantes**

Saldremos reforzados de esta crisis

Resultados Primer Trimestre de 2016

<i>Mill.€</i>	1T 2015	1T 2016	% var.
Ventas	159,8	121,4	-24,0%
EBITDA	17,5	7,8	-55,6%
Margen EBITDA	10,9%	6,4%	
EBIT	10,4	(0,6)	-n.s.
Margen EBIT	6,5%	neg.	
Beneficio neto atribuible	6,6	(0,5)	n.s.
Margen neto	4,2%	neg.	
	Dic. 2015	1T 2016	% var.
Capital Circulante	210,1	221,2	5,3%
Deuda Financiera Neta	317,5	238,5	8,2%
DFN / EBITDA	4,5x	6,1x	

Los resultados aguantan la severa crisis del sector

Apuesta por el crecimiento (M&A)



- TUBACEX ha firmado un **acuerdo de intenciones** con el objetivo de adquirir en los próximos meses una participación mayoritaria en la división de Fittings de acero inoxidable de Awaji
- El objetivo de la división es alcanzar **20-25 millones de euros de facturación** en el plazo de 3 años
- La transacción demuestra el compromiso con la **estrategia de crecimiento** de TUBACEX y permite avanzar en el objetivo de convertirse en un **proveedor global de soluciones tubulares**

- Primera implantación productiva en Sudeste Asiático
- Importante presencia comercial en Japón



- Complementa la gama de fittings ofrecida actualmente por el Grupo
- Marca de reconocido prestigio con más de 70 años de historia
- Productos: codos, reducciones, tees y caps en acero inoxidable

Objetivo: proveedor de soluciones integrales



**PLAN
ESTRATÉGICO**

Objetivos estratégicos

Clientes

Ser el proveedor de referencia para los clientes



- Cuota de mercado
- Calidad / servicio
- Encuestas de satisfacción
- Entrada en nuevos productos

Personas

Ser la compañía donde las personas quieren trabajar



- Seguridad
- Índice de satisfacción
- Evaluaciones 360°

Mercado

Reducir la volatilidad del mercado



- Break-even vs. ventas
- Diversificación de productos
- Diversificación de mercados
- Alianzas y M&A

Accionistas











Duplicar el valor de la compañía en 5 años



- Resultados: EBITDA, EBIT, etc.
- Deuda / EBITDA
- Valor compañía
- Capitalización bursátil

Compromiso con cuatro objetivos estratégicos

Fases del Plan Estratégico

	PUNTO PARTIDA	OBJETIVO Generación de caja	CUMPLIMIENTO	OBJETIVO Crecimiento	CUMPLIMIENTO
	FY 2012	Fase I 2013-2014 	FY 2014	Fase II 2015-2016 	FY 2015
Mix de Producto	27%	30% Productos Premium vs. 70% Tradicional	36,2% 	40% Producto Premium vs. 60% Tradicional	56% 
Crecimiento ventas	n.a.	>15%	+15,0% ¹ 	> 15%	+1,5% ¹
Margen EBITDA	8,6%	10%	11,7% 	12%	9,2%
Deuda Neta/ EBITDA	5,7x	< 3x	2,4x 	2 – 3x	4,5x
RoCE	5,2%	10%	10,0% 	12%	2,9%
Capital Circulante / Ventas	55,3%	45%	37,0% 	40%	39,4% 

Cumplimiento exitoso de Fase I

1. Crecimiento de ventas asumiendo precio de níquel estable a niveles de 2012

Tendencias esperadas 2016

El mercado ha cambiado...

- Se tardará años en volver al nivel de nuevos proyectos lanzados en los años 2013 – 2014
- Solamente se aprobarán proyectos que sean sostenibles a precios de barril de 50-60 USD
- Se exigirá un nivel de Capex un 20-30% inferior para proyectos similares previos a la crisis
- Las fusiones corporativas cambian los centros de decisión
- Desaparecerán intermediarios que no aporten valor

...y no volverá a ser como antes

El sector se está reordenando

Nuestra respuesta

- Tenemos que ser proactivos ofreciendo al mercado:
 - **Co-diseño** en la fase previa para optimizar costes
 - **Estandarización** en diseño de instalaciones
 - **Contratos marco** plurianuales ofreciendo servicios “just in time” y mejores precios
 - **Eliminación de “no valor”** en toda la cadena de suministro
 - **Servicio** en instalación y mantenimiento post venta



Aportación real a la optimización de costes y reducción de Capex

Evolución del Enfoque de Gestión



Enfoque 2016...



De fabricante de tubos....a proveedor de soluciones y servicios
Diversificando nuestro posicionamiento en el sector energético

Resumen perspectivas 2016

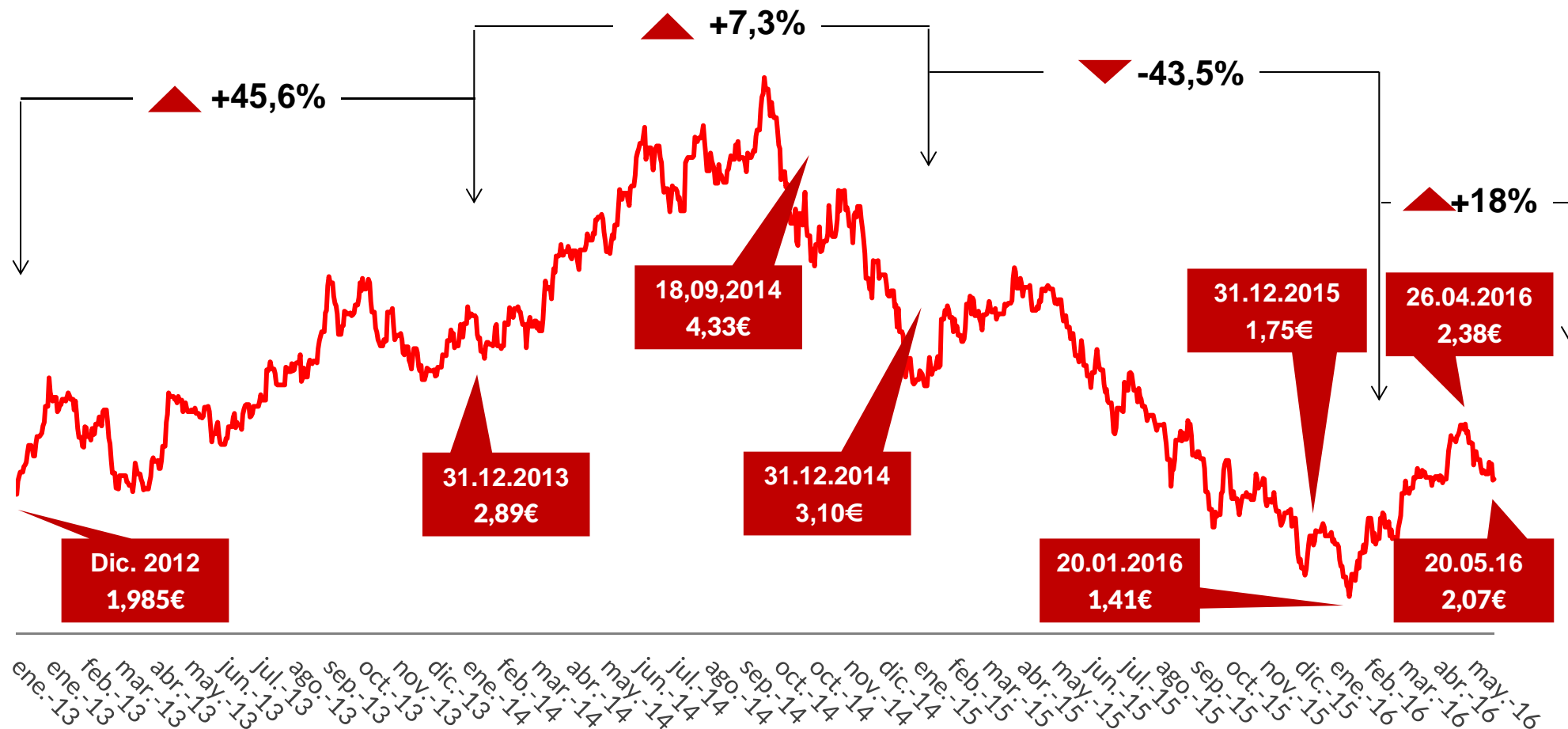
Perspectivas

- Tenemos una situación financiera sólida
- Esperamos haber tocado suelo en el primer trimestre del año
- Estamos tomando las medidas correctas para optimizar el corto plazo sin condicionar el medio y largo plazo
- Estamos activos en proyectos importantes que pueden significar un factor diferencial para esta año y los siguientes
- Continuamos mejorando nuestro posicionamiento comercial
- Mejoramos nuestra competitividad apostando por la mejora continua y aumentamos nuestra capacidad productiva en Asia
- Concentración en la generación de caja del ejercicio

SALDREMOS REFORZADOS DE LA CRISIS!!



Evolución de la acción

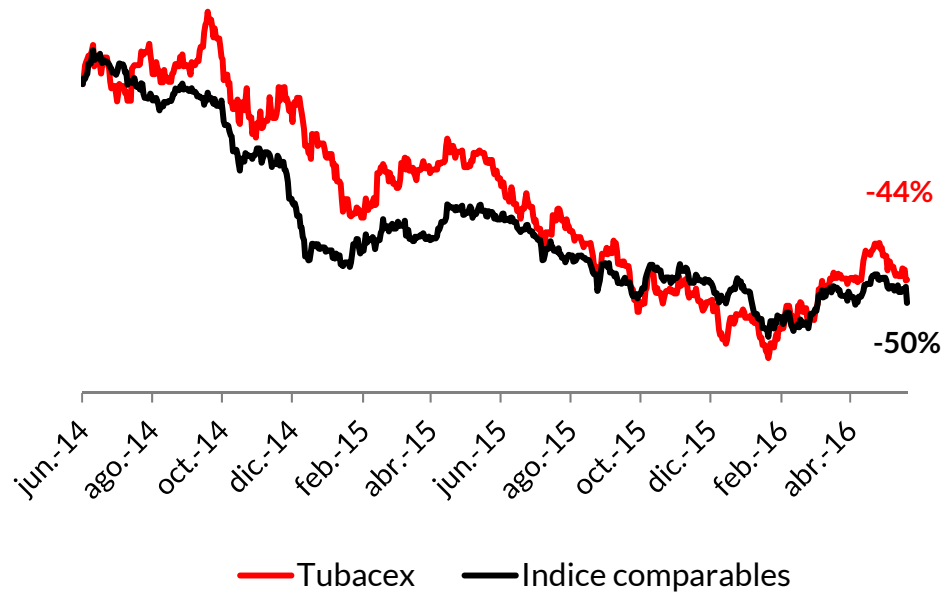


Caída en línea con las caídas del petróleo (-35%) y del níquel (-42%)

Datos a 20 de mayo de 2016

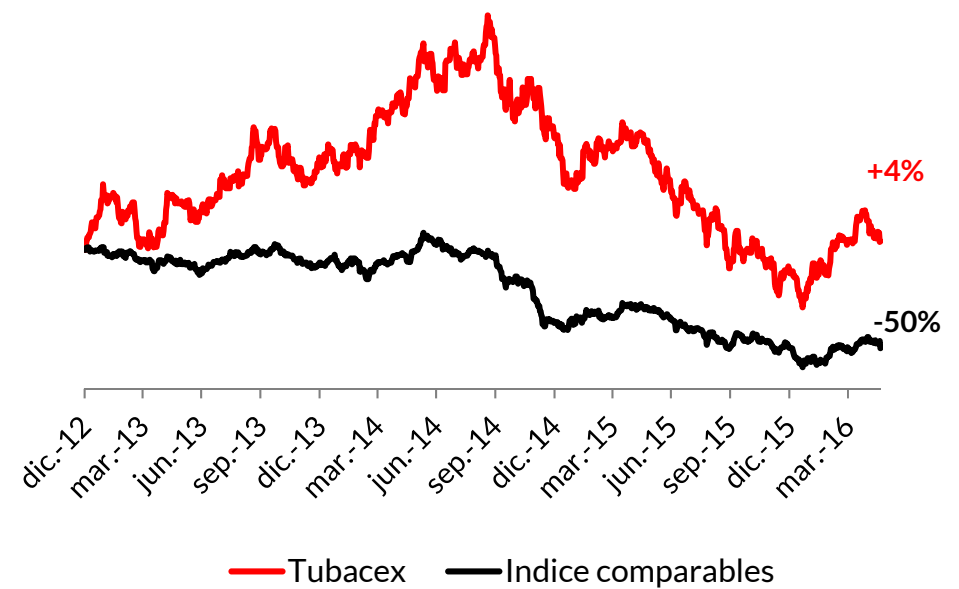
Evolución de la acción

Evolución desde Junio 2014



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

Evolución desde 2013



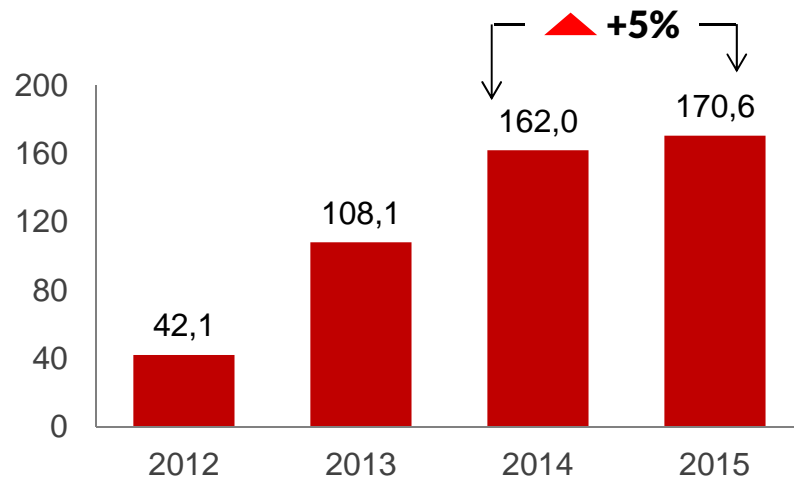
Desde el comienzo del nuevo Plan Estratégico la acción de Tubacex se ha revalorizado un 4%

Comportamiento significativamente mejor que el sector

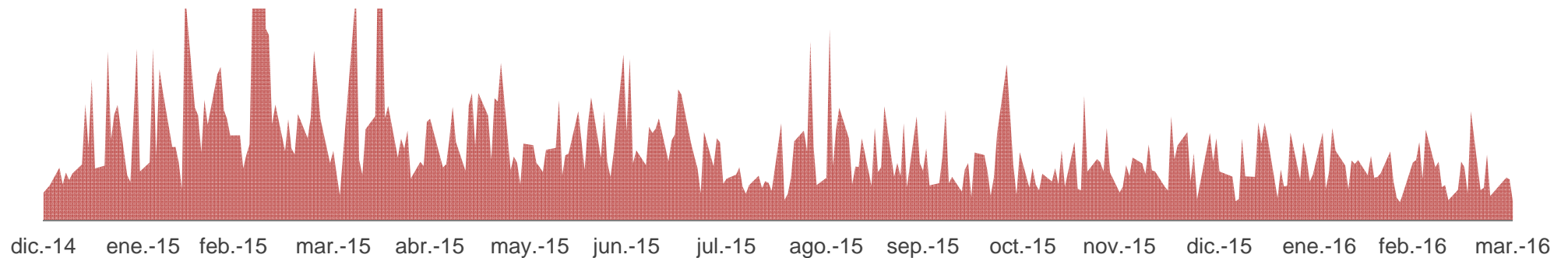
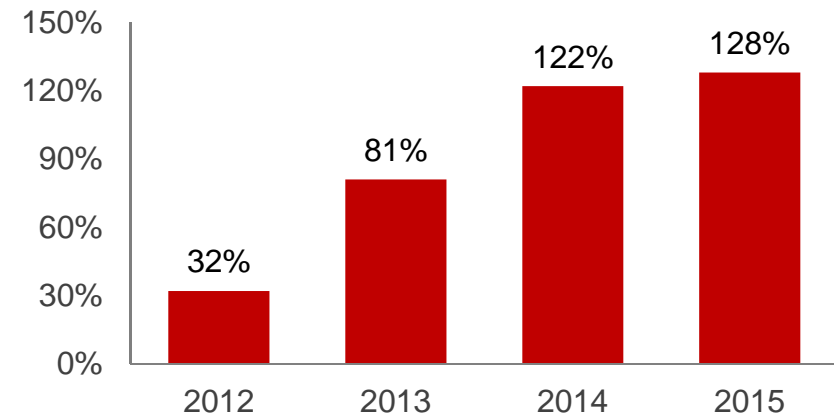
Nota: el Índice de comparables muestra la evolución bursátil promedio de las principales compañías proveedoras de servicios para el sector de Oil&Gas

Liquidez de la acción

Títulos negociados (mill. títulos)



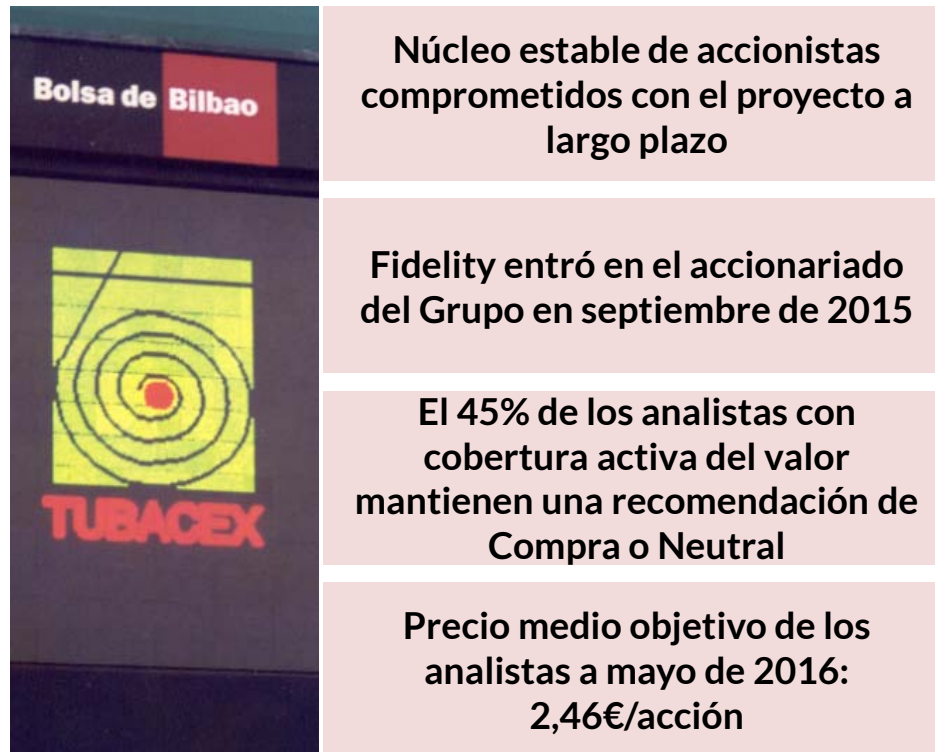
Rotación del capital (%)



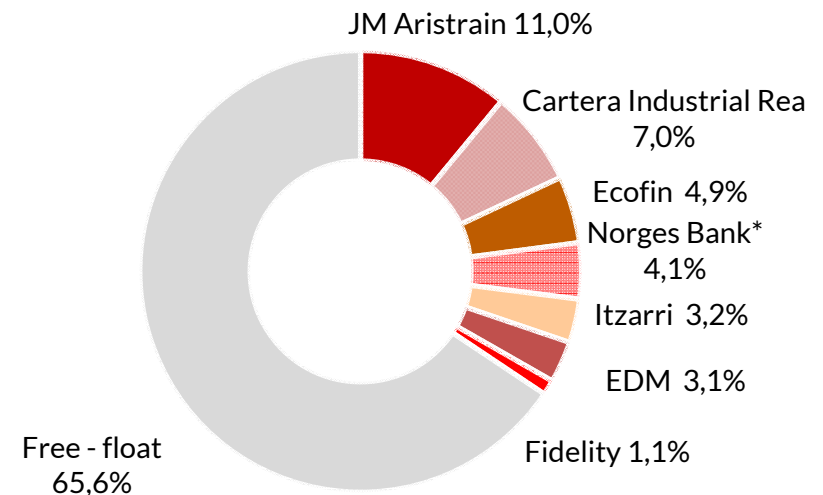
Mejora de la liquidez de la acción

Otros aspectos relevantes

Relación con Inversores



Estructura accionarial



Estructura accionarial estable y valoración positiva del mercado

Fuente: CNMV a 20 de mayo de 2016

**GRACIAS POR SU
ATENCIÓN**



WWW.TUBACEX.COM



2015
Informe Anual Annual Report

Junta General de Accionistas Propuesta de acuerdos

25 de Mayo de 2016



**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 2015.
2. Aprobación, en su caso, de la propuesta de aplicación del resultado correspondiente al ejercicio social cerrado a 31 de diciembre de 2015
 - A. Aprobar la distribución de un dividendo por un importe total de 3.365.200€ a razón de un importe bruto por acción de 0,0259 a pagar el 6 de junio de 2016.
 - B. Dotar con 462.931€ 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 2015.
4. Nombramiento de auditores de TUBACEX, S.A y de su grupo consolidado para los ejercicios de 2016, 2017 y 2018.

5. Aprobación de un plan de incentivos para el equipo directivo.
6. Votación consultiva del Informe anual de Retribuciones de Consejeros.
7. Autorización al Consejo de Administración para la constitución y dotación de Asociaciones y Fundaciones de conformidad con la normativa vigente, facultando al Consejo de Administración para su ejecución.
8. 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**



WWW.TUBACEX.COM