

**GRUPO
TUBOS
REUNIDOS**



**Junta
General
Accionistas**
MAYO 2013

CONTENIDOS.

- 2012: Análisis y Avances del Grupo Tubos Reunidos
- Situación Estratégica
- Resultados 2012 y Primer Trimestre 2013
- Propuesta de Dividendos
- Evolución Bursátil
- Propuesta de Acuerdos

Junta General Accionistas
MAYO 2013



**2012:
ANÁLISIS Y
AVANCES DEL
GRUPO
TUBOS REUNIDOS**

2012: VALORACIÓN

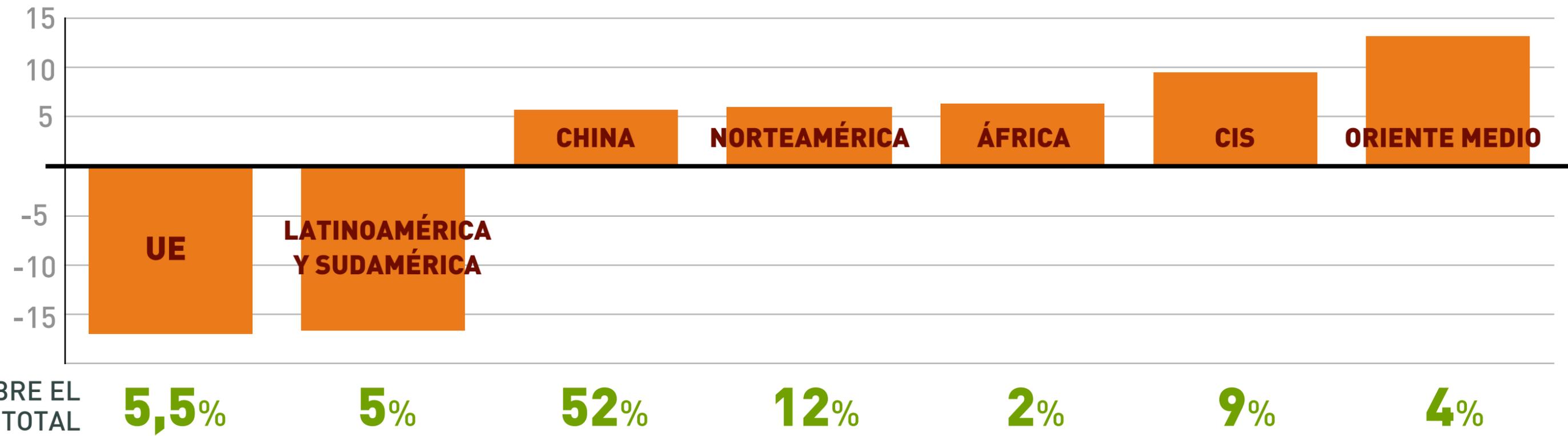
- **Muy positivo desarrollo del negocio pese al contexto.**
 - Crisis Europa, ralentización del crecimiento emergentes.
 - Endurecimiento Competencia.
 - +
 - +
 - Impulso actividad por sector energético.
 - 1H12: Ritmo de actividad fuerte.
 - 2H12: Ralentización de la demanda (Norte América).

- **Tubos Reunidos ha continuado desarrollando satisfactoriamente los objetivos de su plan Estratégico 2011-2016.**



CONSUMO GLOBAL: TUBOS DE ACERO SIN SOLDADURA

■ % VARIACIÓN CONSUMO, MIL TM, 2012 vs 2011



% SOBRE EL
CONSUMO TOTAL

5,5%

5%

52%

12%

2%

9%

4%

■ Consumo Aparente 2012: 44,4 Mill. TM (+1,6% vs. 2011).

■ Crecimiento desigual:

+ Norteamérica, Oriente Medio y CIS.

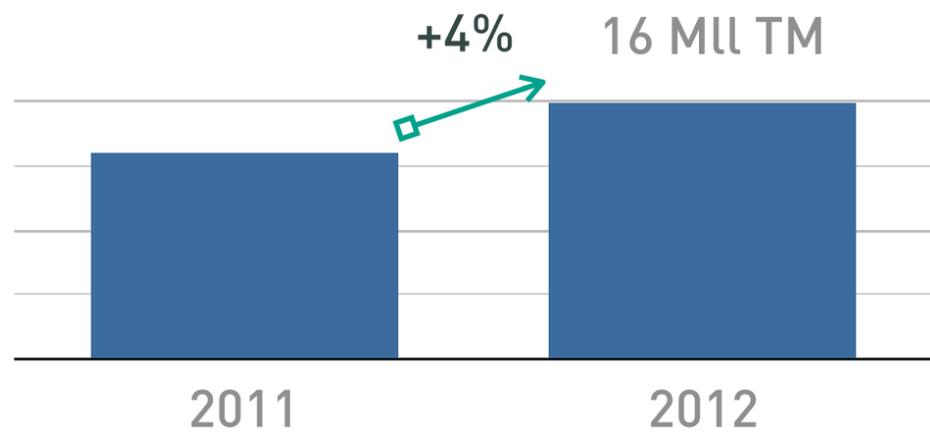
- Europa y Latinoamérica.

ACTIVIDAD DE TUBO IMPULSADA POR EL SECTOR ENERGÍA

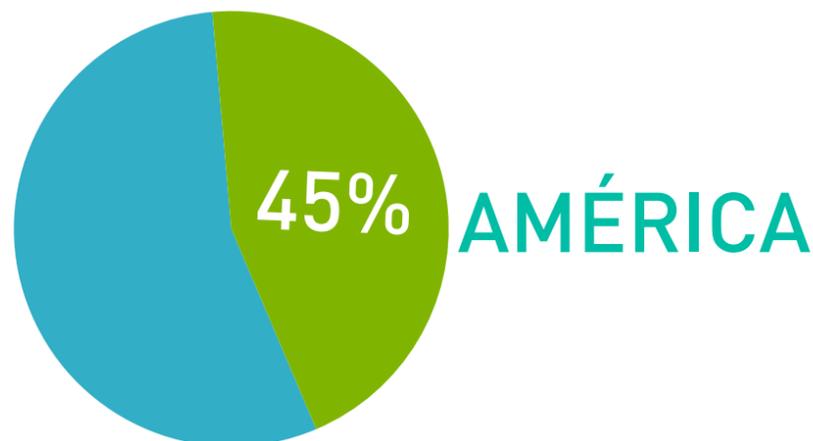
	Nivel de actividad global	Zonas geográficas
Exploración de petróleo y gas	+	+ Norteamérica, Oriente Medio y África.
Generación de energía	=	- Europa y Estados Unidos. + Europa del Este y Asia.
Petroquímica	=	+ Oriente Medio, África y Asia-Pacífico.
Otros Sectores	-	- Europa.

PRINCIPAL SEGMENTO DE CRECIMIENTO DE TUBOS SIN SOLDADURA 2012: OCTG

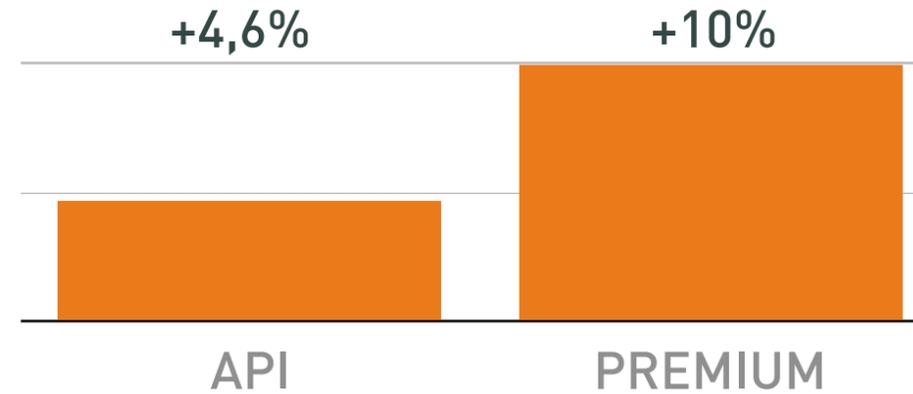
Crecimiento Consumo OCTG



América: El mayor Mercado OCTG, TM.

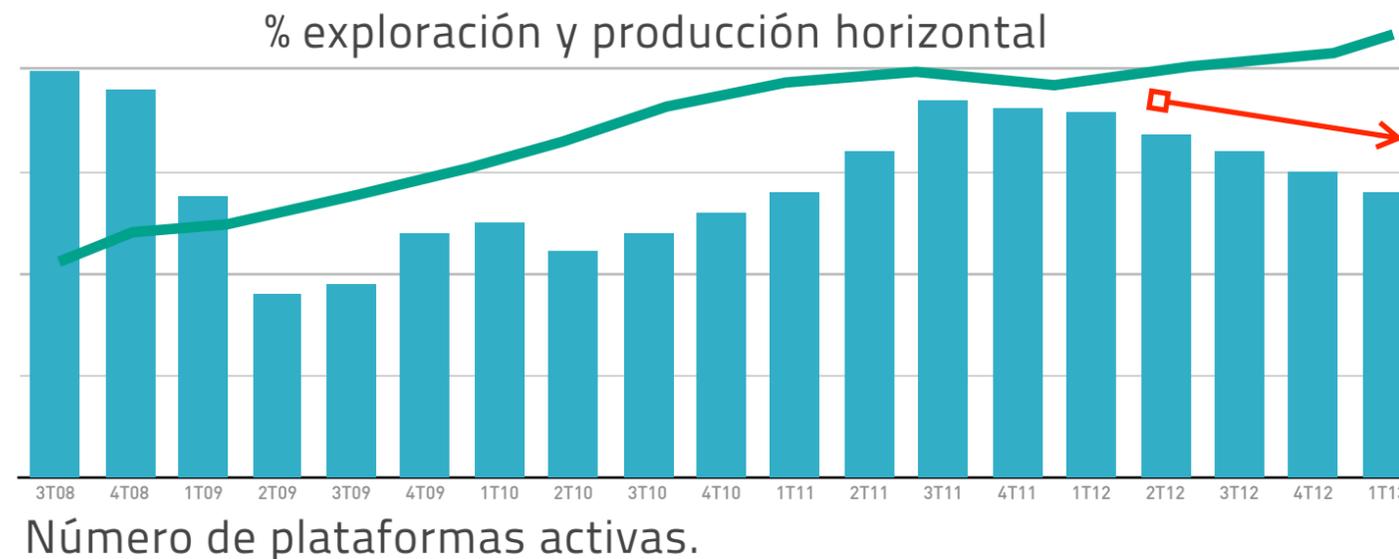


Mayor crecimiento Productos Premium 2005 - 2012, Tm.



Caída Actividad desde 3T 2012.

Mayor Crecimiento de explotación horizontal, USA



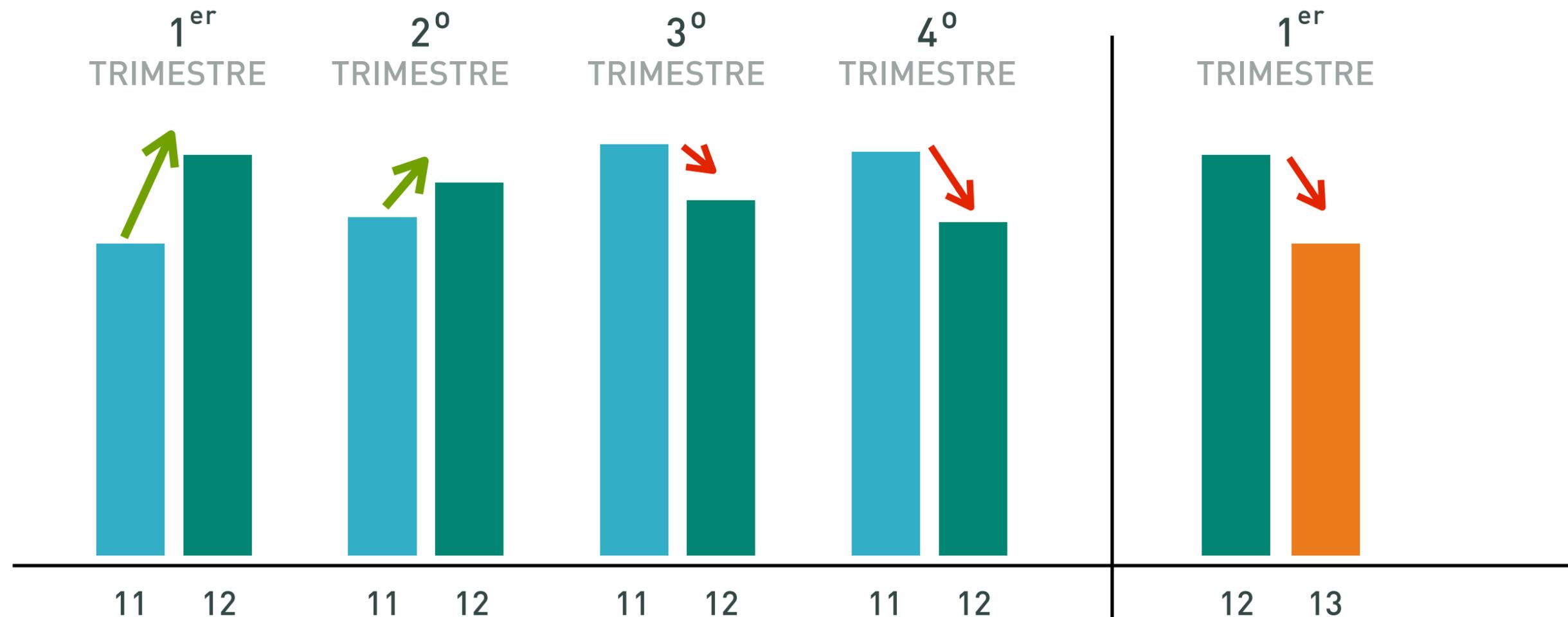
USA: NÚMERO DE PLATAFORMAS ACTIVAS

2012 vs. 2011

+2 % MEDIA
-12% DICIEMBRE

2013 vs. 2012

-12%



PRODUCCIÓN GLOBAL: TUBOS DE ACERO SIN SOLDADURA

CAPACIDAD PRODUCTIVA

Global

China

U. Europea



**En respuesta al
crecimiento esperado
de demanda**

**Cuarto Trimestre 2012:
nivel más bajo de
producción desde el
año 2009**

AVANCES SIGNIFICATIVOS TUBOS REUNIDOS



AVANCES SIGNIFICATIVOS TUBOS REUNIDOS

- 35 MII Eur invertidos.
- En colaboración con centros tecnológicos.
 - ▶ Desgasificado.
 - ▶ Laminación tubos longitudes especiales.
 - ▶ Laminación Pilger hasta 28 pulgadas.



AVANCES SIGNIFICATIVOS TUBOS REUNIDOS

- Ampliación de la gama de productos especiales.
 - ▶ Diámetro exterior 24 pulgadas.
 - ▶ Tubos de hasta 27 metros.
 - ▶ Tubos de 22 metros en aceros de 9% Cromo para HRSs.

**ESPECIALIZACIÓN
PRODUCTOS
PREMIUM**

**INVERSIÓN
I+D+i**

AVANCES
2012

COMPETITIVIDA

AVANCES SIGNIFICATIVOS TUBOS REUNIDOS



- Incremento posición en mercados de crecimiento.
 - ▶ 58% ventas fuera U. Europea.
 - ▶ +12% en Norteamérica (Vs. 2011), 31% de las ventas.
 - ▶ 27% de las ventas en Mercados de crecimiento: Oriente Medio, Lejano Oriente y África.
- Desarrollo del negocio de distribución en mercados internacionales.

AVANCES SIGNIFICATIVOS TUBOS REUNIDOS



- Modelo de negocio flexible. Priorización de los productos más rentables.
- Estricto control de costes.
- Diferenciación en plazos y tamaño de pedidos.

AVANCES SIGNIFICATIVOS TUBOS REUNIDOS

Foco en el negocio de Tubos de Acero sin Soldadura.

TUBOS REUNIDOS		2010	2012	2014
○	Tubos de Acero sin soldadura	✓	✓	✓
○	Negocio Distribución	✓	✓	✓
○	TRANDSA	✓		
○	TR-LENTZ	✓		
○	Automoción - INAUXA	✓	✓	

AVANCES SIGNIFICATIVOS TUBOS REUNIDOS

Negocio de Distribución: Reordenación y Plan de Futuro.

2010: Negocio distribución enfocado en el mercado nacional y con fuerte presencia en el segmento terciario – no core en la estrategia del grupo Tubos Reunidos: Decisión de desinversión.

2012: La situación de los mercados ha dificultado culminar el proceso de desinversión. Determinación de una nueva definición estratégica, alineada con el negocio core del Grupo, que conlleva una reordenación del mismo.

REORDENACIÓN

Cese del negocio de terciario, incluyendo la estructura y activos actualmente asociados al mismo.

PLAN DE FUTURO:

Enfoque exclusivo en el negocio Industrial.

Productos y servicios complementarios a la actividad principal de tubos de acero sin soldadura.

Desarrollo de la Internacionalización, contando con la red comercial del Grupo.

AVANCES SIGNIFICATIVOS TUBOS REUNIDOS



Junta General Accionistas
MAYO 2013

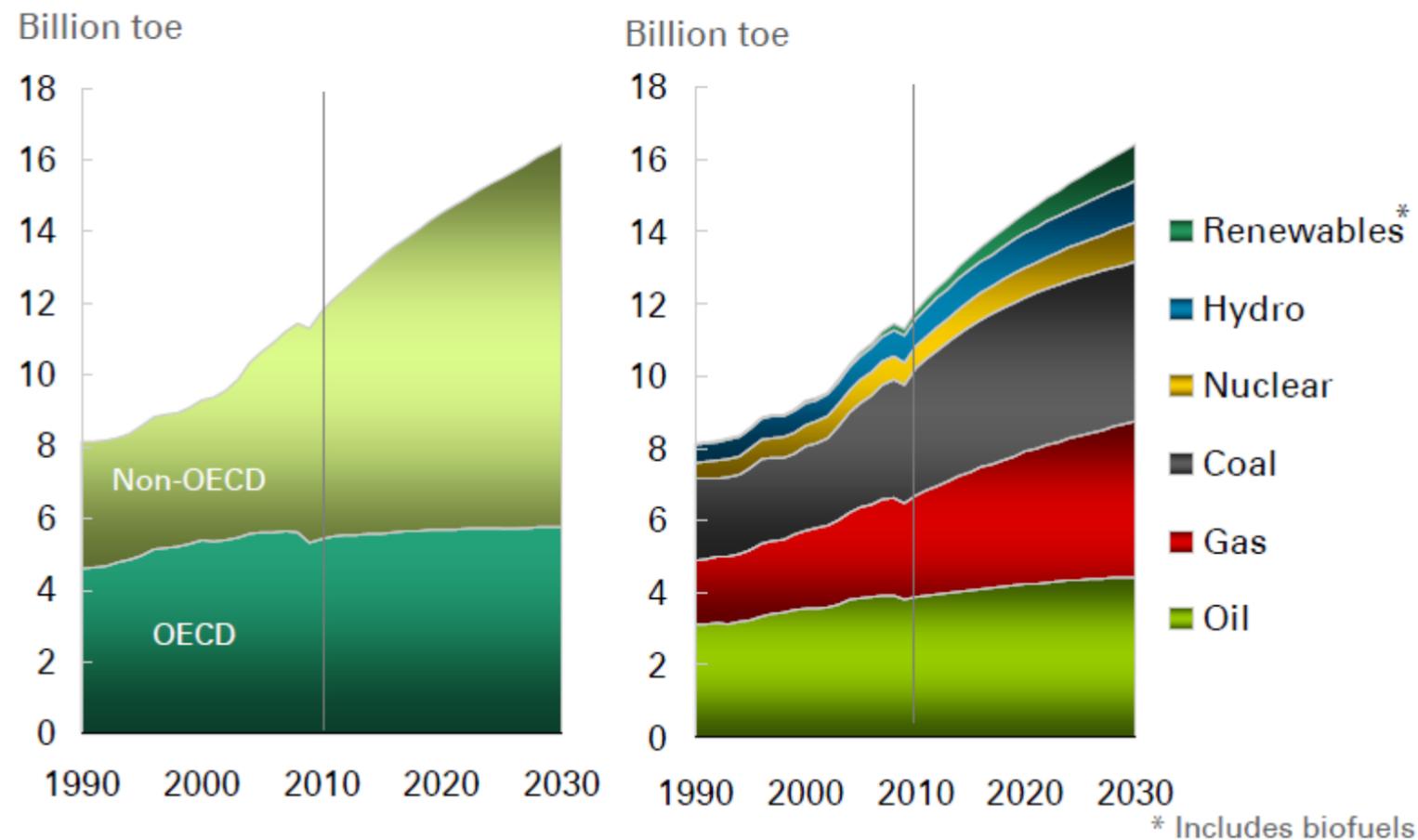


SITUACIÓN ESTRATÉGICA



CRECIMIENTO DEMANDA DE ENERGÍA

Crecimiento del consumo en las economías no-OCDE

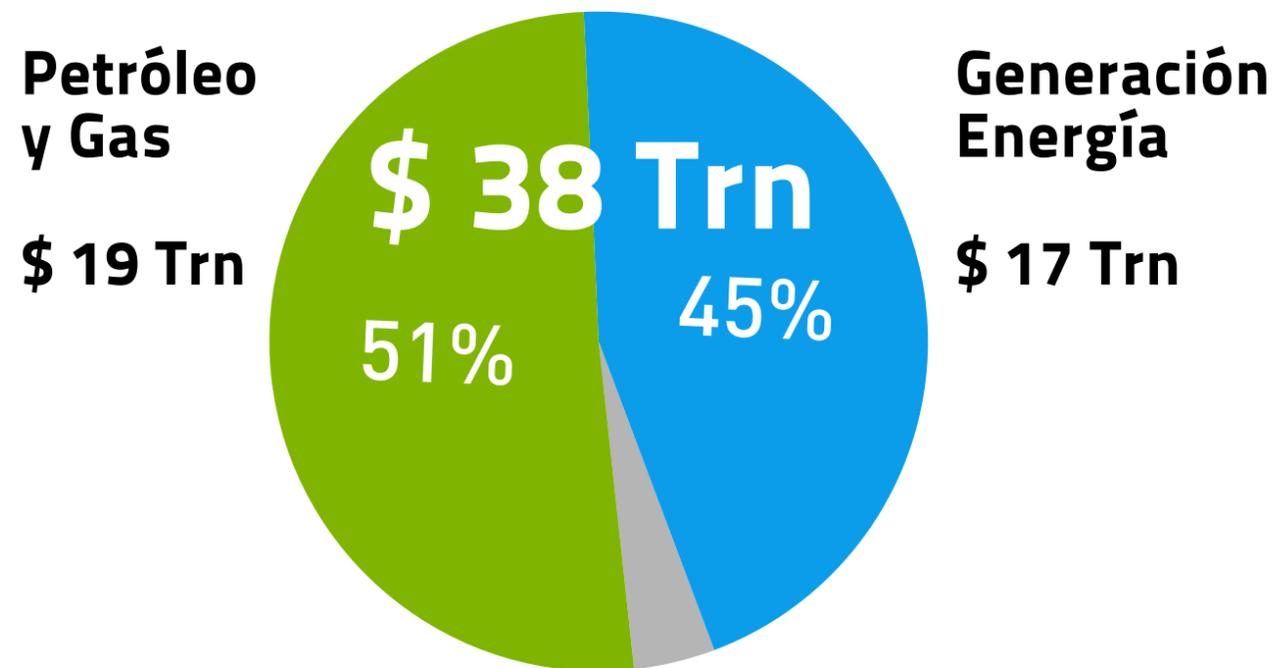


Fuertes expectativas de crecimiento de la demanda energética impulsada por los países no-OCDE.

CRECIMIENTO DEMANDA DE TUBO

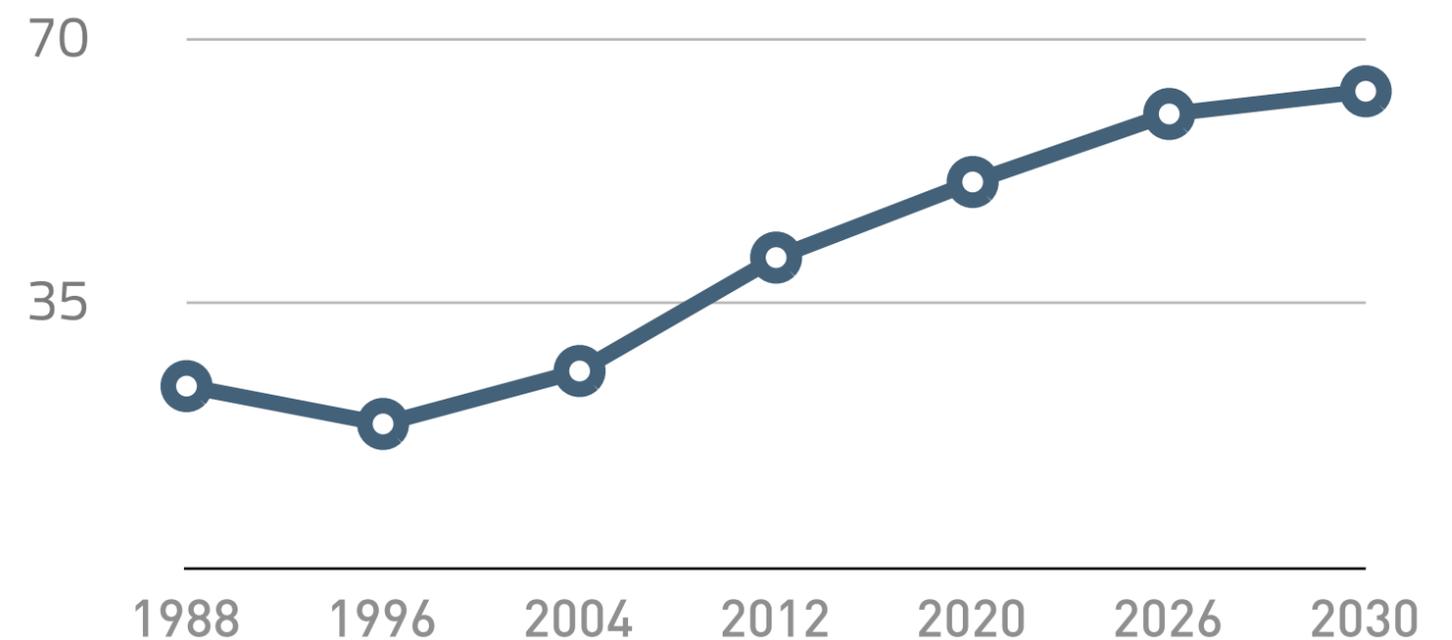
➡ **Necesidad de fuertes inversiones en infraestructuras energéticas: motor del crecimiento en la demanda de Tubo.**

Inversiones 2011-2035



Fuente: AIE (Agencia Internacional de la Energía)

Crecimiento en la demanda de tubo, MII de TM.



Fuente: SBB (Steel Business Briefing)

REQUERIMIENTO DE TUBERÍA PREMIUM

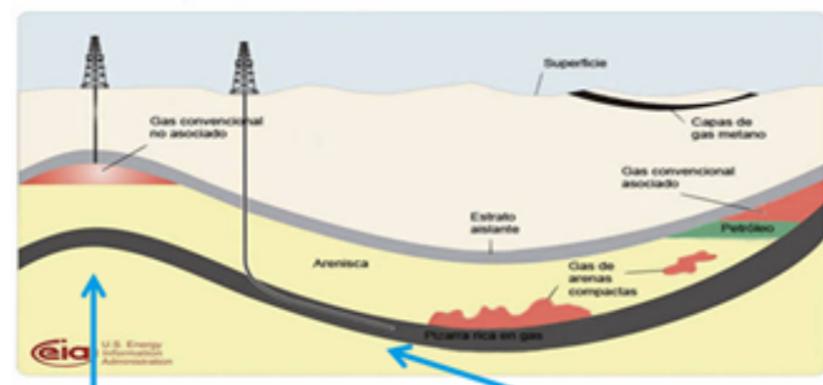
OCTG:

- ▶ **Nuevas tecnologías de exploración de petróleo y gas**
- ▶ **Direccionales, Off-shore, Shale –gas.**
 - Pozos más profundos,
 - Entornos más corrosivos,
 - Temperaturas extremas.

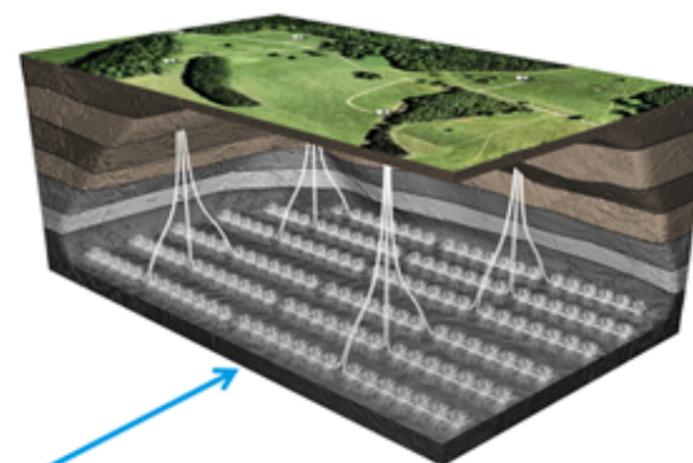
Requieren:

- **Más TM de Tubería por pozo,**
- **Tubería especial con especificaciones más complejas y exigentes.**
 - ▶ Aceros de mayor resistencia a la corrosión, presión y ambientes agresivos (HPHT).
 - ▶ Tubos fabricados a medida, por las distintas características de cada pozo.
 - ▶ Condiciones más estrictas de hermeticidad en el sellado de las roscas (metal to metal).

PETRÓLEO Y GAS: TECNOLOGÍAS NO CONVENCIONALES DE MAYOR EXPLORACIÓN PRODUCCIÓN.



VERTICAL



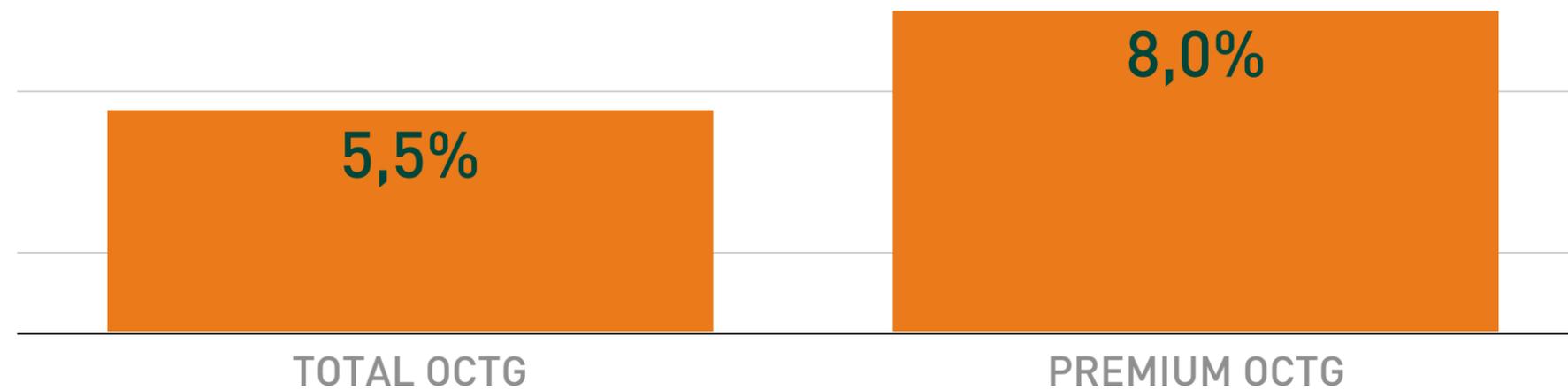
HORIZONTAL

TIPO DE POZO	PROFUNDIDAD	SIN SOLDADURA	CONEXIONES PREMIUM	OCTG, TM. POR POZO	% $\phi < 7''$
HORIZONTAL (NO CONVENCIONAL)	13.000	60%	30%	190	65%
VERTICAL (CONVENCIONAL)	3.000	35%	< 5%	45	25%
HORIZONTAL VS VERTICAL	X4	X2	X6	X4	X3

Mayor demanda de Tubo
Mayor demanda de productos Premium

MAYORES TASAS DE CRECIMIENTO EN PRODUCTOS PREMIUM

Crecimiento OCTG 2011 - 2015



Fuente: Metal Bulletin Research. "Five year Outlook for the Global OCTG Industry (1Q. 2012).

REQUERIMIENTO DE TUBERÍA PREMIUM

Generación de Energía:

► Nuevas tecnologías en las centrales de generación:

- Mayor tamaño global de las instalaciones (más de 600 MW)
- Ciclos de trabajo: mayor presión y temperatura
- Condiciones de seguridad más exigentes.

► Requieren de tubería especial con especificaciones más complejas y exigentes:

- Aceros más resistentes a altas presiones, temperaturas y entornos agresivos
- Diámetros y longitudes mayores que permitan mejorar el rendimiento de las centrales.

ENTORNO COMPETITIVO

► **Industria con competencia Global:**

- ▶ **Grandes líderes:** Estrategia de volumen, Innovación, Incremento de capacidad productiva.
- ▶ **Competidores emergentes:** Internacionalización, inicialmente al producto de menor valor añadido.
- ▶ **Operadores regionales / locales:** Alcance geográfico local.

EN TUBOS REUNIDOS TENEMOS:

- 1** **Nuestra Propia propuesta de Valor Diferencial a los Clientes.**
- 2** **Un Plan Estratégico 2011-2016 que es el camino para seguir consolidando nuestra posición competitiva.**

EN TUBOS REUNIDOS TENEMOS:

1 Nuestra Propuesta de Valor Propia y Diferencial:

La **CALIDAD** de los grandes
con la **ESPECIALIZACIÓN** y **FLEXIBILIDAD**
de nuestro tamaño

1 NUESTRA PROPUESTA DE VALOR:

- 1 Competidor Global y Local.
- 2 Productos de Alto Valor Añadido.
- 3 Enfocados a Productos de nicho y Servicios Especiales.
- 4 Con un amplio y diversificado portfolio de productos.

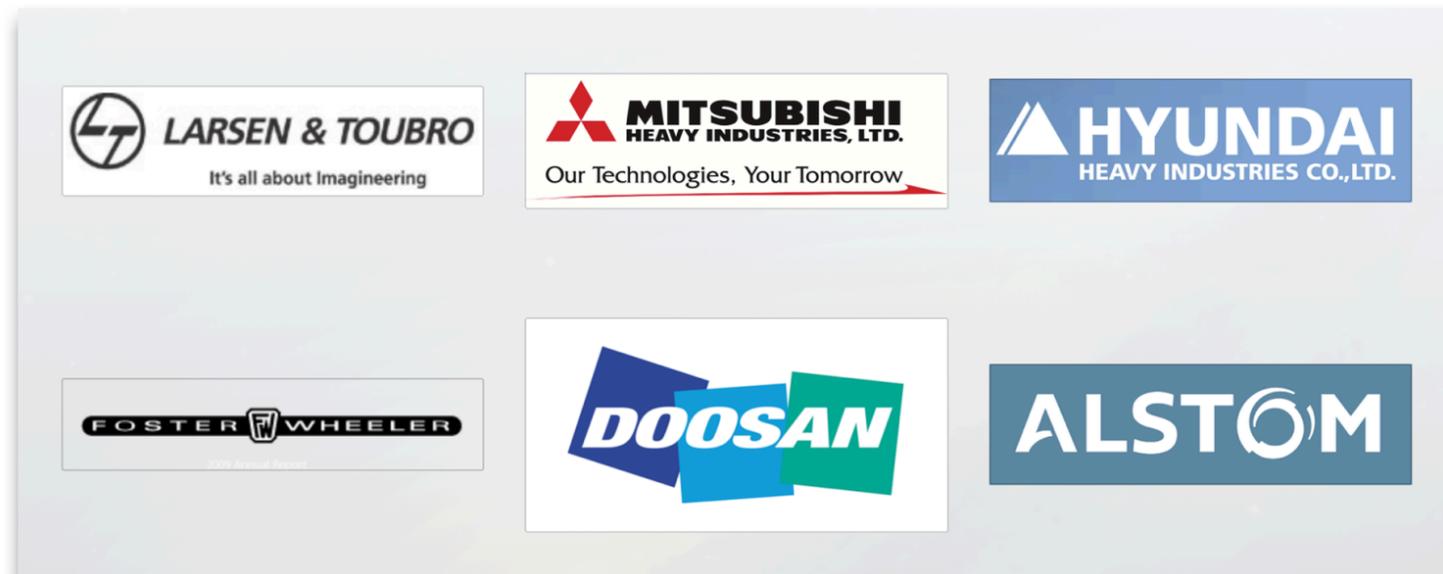


En un contexto de fuerte competencia, nos apalancamos en las ventajas competitivas de nuestro tamaño e innovación y apostamos por la calidad, los nichos y el servicio especializado frente al volumen.

1 NUESTRA PROPUESTA DE VALOR:

1 Competidor Global y Local.

► Ofrecemos Productos y Servicios orientados a:



► **Cientes globales presentes en todo el mundo** (distribuidores, EPCs, Clientes Finales).

► **Cientes locales** de tamaño medio donde TR está presente:

- Con estrechas relaciones de servicio y calidad.
- No son estratégicos para los grandes suministradores enfocados al volumen.

1 NUESTRA PROPUESTA DE VALOR:

2 Especializado en Productos de Calidad y Alto Valor Añadido.

- **Nos enfocamos en productos de calidad y alto valor añadido, Premium, ofreciendo:**
 - ▶ **Innovación continua** al servicio de las crecientes exigencias técnicas de nuestros clientes.
 - ▶ **Calidad al nivel de los líderes:** en el producto y en el servicio.

1 NUESTRA PROPUESTA DE VALOR:

3 Enfocado a nichos de productos.

Tubería de proceso para Generación de energía y petroquímica en condiciones extremas.

TUBO DE GRAN DIÁMETRO Y ESPEORES EN ACEROS ESPECIALES

TUBERÍAS DE ALTA RESISTENCIA AL COLAPSO

OCTG: tecnologías perforación no convencionales.

Generación Energía y Petroquímica: Calderas Críticas y Supercríticas.

TUBOS PARA ALTAS EXIGENCIAS DE PRESIÓN Y TEMPERATURA

TUBOS DE LONGITUDES ESPECIALES HASTA 27 METROS

Generación de Energía ciclo combinado (HRSG). Intercambiadores para termosolares.

PORTFOLIO DIVERSIFICADO DE PRODUCTOS

1 NUESTRA PROPUESTA DE VALOR:

3 Enfocado a Servicios Especiales.

- PROYECTOS MEDIANOS
- REPARACIONES
- MERCADO SPOT



1 NUESTRA PROPUESTA DE VALOR: NUESTRAS VENTAJAS COMPETITIVAS

► **I+D+i propio y continuo**

► **Modelo de gestión consolidado:**

▶ **Red comercial global:**

▶ **Proceso productivo flexible:**

■ Orientado al Cliente.

▶ **Modelo de decisión integrado:**

■ Centro único de decisión, con participación de las áreas comercial, tecnológica, producción y gestión general, con una respuesta flexible y ágil.

1 NUESTRA PROPUESTA DE VALOR:

4 Amplia y diversificada gama de productos.

▶ **Tubos Reunidos ofrece una amplia gama de productos a sus clientes:**

▶ **En diferentes combinaciones de:**

- Diámetro, espesor y longitud.
- Tipos de acero: carbono, media y alta aleación e inoxidable.

▶ **Tubos para diferentes aplicaciones:**

- Petróleo y Gas.
- Generación de energía.
- Petroquímica.
- Otros sectores.

2 PLAN ESTRATÉGICO 2011-2016

- 1 **Foco en negocio core:** Tubos de Acero sin soldadura.
- 2 **Sector energético:** Incrementar exposición en segmentos de mayor crecimiento y rentabilidad.
- 3 **Especialización:** Avanzar en el valor añadido de nuestros productos y ampliar gama.
- 4 **Nuevos mercados:** Incrementar la presencia en mercados internacionales atractivos.
- 5 **Plan de Inversiones 2012-2016:** Nuevos Aceros, Productos, Procesos.

2 OBJETIVOS DEL PLAN ESTRATÉGICO 2011-2016

	2011	2012	OBJETIVO
1 FOCO EN NEGOCIO CORE	2012: SOLO 1 NEGOCIO <i>NO CORE</i>		
2 SECTOR ENERGÍA (% S. VENTAS, €)	78%	83%	90%
3 ESPECIALIZACIÓN (% S. VENTAS, €)	61,7%	63%	70%
4 NUEVOS MERCADOS (% S. VENTAS, €)	3,5%	5%	10%
5 PLAN DE INVERSIONES (% REALIZADO)	25% EJECUTADO		

2 OBJETIVOS DEL PLAN ESTRATÉGICO 2011-2016

PROYECTOS	TOTAL MII Eur
TRI - I: Fabricación de Nuevos Aceros Especiales	10,7
TRI - II: Desarrollo Nuevos Productos	42,7
TRI - III: Desarrollo Nuevos Productos-Acabado	22,5
TRI - IV: OTROS, Eficiencia energética, M. Ambiente, Prevención	7,5
INVERSIONES TUBOS REUNIDOS INDUSTRIAL (TRI)	83,4

2 OBJETIVOS DEL PLAN ESTRATÉGICO 2011-2016

PROYECTOS	TOTAL MII Eur
PT - I: Fabricación de Nuevos Aceros Especiales	5,0
PT - II: Desarrollo Nuevos Productos	44,6
PT - III: Desarrollo Nuevos Productos-Acabado	3,9
PT - IV: OTROS, Eficiencia energética, M. Ambiente, Prevención	8,9
INVERSIONES PRODUCTOS TUBULARES (PT)	62,4

2 OBJETIVOS DEL PLAN ESTRATÉGICO 2011-2016

Nuevos Aceros

- **Aceros más aleados** con especificaciones restrictivas y específicas según requerimientos de los clientes.
- **Desarrollo de aceros inoxidables especiales** para tubería de gran diámetro.

Nuevos Productos

- **Incremento de gama dimensional de tubería en acero de altas aleaciones** – combinaciones especiales de diámetro / longitud / espesor.
- **Tubos de mayor longitud:** hasta 28 m.
- **Tubería de gran diámetro exterior:** ampliación de gama hasta 28" de diámetro e incremento de espesores en aceros especiales.
- **Acabados Premium** en tuberías para OCTG – Roscas y Generación de energía – Tubería Riffle.

Nuevos Procesos

- **Desarrollos para la fabricación de los nuevos productos** maximizando la eficiencia y competitividad.
- **Servicio:** plazos de entrega y tamaños de pedidos diferenciales y flexibles.

150

MII Eur

35

MII Eur

en 2012

**CALIDAD
FRENTE A
CANTIDAD**

2 OBJETIVOS DEL PLAN ESTRATÉGICO 2011-2016

VENTAS: 550 MII Eur

Margen EBITDA: 18%

DFN / EBITDA: 1,5x

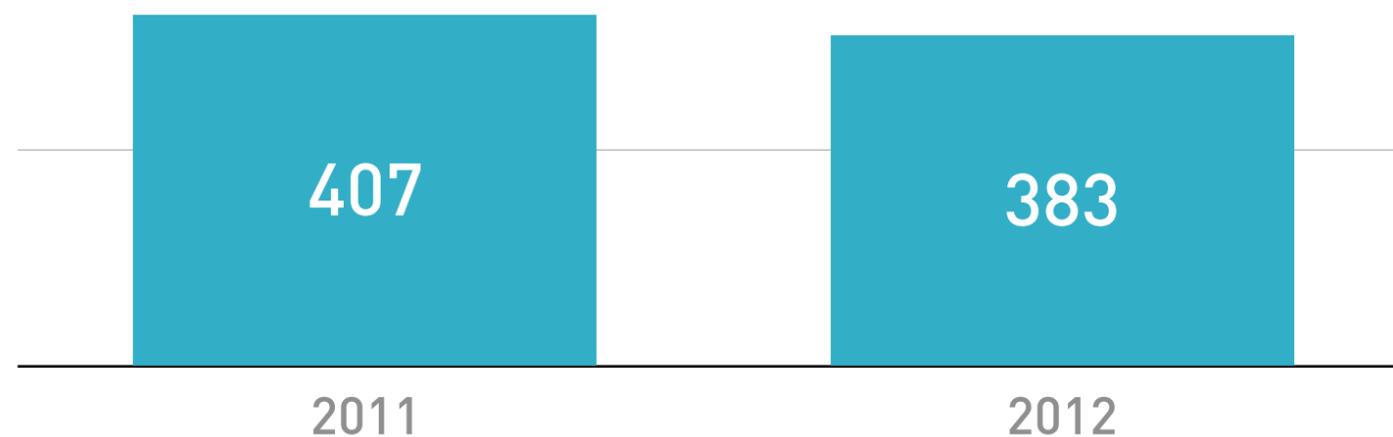
- **La Generación de valor del plan estratégico está basada en la mejora del mix de productos, con mayor peso de aquellos de mayor valor añadido que presentan un mayor crecimiento y rentabilidad.**
- **Las inversiones no van enfocadas a un incremento de capacidad sino de calidad.**

INFORME ECONÓMICO Y FINANCIERO

Resultados 2012 y Primer Trimestre 2013

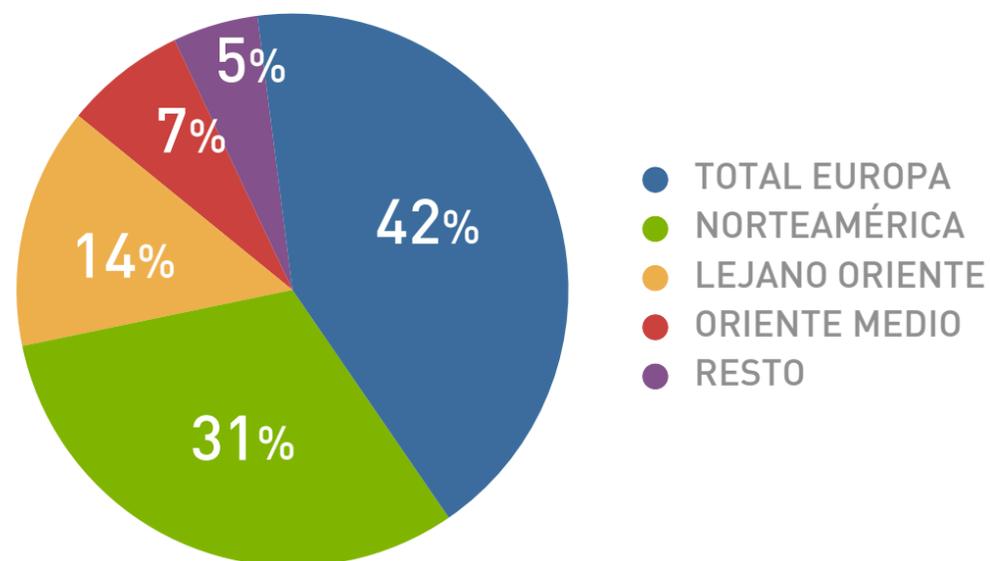
NEGOCIO TUBOS SIN SOLDADURA.

VENTAS 2012 (Millones €)



Por áreas Geográficas

Unión Europea y Norteamérica
73% de las ventas.



Especialización

Tubo Especial: 63% de las
ventas.

- ▶ Inoxidable
- ▶ Aleado
- ▶ Altos diámetros y espesores
- ▶ Calderas y hornos
- ▶ OCTG especial
- ▶ Tubo estirado en frío

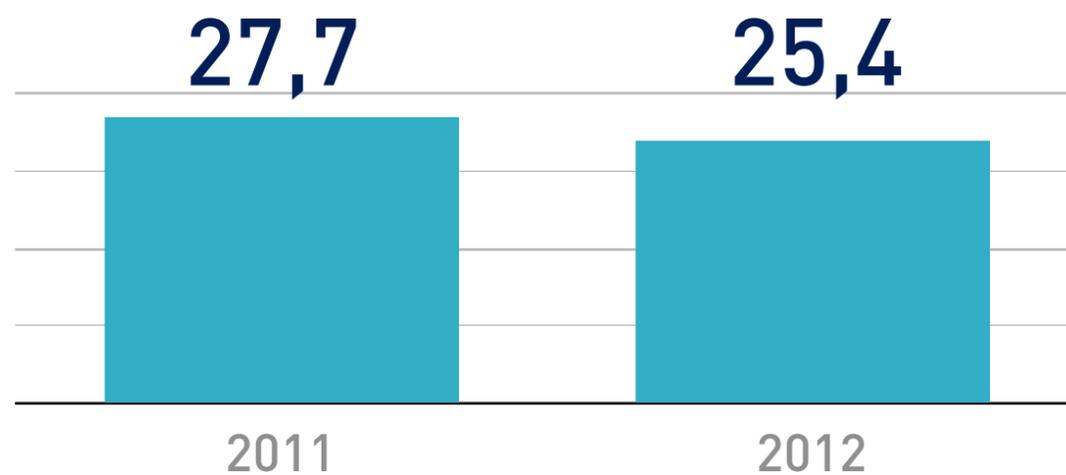
Cliente

Sector energético: 83% de las
ventas.

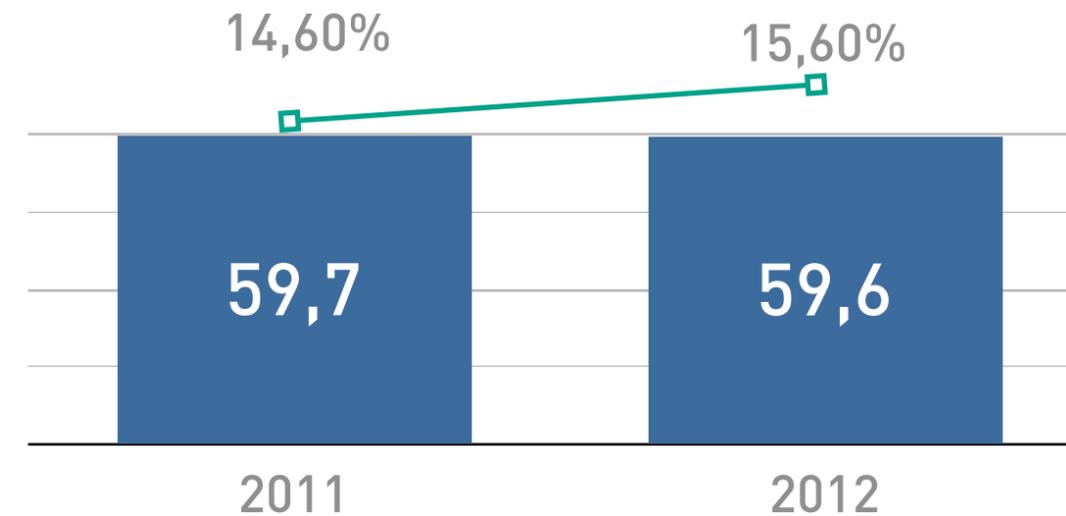
- ▶ Petróleo y gas
- ▶ Generación de energía
- ▶ Petroquímica

NEGOCIO TUBOS SIN SOLDADURA. RESULTADO 2012 (Millones €)

Resultado Neto



EBITDA



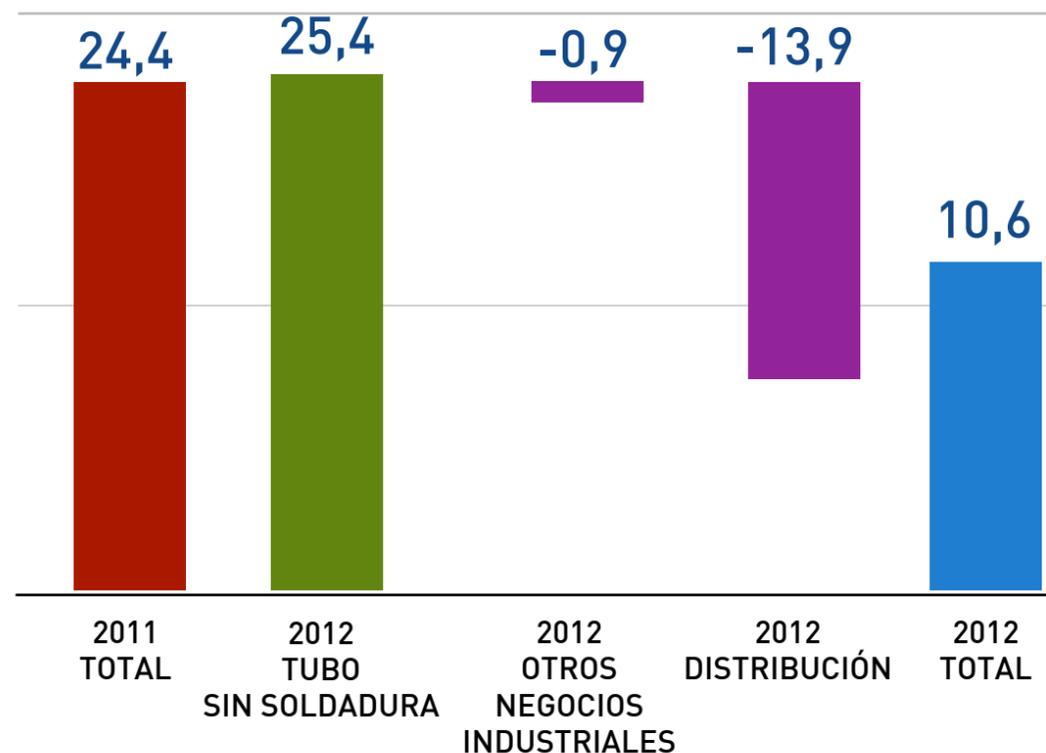
- Mejora en la rentabilidad sobre ventas como consecuencia de la mejora en el mix y avance en competitividad.
- Reducción del 8% en el resultado neto por incremento en amortizaciones y gastos financieros.
- Contexto de crecientes dificultades en nuestros principales mercados.

GRUPO CONSOLIDADO. RESULTADOS 2012 (Millones €)

Ventas



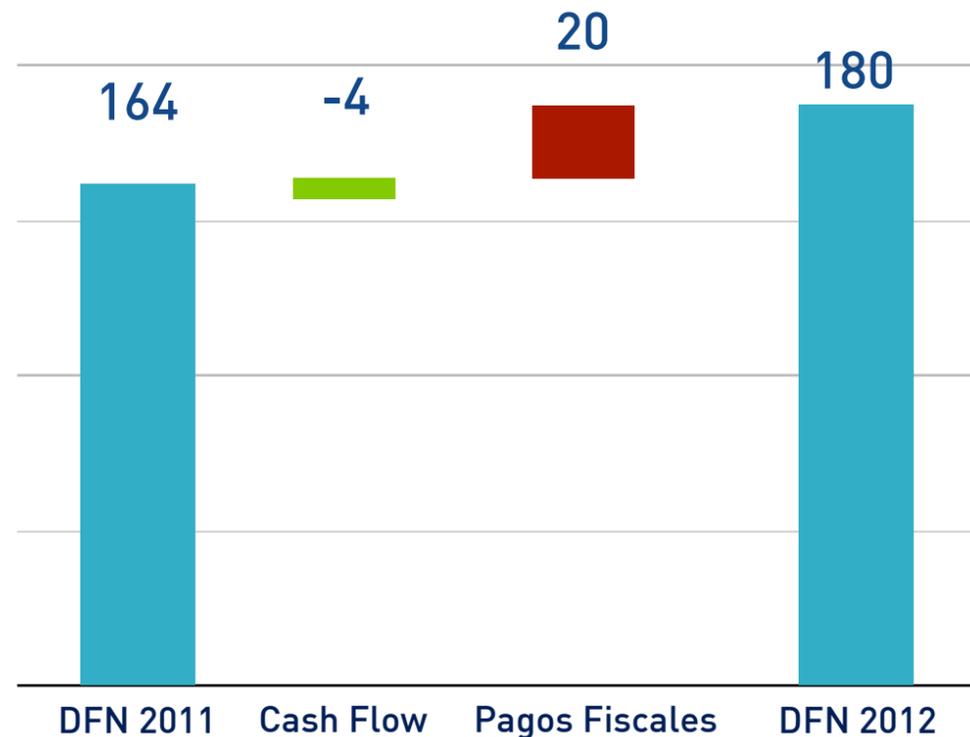
Resultado Neto



- ▶ Impacto en las ventas y en el resultado consolidado de la nueva definición estratégica del negocio de distribución, que conlleva la ejecución de un plan de reordenación cuyo coste único y no recurrente se ha registrado en 2012.
- ▶ Sin el efecto del negocio de distribución, el GRUPO mantiene su resultado neto en cifras similares al ejercicio anterior.
- ▶ El ratio de EBITDA sobre ventas, sin el efecto del negocio de distribución, mejora del 13,2% en 2011 al 14,6% en 2012.

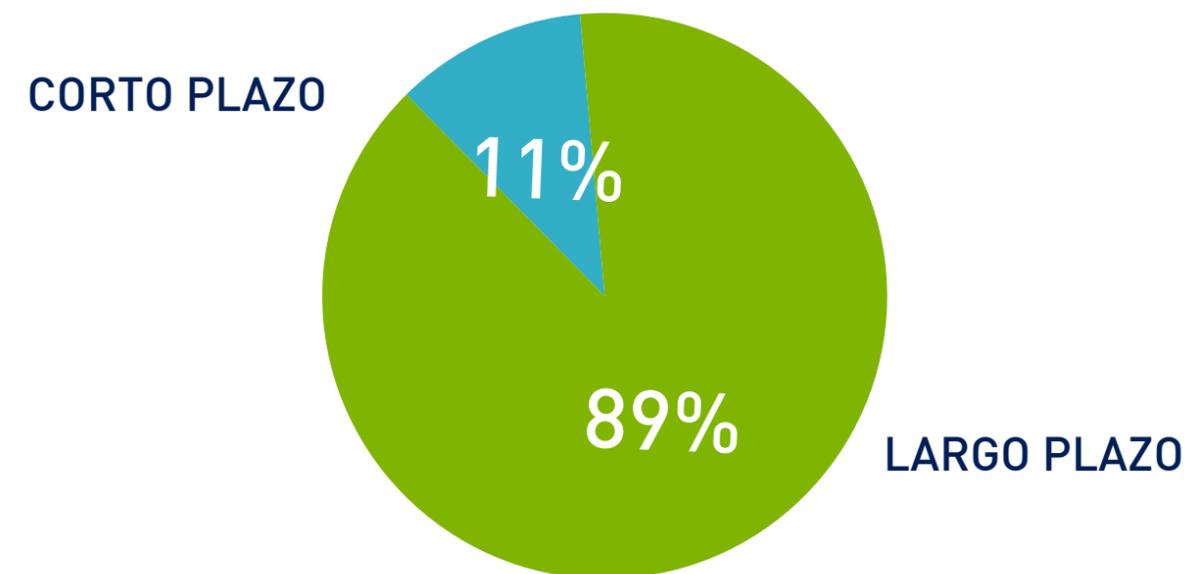
GRUPO CONSOLIDADO. ENDEUDAMIENTO 2012 (Millones €)

Deuda Financiera Neta



Positiva generación de caja del negocio penalizada por pago extraordinario de créditos fiscales.

Estructura Endeudamiento



Estructura financiera sólida, con el 89% de la deuda financiera neta con vencimiento a largo plazo.

Líneas de crédito disponibles y no utilizadas por importe de 64 Mll Eur.

GRUPO CONSOLIDADO.

INVERSIONES 2012 (Millones €)

	2011	2012
Inversiones	37	41
Amortización	22	25

Centradas en el negocio de tubos sin soldadura (85%)

Coherentes con el Plan Estratégico 2011-2016

- ▶ Exposición al sector energético
- ▶ Grado de especialización
- ▶ Calidad, servicio y competitividad

GRUPO CONSOLIDADO. RESULTADOS DEL PRIMER TRIMESTRE 2013

■ Débil demanda en nuestros principales mercados.

- ▶ UE. Contexto de crisis generalizado.
- ▶ Norteamérica: Menores niveles de actividad en el segmento de petróleo y gas.
- ▶ Proyectos de Generación eléctrica retrasados en muchas zonas del mundo por dificultades financieras y coyuntura económica.

■ Mayor actividad en Oriente Medio, CIS y África que, no compensa la caída de los principales mercados.

■ Lanzamiento comercial de nuevos productos especiales de mayor valor añadido.

■ Reforzamiento de la estructura financiera.

■ Estricto control de costes y adaptación a la carga de trabajo existente.

■ Importante avance en el desarrollo de las inversiones previstas para el año 2013.

EN EL MEDIO PLAZO SE MANTIENEN SÓLIDOS LOS FUNDAMENTALES DEL SECTOR DERIVADOS DE LAS NECESIDADES DE INVERSIÓN EN PROYECTOS ENERGÉTICOS A NIVEL GLOBAL.

GRUPO CONSOLIDADO. RESULTADOS DEL PRIMER TRIMESTRE 2013 (Millones €)

	1ºT 2012	4ºT 2012	1ºT 2013
Ventas	128	104	95
EBITDA	21,0	16,1	10,6
Beneficio Neto	8,1	5,3	1,2
% EBITDA sobre ventas	16,4%	15,5%	11,1%

- RESULTADOS POSITIVOS EN COYUNTURA DE DÉBIL DEMANDA Y BAJO NIVEL DE ACTIVIDAD.
- CONSOLIDANDO LAS BASES PARA UNA MEJORA DE RESULTADOS EN EL MOMENTO EN EL QUE LA DEMANDA SE REACTIVE.

Junta General Accionistas
MAYO 2013



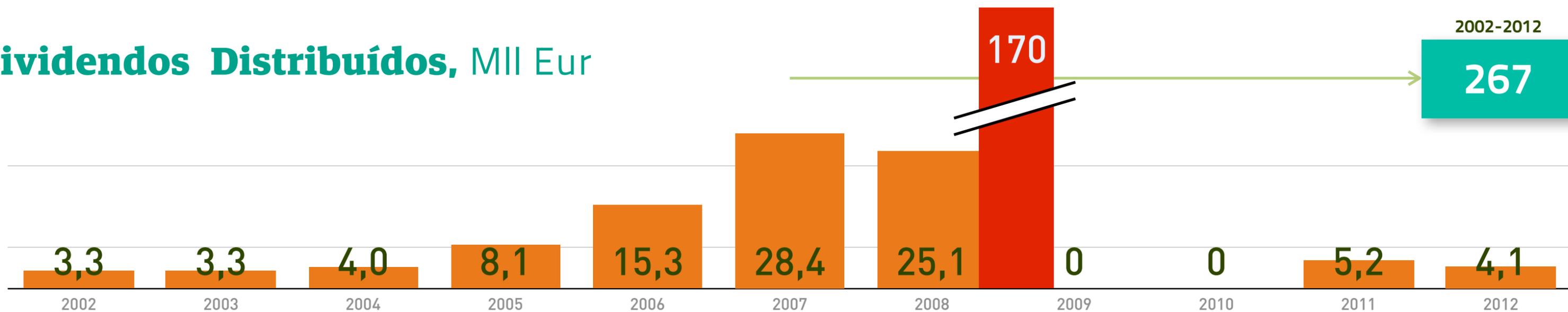
PROPUESTA DE DIVIDENDOS

PROPUESTA DE DIVIDENDOS.

Resultados GRUPO Consolidado, Mll Eur



Dividendos Distribuídos, Mll Eur



Dividendo propuesto con cargo al ejercicio 2012 de **0,023** euros brutos por acción.

Junta General Accionistas
MAYO 2013



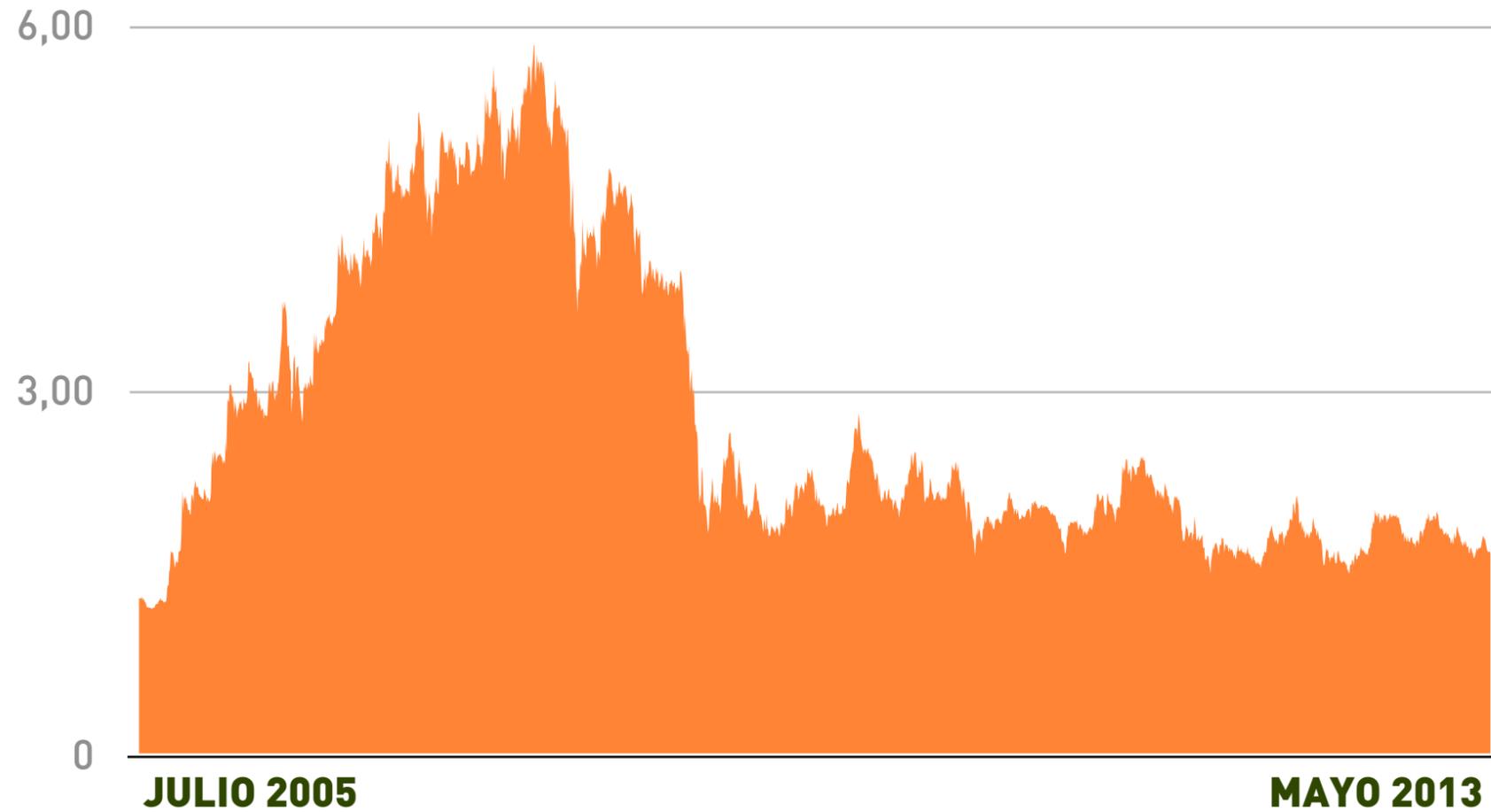
EVOLUCIÓN BURSÁTIL

EVOLUCIÓN BURSÁTIL.

Desde Julio 2005* hasta Mayo 2013

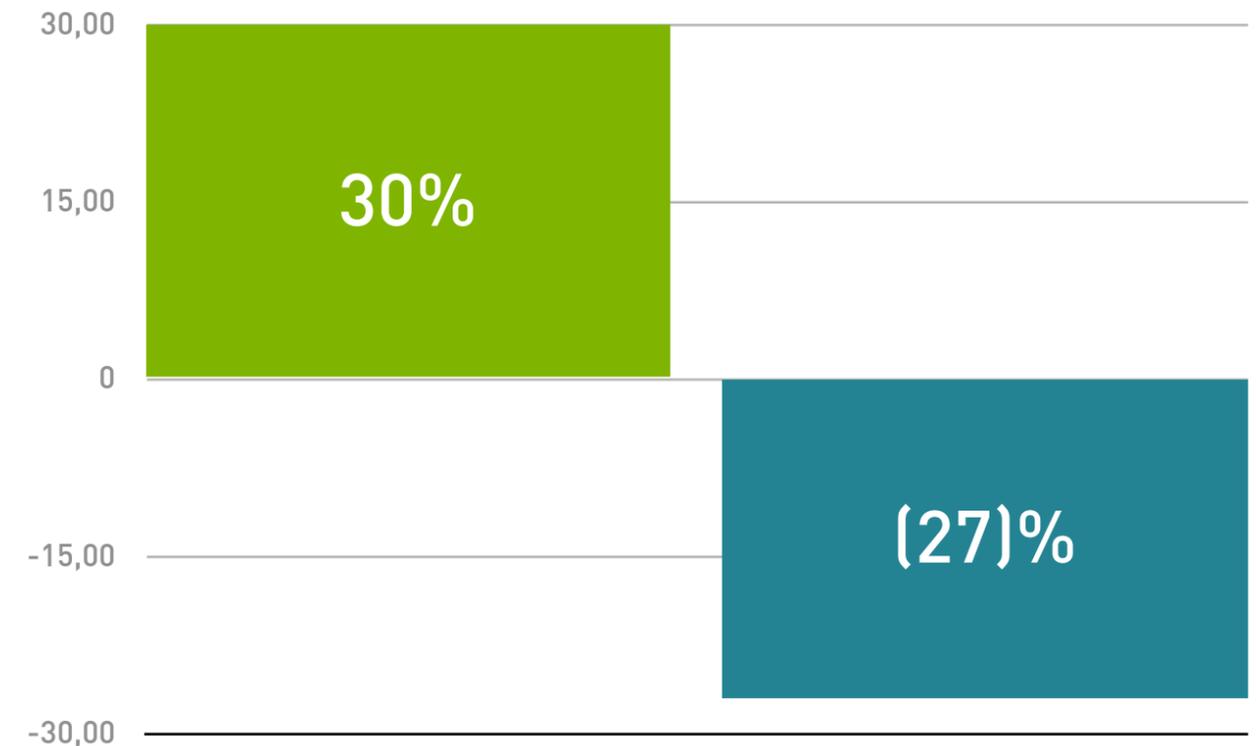
*Inicio cotización
mercado continuo

Cotización acción:



€ por acción

% variación de la cotización de TR vs IBEX 35:



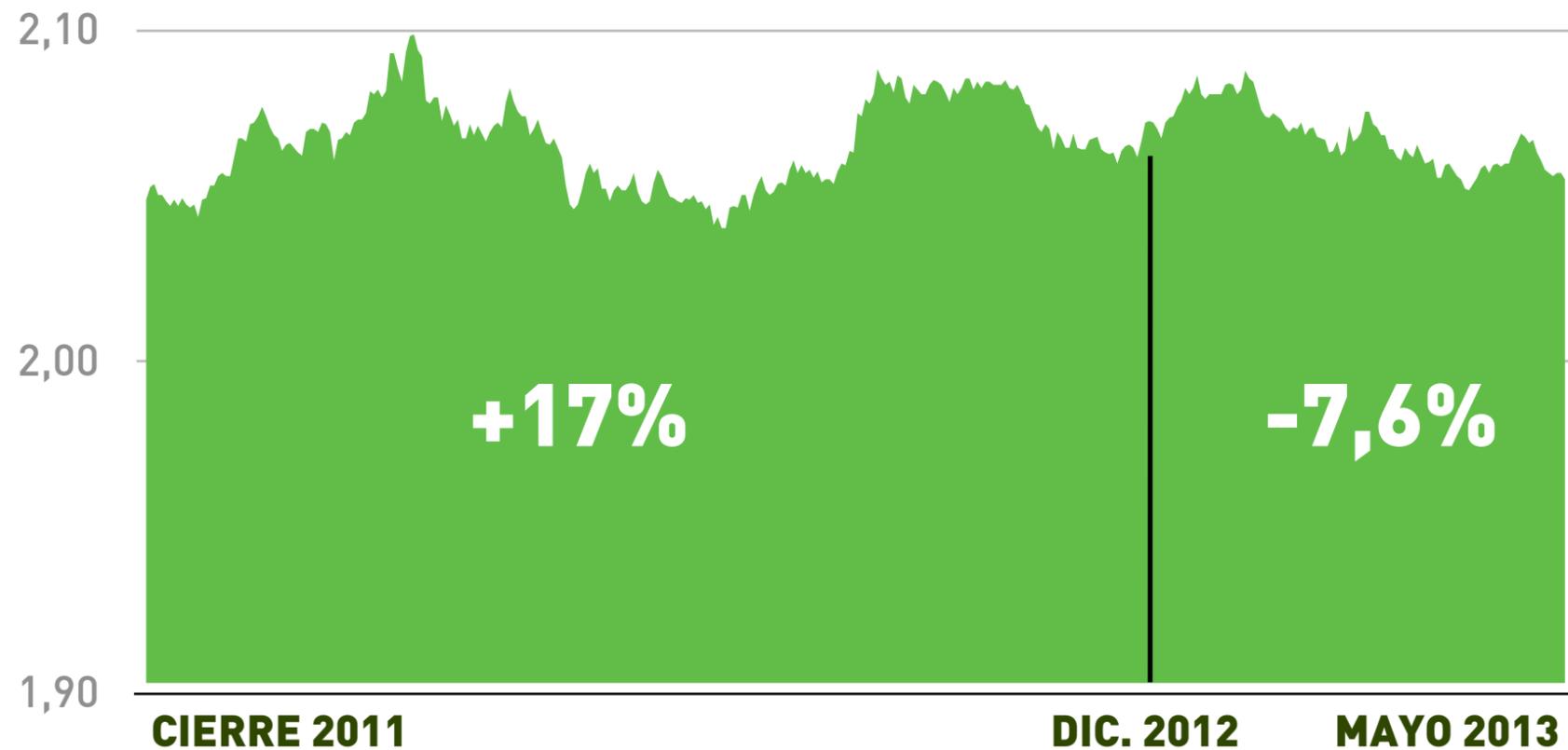
 Tubos Reunidos

 IBEX 35

EVOLUCIÓN BURSÁTIL. Desde Cierre 2011 hasta Mayo 2013

% variación de la cotización 2012

Cotización acción:



TUBOS REUNIDOS	16,94%
COMPARABLES EUROPEAS	0,01%
MID CAP	14,95%
IBEX 35	-4,66%

% variación de la cotización 2013 (MAYO)

TUBOS REUNIDOS	-7,6%
COMPARABLES EUROPEAS	+11,6%
MID CAP	+9,6%
IBEX 35	+4%

€ por acción

RELACIÓN CON INVERSORES.

- Consenso de analistas de compra basado en fundamentales de crecimiento.
- Contacto con + de 100 inversores institucionales.
- Atención continuada al inversor minorista.
- Contrato de liquidez.

Junta General Accionistas
MAYO 2013



PROPUESTA DE ACUERDOS

PROPUESTA DE ACUERDOS.

► PRIMERO.

Aprobar las cuentas anuales (individuales y consolidadas) del ejercicio 2012, y la gestión social del consejo de administración.

► SEGUNDO.

Destinar del beneficio individual del ejercicio 2012 (6.933.187,63€):

A reserva voluntaria __ 2.915.527,20 €

A dividendo _____ 4.017.660,43 €

Dividendo por acción: 0,023 € bruto (0,01817 € neto)

Fecha de pago 20 de Junio 2013.

PROPUESTA DE ACUERDOS.

► TERCERO.

Reelección, Nombramiento, Cese de consejeros.

3.1. Reelección de D. Pedro Abásolo Alboniga

3.2. Reelección de D. Alberto Delclaux de la Sota

3.3. Reelección de D. Francisco Esteve Romero

3.4. Reelección de D. Joaquín Gómez de Olea

3.5. Reelección de D. Roberto Velasco Barroetabeña

3.6. Reelección de D. Emilio Ybarra Aznar

3.7. Reelección de Dña. Leticia Zorrilla de Lequerica Puig

3.8. Nombramiento de D. Jorge Gabiola Mendieta

3.9. Cese de D. Juan José Iribecampos Zubía y D. L. Fernando Noguera de Erquiaga

Presentes aceptan el cargo; sin incompatibilidades.

4 AÑOS

PROPUESTA DE ACUERDOS.

▶ CUARTO.

Reelegir como auditor de cuentas por un año a PriceWaterhouseCoopers.

▶ QUINTO.

Autorizar la adquisición de acciones propias.

▶ SEXTO.

Facultades y apoderamientos en relación con los acuerdos anteriores.

▶ SÉPTIMO.

Aprobar con carácter “consultivo” el Informe Anual sobre retribuciones del consejo.