



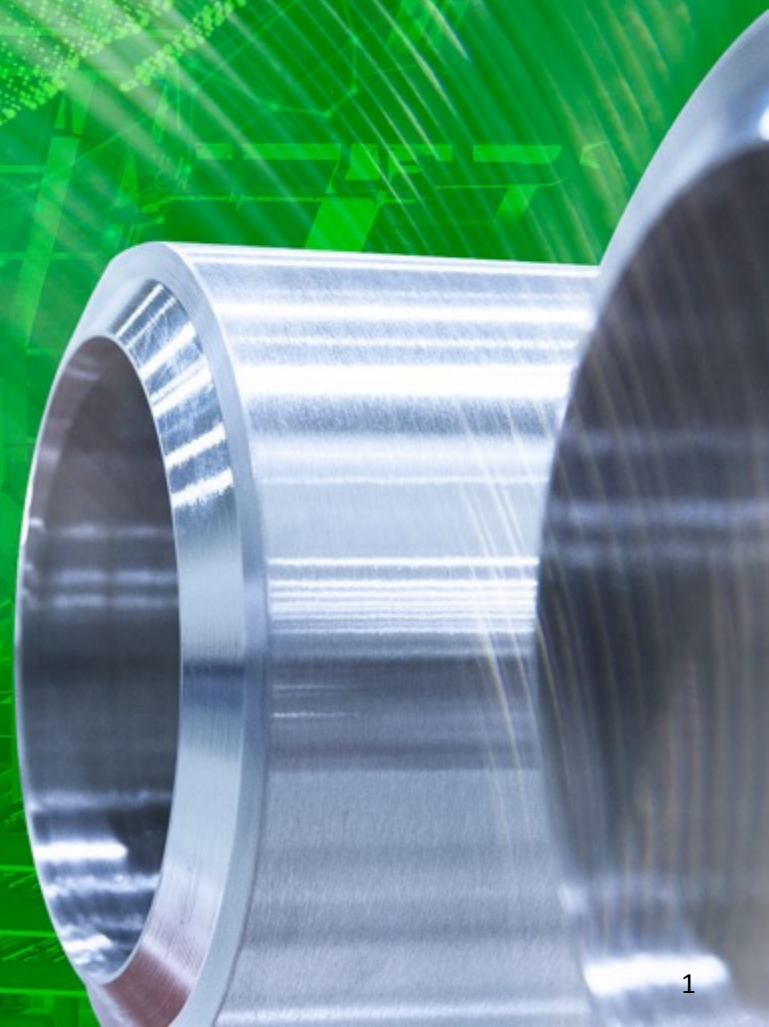
**GRUPO
TUBOS
REUNIDOS**

Special Products & Integral Services Worldwide

125
AÑOS



**Junta
General
Accionistas**
Junio 2017



1. 125 años de Historia
2. Resultados 2016 y Primer Trimestre 2017
3. Evolución Bursátil
4. Creación de Valor 360°
5. Propuesta de Acuerdos

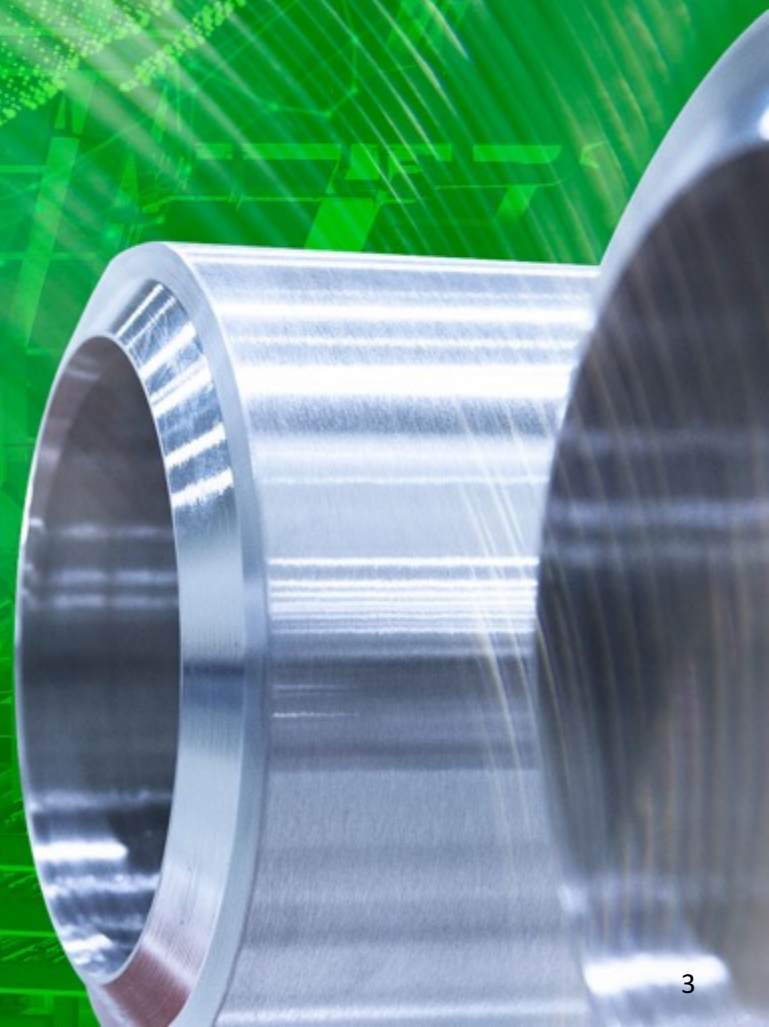


**GRUPO
TUBOS
REUNIDOS**

Junta General Accionistas
Junio 2017

1.

125 Años
de Historia



125 ANIVERSARIO DE TUBOS REUNIDOS:

- Celebramos el 125 aniversario de la constitución en 1892 de Tubos Forjados, precursor del actual Tubos Reunidos.
- Tubos Reunidos ha sobrevivido a todo tipo de coyunturas políticas, sociales, bélicas, económicas, etc.
- Hoy se sigue manteniendo el núcleo de accionistas fundadores.

Claves de nuestra Historia:

- Apuesta temprana y pionera por la internacionalización de la compañía hasta convertirla en una empresa global.
- Vocación de adaptar permanentemente sus recursos productivos a las últimas tecnologías de fabricación.
- Materialización de operaciones corporativas hasta llegar a la estructura actual.
- Consejos y Equipos Directivos estables, con un fuerte arraigo hacia la empresa.
- Valores y virtudes reconocidos y forjados por todos los empleados de la Compañía.

CLAVES DEL EJERCICIO 2016:

- “Guerra” económica y tecnológica entre los países productores de petróleo y las nuevas tecnologías no convencionales.
- La consecuencia ha sido un desplome del precio del petróleo. Cancelación en la cadena de los proyectos de inversión.
- Reducción del 23% de plataformas petrolíferas operativas a nivel mundial y del 46% en EEUU, mercado en el que alcanzó una caída del 72% respecto a 2014.
- Sobrecapacidad de producción mundial, especialmente en China.

Adicionalmente:

- Necesidad de finalizar el plan de modernización de nuestras instalaciones.
- Desarrollo de una cartera de productos de mayor especialidad.
- Implantación de una nueva configuración industrial en España y Norteamérica.

Consecuencias:

- El importe neto de la cifra de negocios del Grupo descendió un 30% hasta los 195 millones de euros.
- EBITDA negativo de 15,5 millones de euros.
- Resultado neto negativo de 50,2 millones de euros.
- Resultados equivalentes a los de nuestros principales competidos mundiales, aunque no nos sirve de consuelo.

RESPUESTA DE TUBOS REUNIDOS:

El Consejo de Administración intervino para enderezar el rumbo del proyecto en torno a las siguientes actuaciones:

- Concentración del Grupo en su actividad principal de tubos sin soldadura: venta del negocio de automoción e inicio del proceso de desinversión del negocio de distribución.
- Compra de los activos industriales de ROTARY DRILLING TOOLS (RDT) en EEUU.
- Plan de reordenación de la deuda financiera: firma de crédito sindicado en 2017 con 10 bancos.
- Plan de Eficiencia y Transformación (PET).
- Renovación del catálogo de productos del Grupo: propios y los adquiridos a través de RDT.
- Progresos en TRPT: homologaciones y adecuada línea de aprendizaje.

ES NECESARIO UN NUEVO TUBOS REUNIDOS EN 2017:

- Los nuevos escenarios significan profundos cambios estructurales en el sector, que representan nuevos retos.
- La propuesta del Consejo es dar un salto hacia un nuevo modelo empresarial que garantice una mayor capacidad de adaptación a la creciente complejidad global.
- Necesidad de un nuevo liderazgo encabezado por Guillermo Ulacia Arnaiz como Vicepresidente Ejecutivo.

Nuevo modelo de dirección centrado en:

- A. El cliente
- B. Coste competitivo
- C. Flexibilidad
- D. Rentabilidad: 7-10% sobre el capital empleado



**GRUPO
TUBOS
REUNIDOS**

Junta General Accionistas
Junio 2017

2.

Resultados 2016
y Primer Trimestre 2017

2016

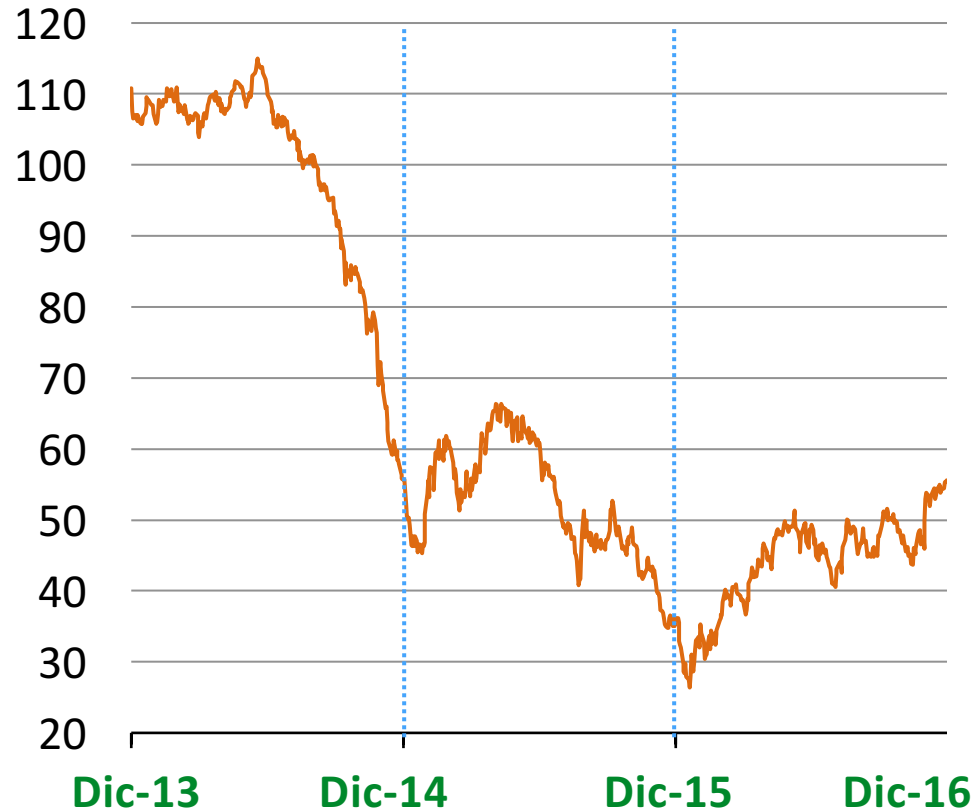
Hechos Destacados

- Nuestra actividad durante 2016 se ha desarrollado **en el marco de una severa crisis.**
- El **colapso del precio del petróleo** produjo fuertes caídas de la inversión en el sector de la energía.
- En particular, **el mercado americano ha sufrido** la mayor caída de demanda de tubería.
- En consecuencia, durante 2016 hemos obtenido **importantes caídas en volúmenes y en precios.**
- **En este contexto, durante el año hemos:**
- **Mantenido nuestra estrategia** de desarrollo y posicionamiento en productos de alto valor añadido.
- Llevado a cabo **acciones corporativas de crecimiento**, mejora de servicio y diversificación en nuevos mercados, así como de **concentración en nuestro core business.**
- Continuado con la ejecución de nuestro **Plan de Eficiencia y Transformación.**

2016: Año de una severa crisis sin precedentes en el sector

Evolución precio del Brent

USD/BBL

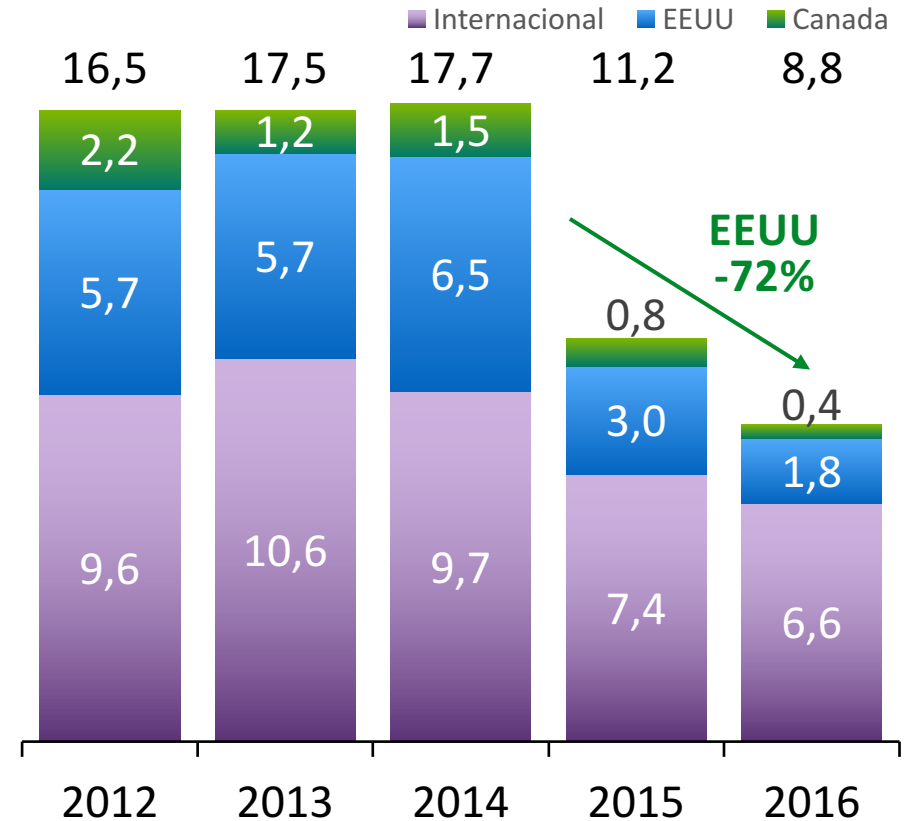


Fuente: Bloomberg

Caída de inversión de un 25% por segundo año consecutivo

Consumo real global de OCTG

Mill. TMs

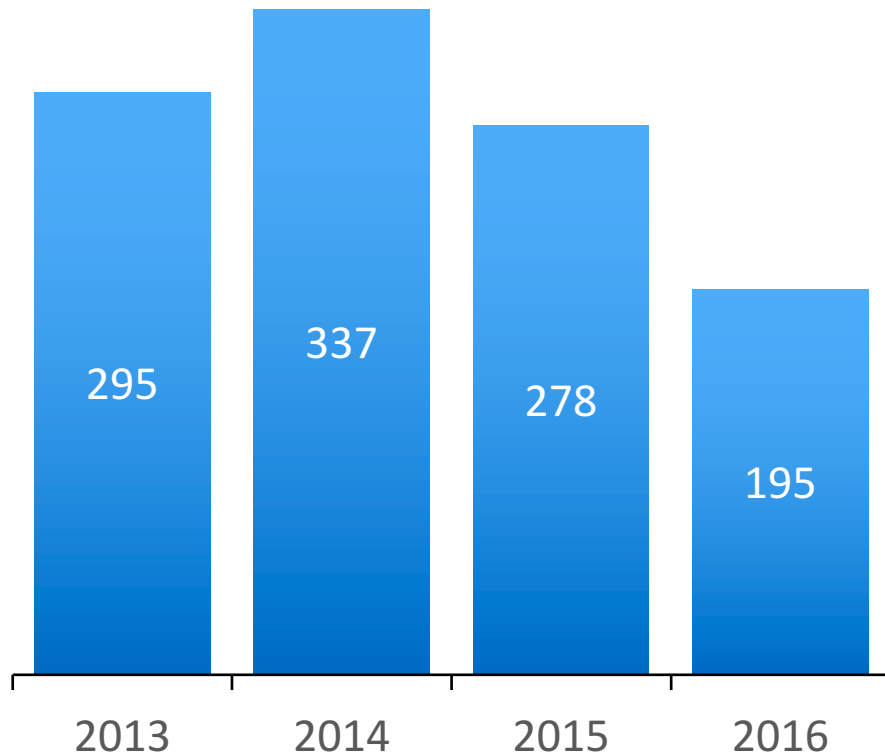


Fuente: Tenaris

Caída de plataformas activas en EEUU un 46% frente a 2015 y un 72% frente a 2014

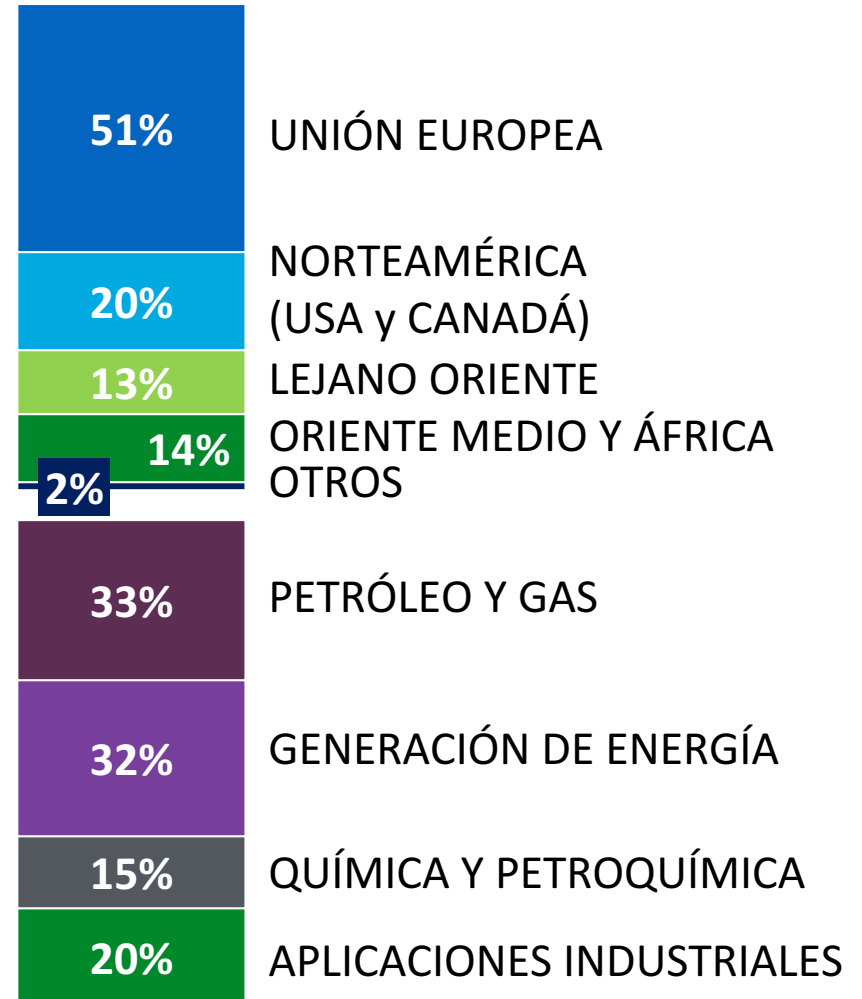
Caída del consumo global de OCTG, con mayor intensidad en EEUU y acentuada por la caída de inventarios

Evolución ventas del GRUPO TUBOS REUNIDOS, (En millones euros)



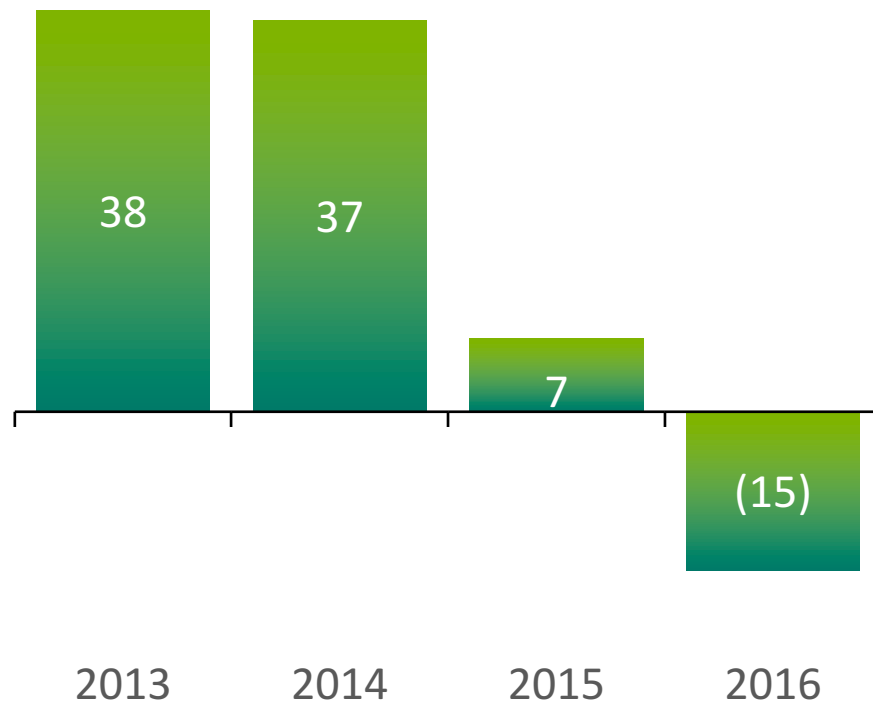
(Excluye Automoción y Almesa en todo el período)

Composición por sectores y geografías, 2016



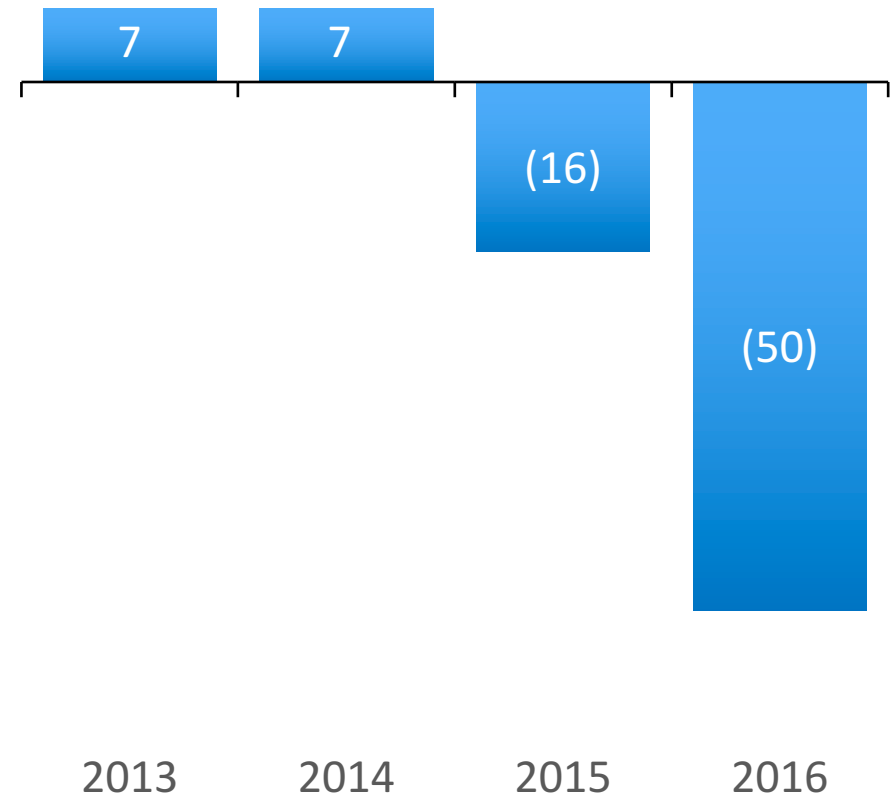
Caída en ventas del 30% con caídas en todos los sectores y en las principales geografías

Evolución del EBITDA del GRUPO TUBOS REUNIDOS, (En millones euros)



(Excluye Automoción y Almesa en todo el período)

Evolución del Resultado Neto del GRUPO TUBOS REUNIDOS, (En millones euros)



La caída de márgenes y el efecto de la subactividad impactan negativamente en la cuenta de resultados

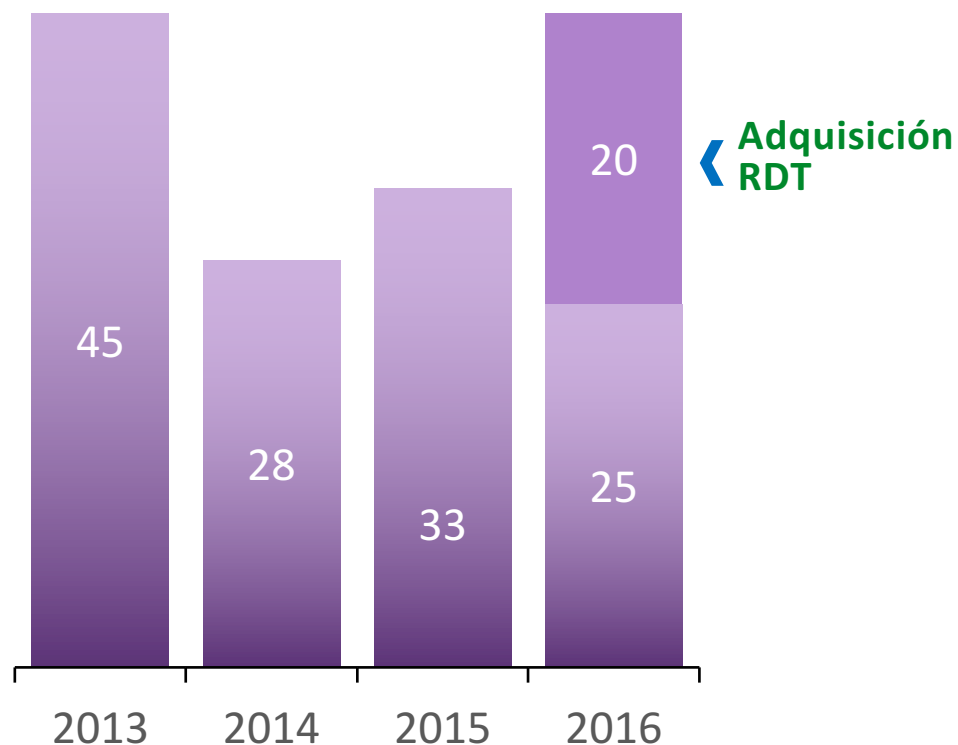
Evolución de la Deuda

Inversiones brutas en inmovilizado material e inmaterial

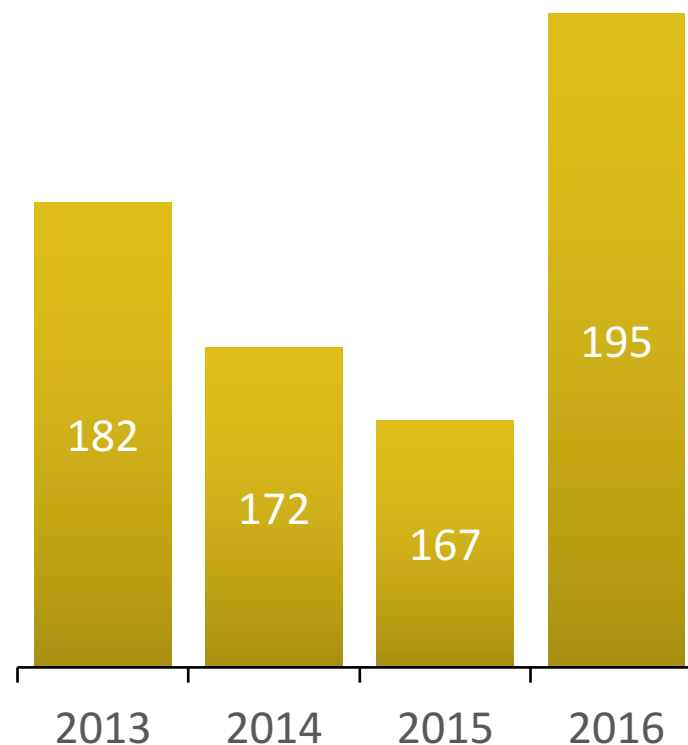
(En millones euros)

Evolución de la deuda financiera neta,

(En millones euros)



Desinversión por 16 millones de euros en 2016



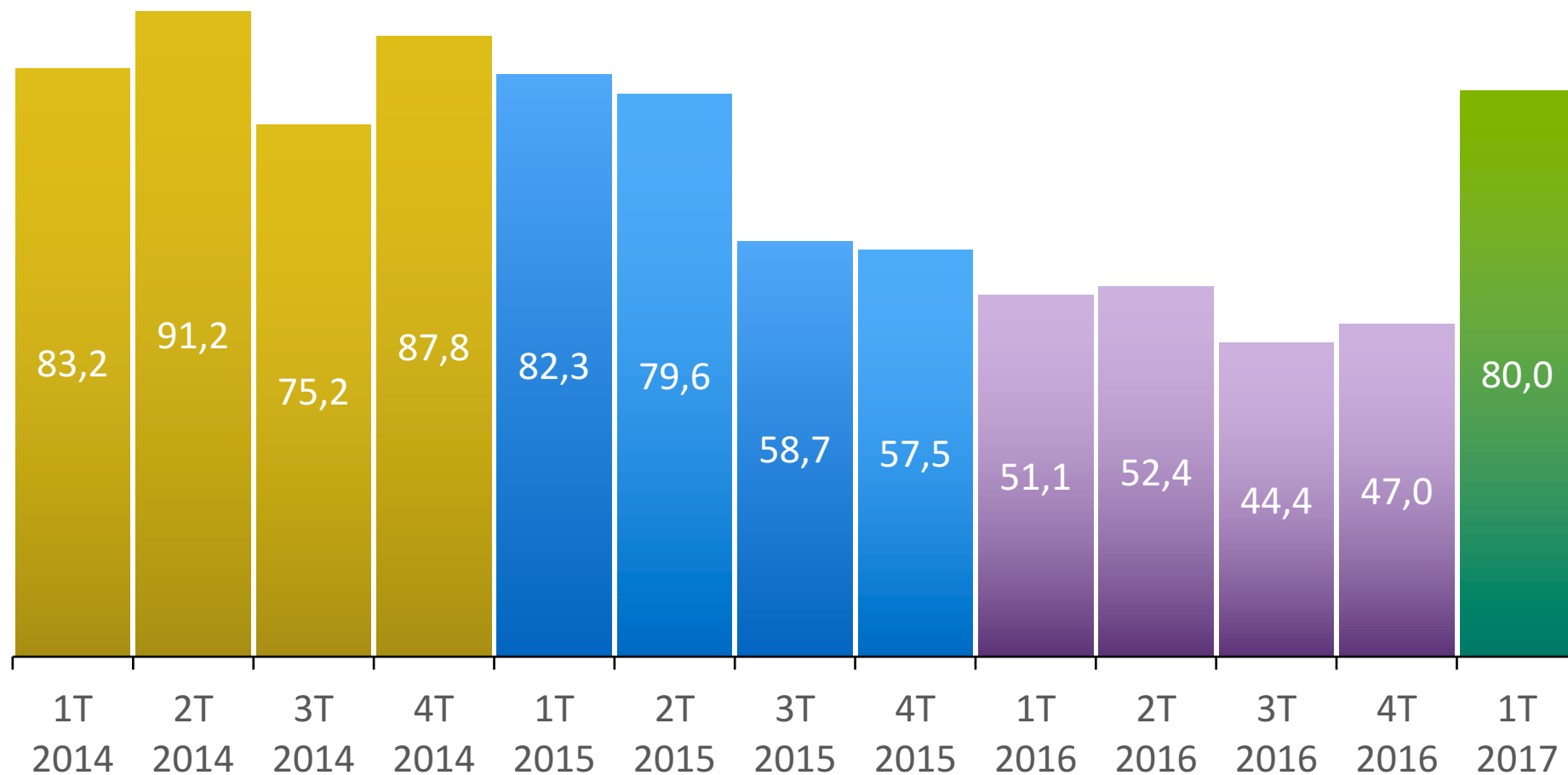
Liquidez a 31 de diciembre 2016: 63 millones de euros

Incremento de deuda fuertemente influenciado por las inversiones

Evolución de las Ventas 1T 2017

Ventas

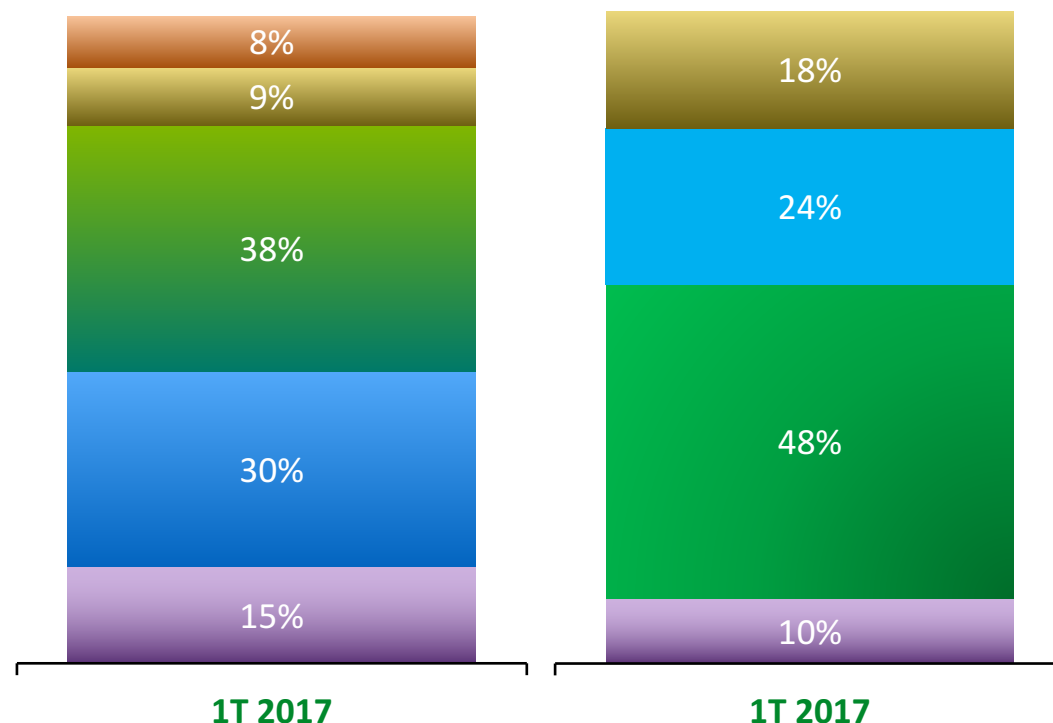
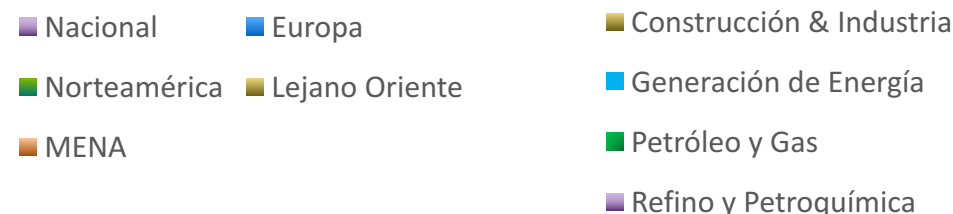
(En millones euros)



**El mejor trimestre en ventas de los últimos 8 trimestres
con crecimiento del 53% frente al 1T 2016**

Composición por Sectores y Geografías

Ventas tubos, (miles euros)	1T 2017	1T 2016	Variación interanual %
Nacional	11.565	10.291	12%
Europa	33.758	27.898	21%
Norteamérica	28.506	7.157	298%
Lejano Oriente	6.080	4.887	24%
MENA	6.218	8.924	(30)%
Otros	1.127	647	74%
Refino y Petroquímica	7.516	9.019	(17)%
Generación de Energía	18.357	18.648	(2)%
Petróleo y gas	35.902	12.731	182%
Construcción, mecánico, automoción	13.914	9.115	53%
Total GRUPO Consolidado	75.689	49.513	53%
Ventas de tubería, toneladas	57.918	33.755	72%

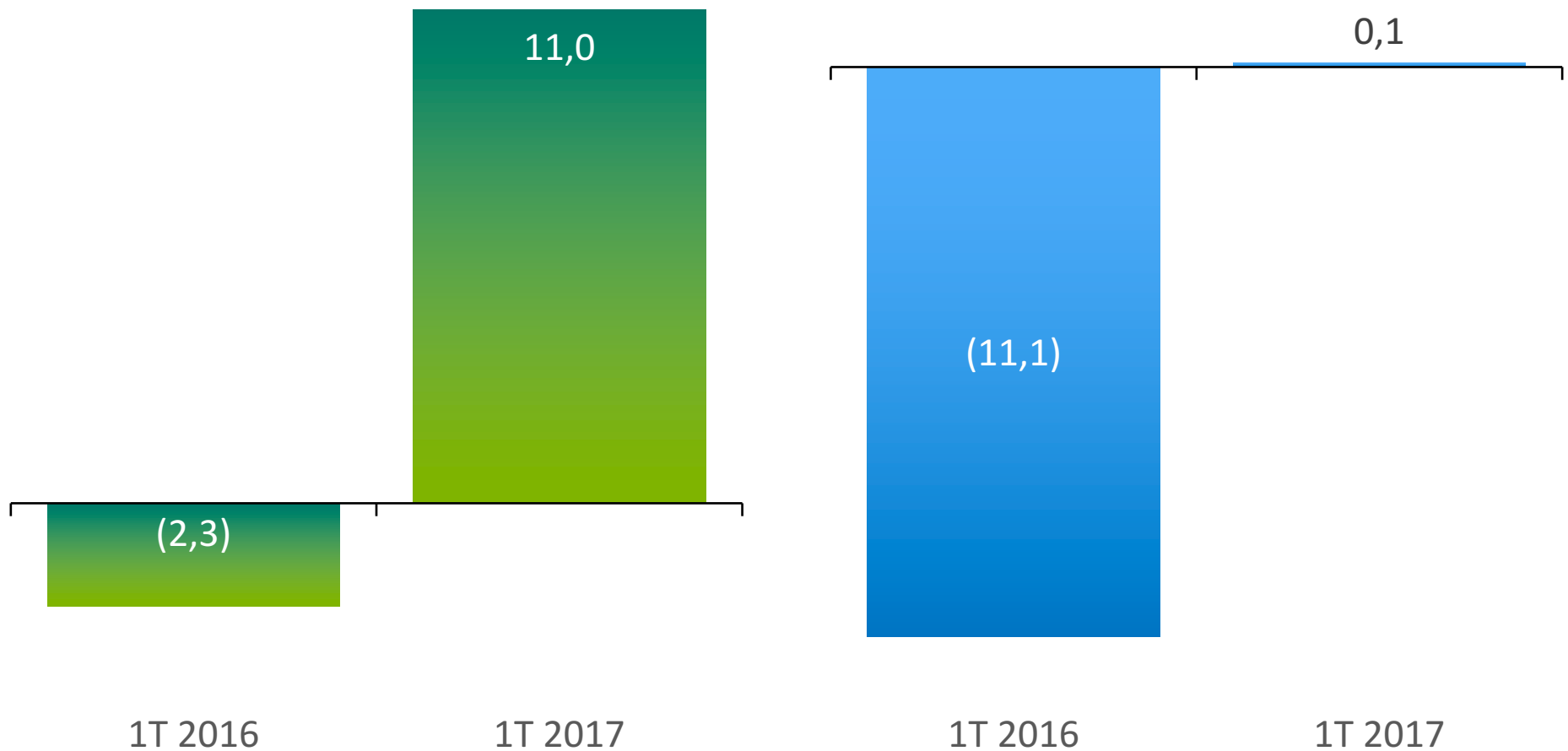


Norteamérica (40% de las ventas) multiplica por cuatro las ventas frente al trimestre anterior y el sector de Petróleo y gas (50% de las ventas) multiplica por casi 3 veces.

Resultados 1T 2017

**EBITDA
del GRUPO TUBOS REUNIDOS,**
(En millones euros)

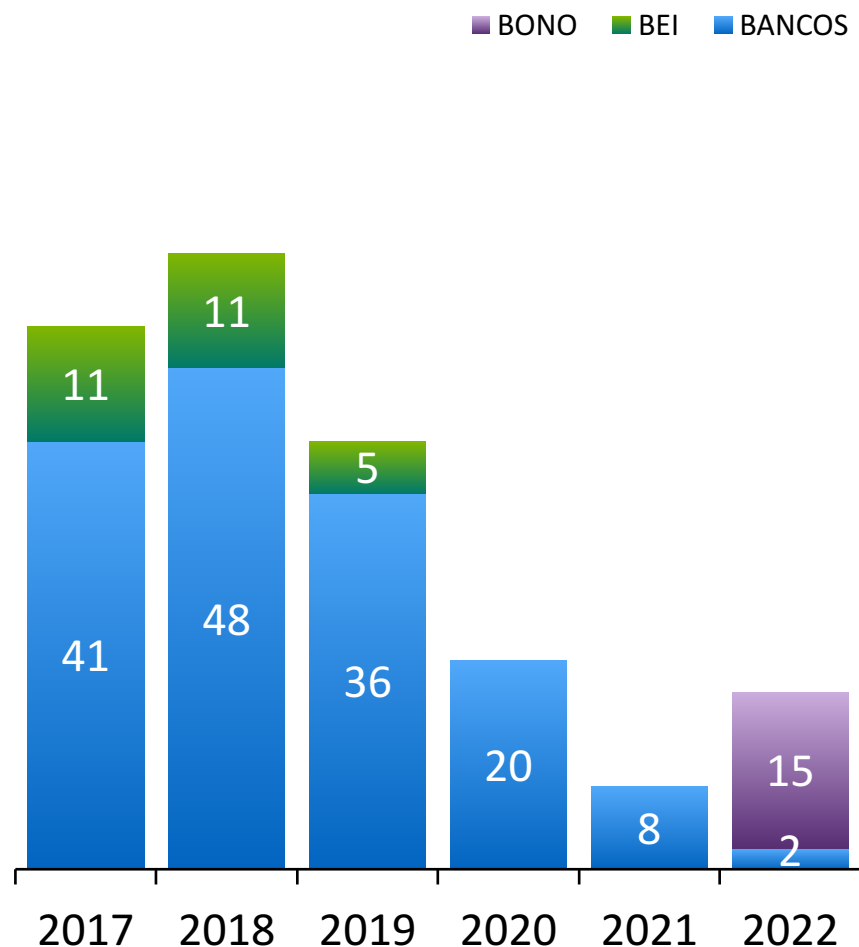
**Beneficio Neto del
GRUPO TUBOS REUNIDOS,**
(En millones euros)



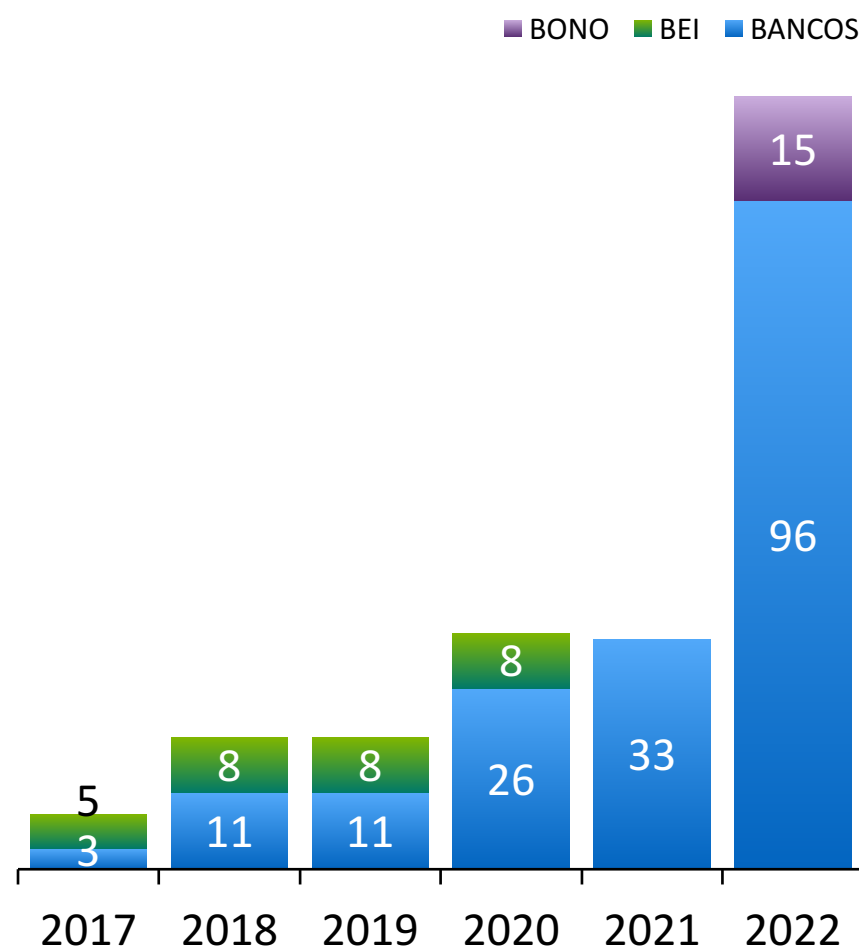
Recuperación de la senda del EBITDA positivo

Firma de Financiación Sindicada

Amortización de la Deuda antes de la Financiación Sindicada,
(En millones euros)



Amortización de la Deuda después de la Financiación Sindicada,
(En millones euros)



La nueva financiación sindicada y el acuerdo con el BEI reducen significativamente las obligaciones de amortización durante los próximos años

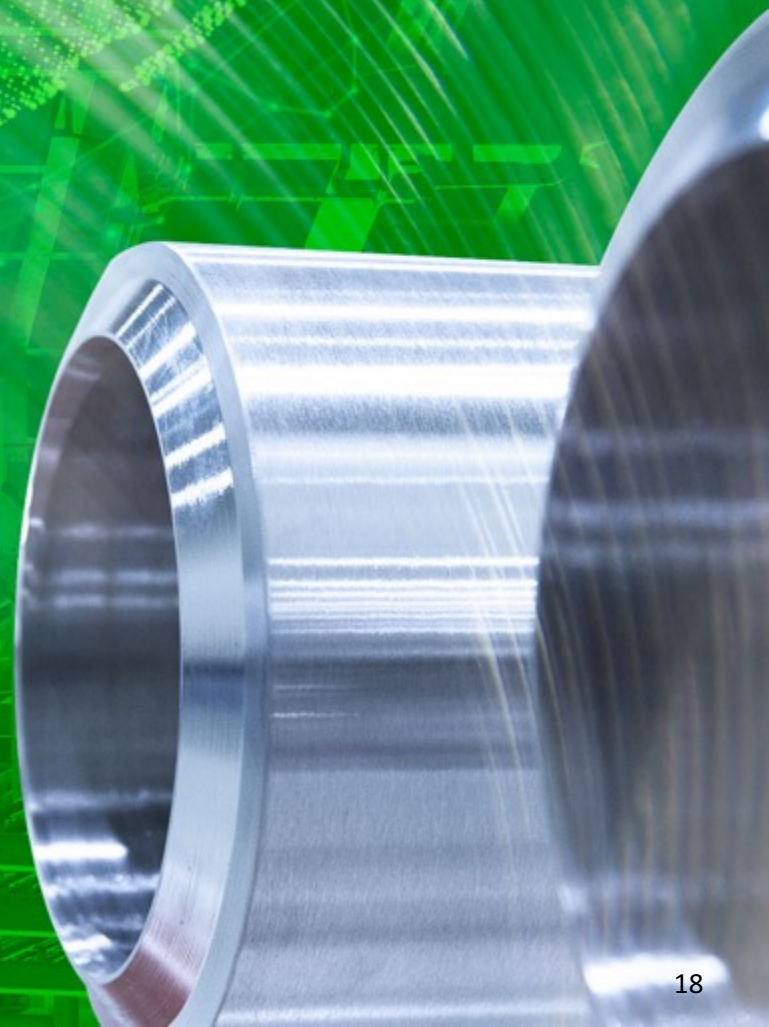


**GRUPO
TUBOS
REUNIDOS**

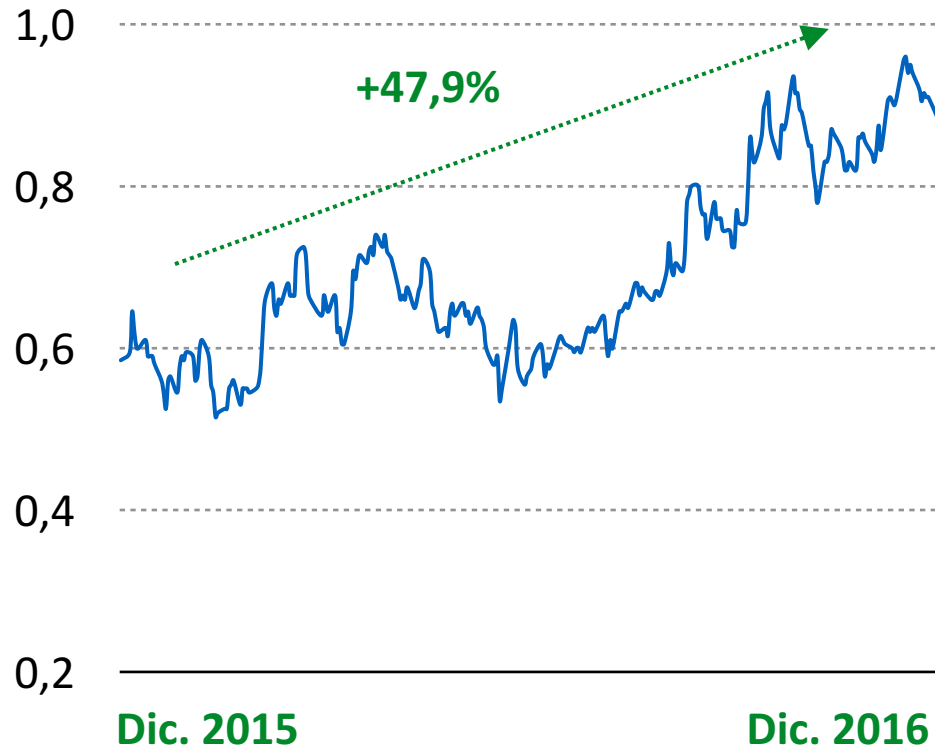
Junta General Accionistas
Junio 2017

3.

Evolución
Bursátil

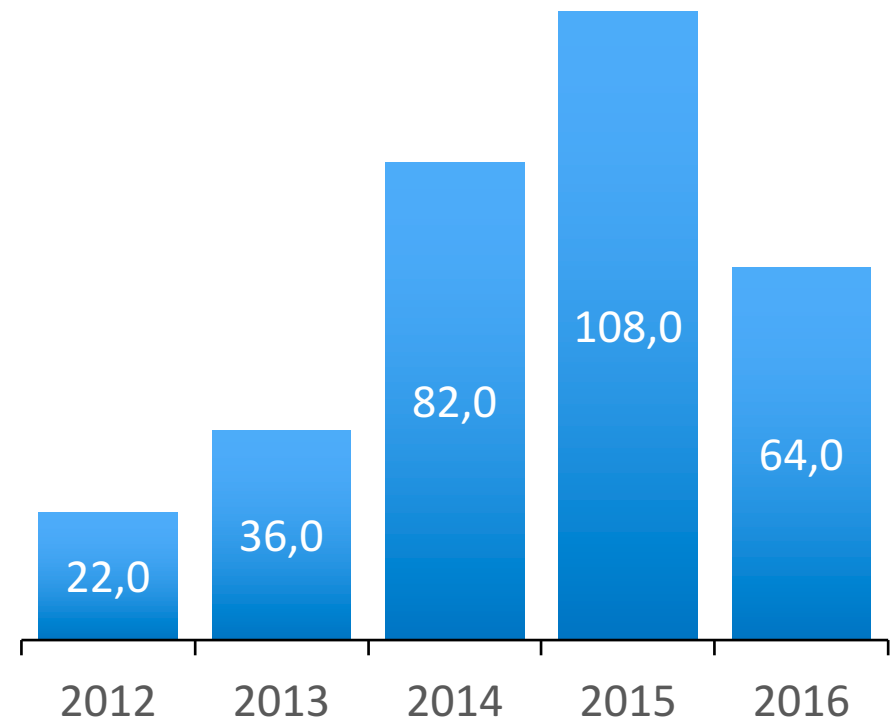


Evolución de la Cotización de TUBOS REUNIDOS, (Eur/acción)



En 2016 la cotización de TUBOS REUNIDOS se ha revalorizado un 47,9 por ciento desde el precio de cierre del ejercicio 2015 de 0,585 euros/acción hasta 0,865 euros/acción alcanzado el 30 de diciembre de 2016.

Volumen de Contratación, (En Millones de títulos)



La contratación de la acción se ha reducido un 41,7%, alcanzando 64 millones de títulos con un valor de contratación de 46,3 millones de euros afectado por el difícil entorno sectorial de la compañía durante el ejercicio.

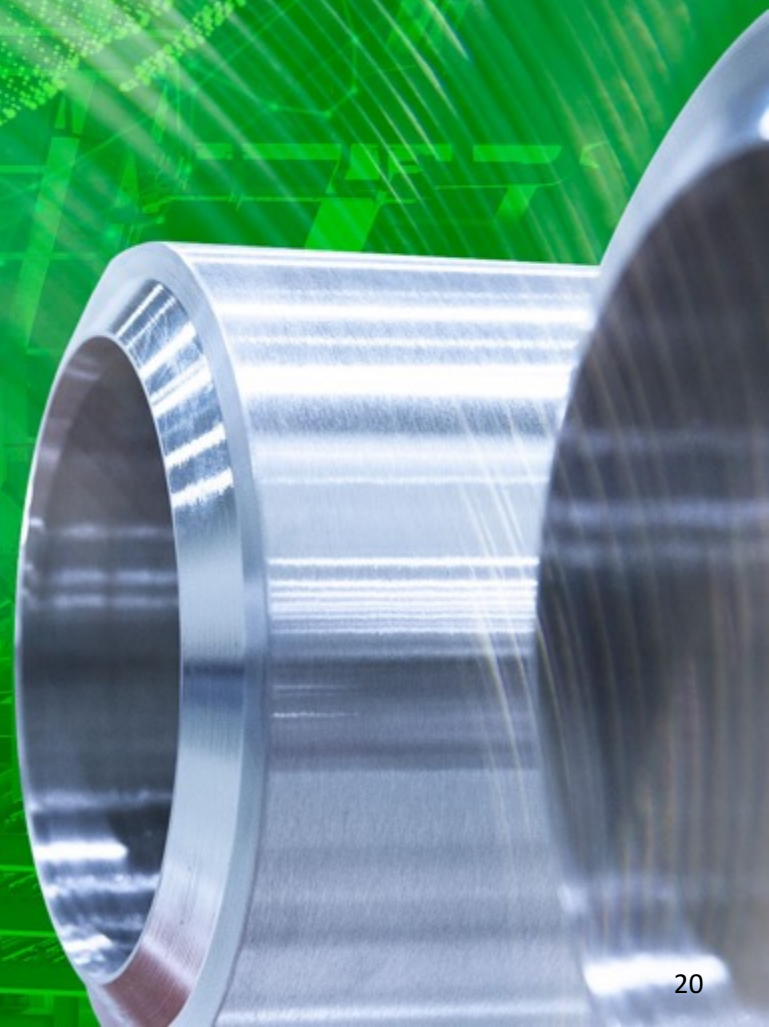


**GRUPO
TUBOS
REUNIDOS**

Junta General Accionistas
Junio 2017

4.

Creación
de Valor 360⁰



- **Introducción**
- Perspectiva de mercado e implicaciones para TR
- Evaluación del potencial alcanzable

- Tubos Reunidos (TR) es una empresa **emblemática** con **125 años de historia**, que ha ido evolucionando y adaptándose a los cambios en el mercado, hasta convertirse en un referente de la industria en el **País Vasco**.
- Sin embargo, en **2016** obtuvimos el **peor resultado** de nuestra historia con una Cifra de Negocio inferior a los 200€ millones (50% de utilización de capacidad) y un EBITDA negativo de 15€ millones.
- Para garantizar un futuro a largo plazo, **necesitamos** alcanzar un **resultado sostenible** (EBITDA) y **optimizar el capital invertido**.
- Hemos fijado un **objetivo de mejorar en 45€ millones** el EBITDA de un año base*, en un plazo de 24 meses.
- Este objetivo no será fácil de conseguir y tendremos que trabajar en todas las áreas de la compañía: mejorar la actividad comercial, incrementar la eficiencia de las operaciones, mejorar productividad y ganar flexibilidad, reducir las necesidades de inversión de capital. **Necesitamos un plan de transformación global de 360°**

“Saber es prever, prever es poder”
Auguste Comte

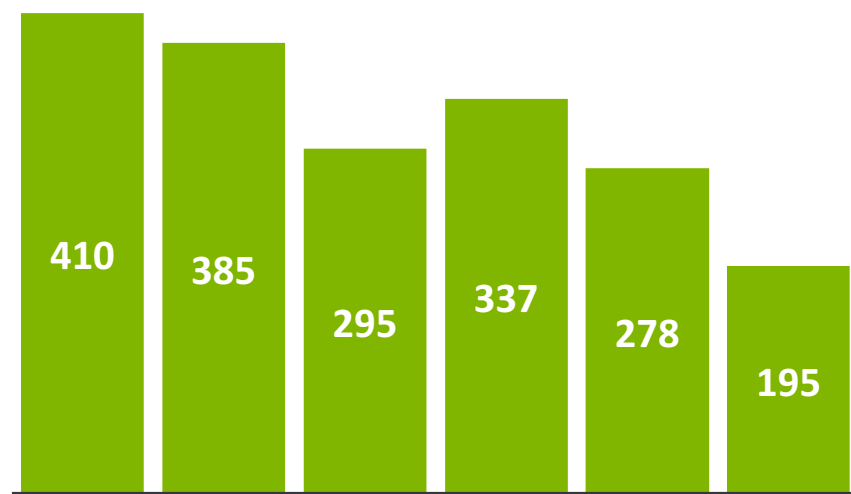
En 2016 obtuvimos los peores resultados de los 125 años de historia...

Fuerte caída de las ventas, especialmente durante los dos últimos años...

... y paulatina caída del EBITDA desde 2012, alcanzando valor negativo en 2016

Ventas

EUR Millones



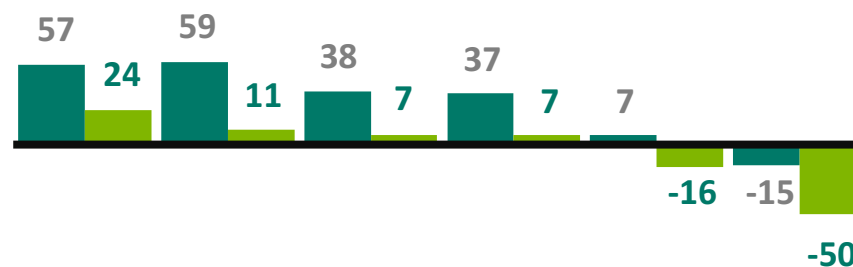
2011 2012 2013 2014 2015 2016

Excluye negocios de automoción y distribución

EBITDA y Resultado Neto

EUR Millones

■ EBITDA
■ Resultado neto



2011 2012 2013 2014 2015 2016

EBITDA/
Ventas

14% 15% 13% 11% 3% (8)%

Mirando hacia el futuro, enfrentamos retos derivados de nuestra posición en el mercado...

Costes altos y estructura de costes poco flexible



Rentabilidad por debajo de otros competidores

Gran volatilidad debido a fuerte concentración en pocos mercados



Productos para Oil&Gas representan ~50% de la cifra de negocio en el Q1 2017

Escaso acceso a clientes finales trabajando principalmente con distribuidores



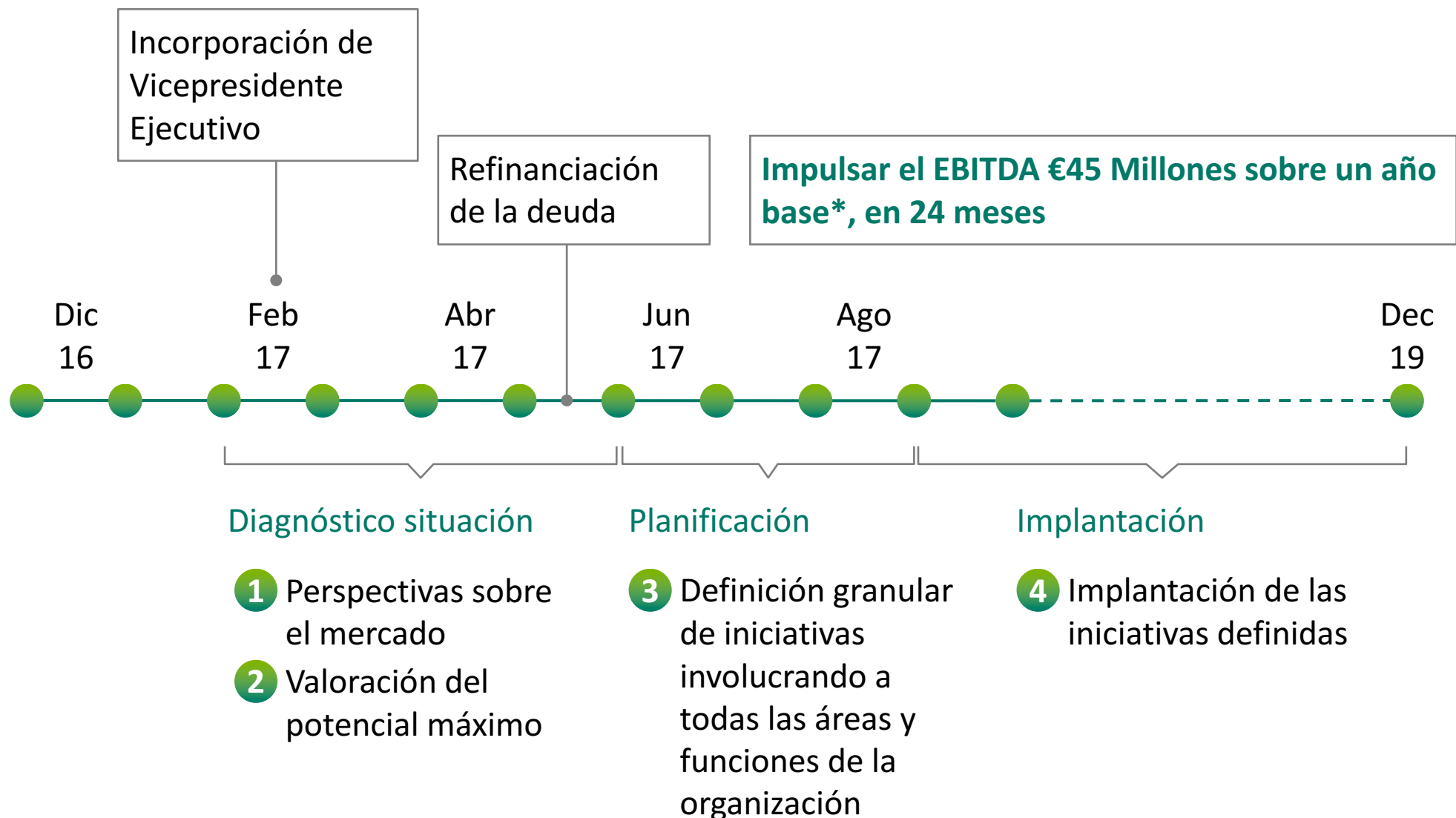
En 2016 solo ~10% de las ventas directamente a clientes finales

Portfolio de productos muy completo pero complejo



+2,000 referencias


Estamos lanzando un Plan de Creación de Valor 360°...



* Año base: toneladas de 2014 (229 mil) con precios y mix de 2017. Incremento de EBITDA a perímetro constante sin el negocio de distribución

- Introducción
- **Perspectiva de mercado e implicaciones para TR**
- Evaluación del potencial alcanzable

En líneas generales, observamos cuatro tendencias en el mercado de tubos de acero

 Detallado a continuación

1 Capacidad excedentaria



- **Sobrecapacidad** para tubos sin soldadura debido principalmente a la **abundancia de suministro de productores asiáticos** y a la **creciente producción** procedente de **países emergentes**

2 Sofisticación



- **Creciente demanda de productos más sofisticados** requeridos por la exploración de petróleo y gas (p.ej., perforación horizontal)
- Nuevos avances en el ámbito del petróleo y gas que requieren tubos capaces de soportar **presiones más elevadas en entornos más adversos y flujos más altos** (especialmente tubos para usos petrolíferos [OCTG])

3 Presión de los precios



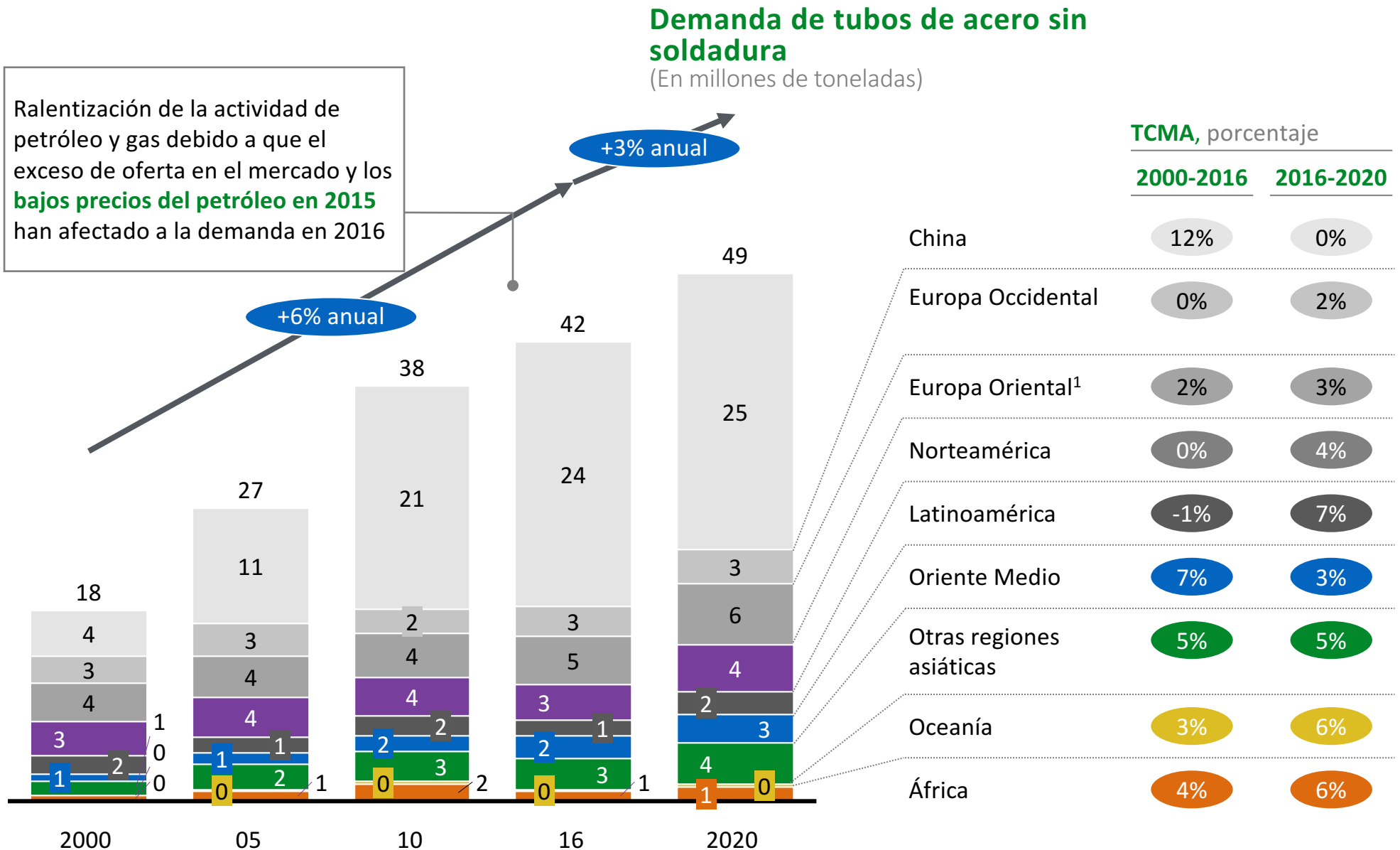
- **Caída de precios** de los tubos y **reducción del diferencial** entre los tubos sin soldadura básicos y los de calidad superior

4 Servicios y soluciones



- Fuerte crecimiento de la **demanda de servicios de alto valor añadido y soluciones “Premium”**

1 Se prevé un crecimiento de la demanda de tubos sin soldadura del 3 % anual (2016-2020)



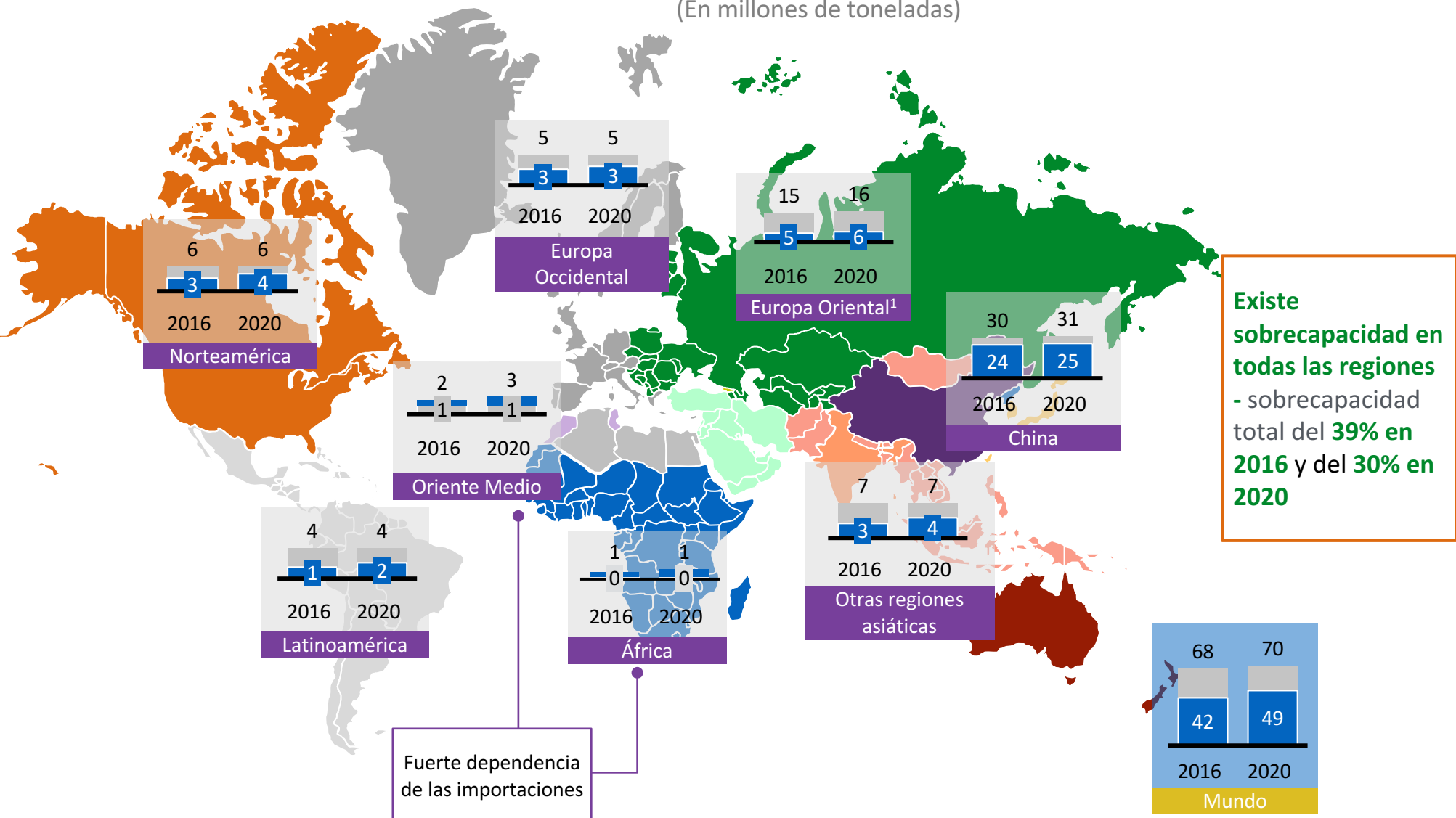
¹ Incluidos países de la CEI

FUENTE: James F. King, ene. 2017

1 A nivel mundial, se prevé una sobrecapacidad del sector, con un desfase de demanda-capacidad más marcado a nivel regional

■ Demanda ■ Capacidad

Demanda y capacidad de tubos sin soldadura (En millones de toneladas)



Existe sobrecapacidad en todas las regiones - sobrecapacidad total del **39%** en 2016 y del **30%** en 2020

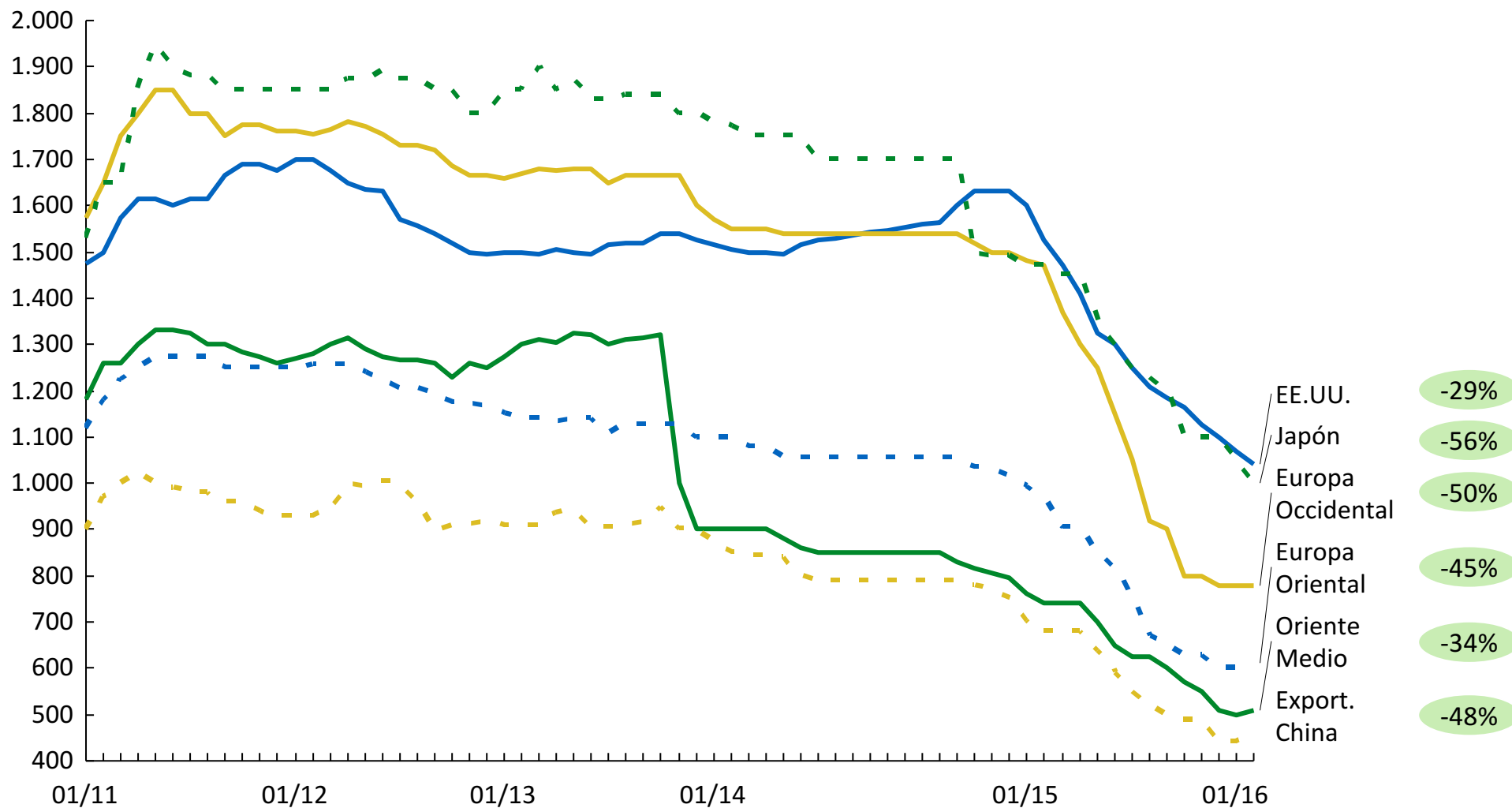
Fuerte dependencia de las importaciones

¹ Incluidos países de la CEI
FUENTE: James F. King, ene. 2017

3 Los precios de los tubos sin soldadura han caído un ~30-50% desde 2011, ya que los productores chinos ofrecen precios muy por debajo de los occidentales

Precio de tubos sin soldadura (2011-2016)¹

Miles USD / t

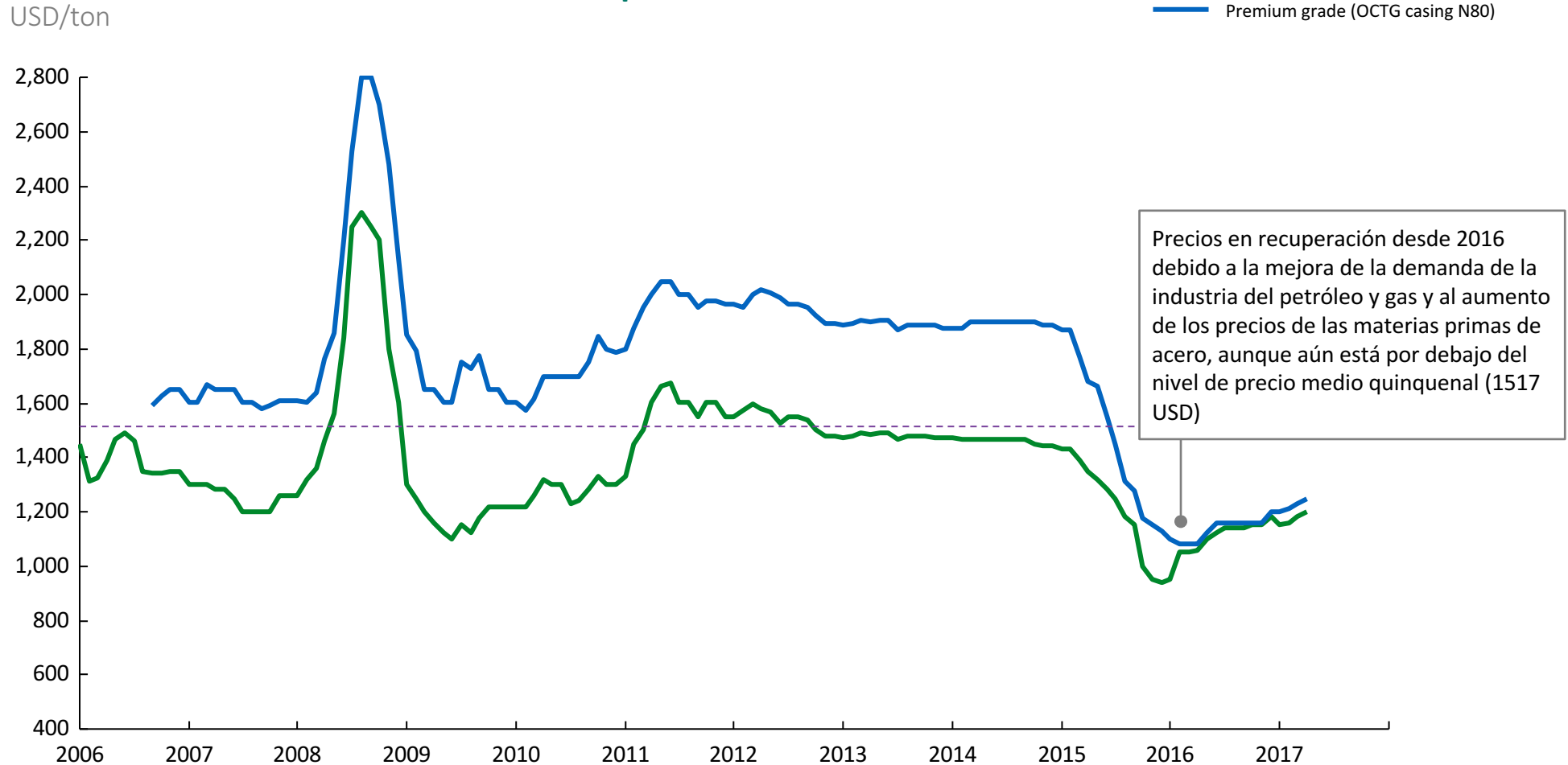


¹ OCTG revestimiento J/K 55 (conexión BTC)

FUENTE: JFK, Metal Bulletin

3 El diferencial de precio entre tubos básicos y de calidad premium se ha reducido significativamente en los últimos años

Precios de tubos sin soldadura en Europa ¹



La diferencia de precios entre los tubos básicos y los de calidad superior se ha reducido notablemente debido al descenso de la demanda del sector de petróleo y gas, que es el principal consumidor de tubos de alta calidad

¹ Precios de tubos terminados para la calidad específica

Principales implicaciones de la perspectiva del mercado para Tubos Reunidos

- TR es una compañía con un legado de productos de **alta calidad** y una **oferta completa de productos** (incluidos conexiones), pero también con un **coste de producción comparativamente alto**, y un **coste logístico relativamente alto en muchas regiones**.
- **Con nuestra estrategia de especialización y servicio veníamos siendo capaces de compensar la estructura de costes de nuestras bases industriales y operativas**, sin embargo, la **perspectiva para los próximos años** anticipa un **entorno más complicado**:
 - Previsión de crecimiento medio de la **demanda global de tubos sin soldadura** de un **3% anual** hasta 2020.
 - **Mantenimiento del exceso de oferta**.
 - **Precios** de los tubos de acero **por debajo de los niveles del boom**.
 - Creciente **demanda de productos de alta calidad** derivada del desarrollo del petróleo y gas shale **no reflejado en una mejora de precios - competidores** y algunos **operadores nuevos** (principalmente asiáticos) han mejorado la calidad y ofrecen precios más bajos.
- En este nuevo entorno del mercado, TR tendrá que **trabajar en 3 frentes clave**:
 - **Costes**: TR debe ser **competitivo en términos de costes**, lo que implica tomar medidas en todas sus fuentes de costes.
 - **Comercial**: dado que es probable que TR tenga que **aceptar los precios** y que es un operador relativamente pequeño, debe posicionarse en el mercado y definir su **propuesta de valor** (es decir, dónde y cómo competir, dirigirse a regiones/segmentos interesantes sin alterar los equilibrios del mercado impulsados por los grandes operadores).
 - **Servicio**: TR debe asegurarse de servir a sus **segmentos de clientes prioritarios** de una **forma óptima** (servicio correcto por el precio correcto), distinguiéndose de ofertas competitivas en su caso.

- Introducción
- Perspectiva de mercado e implicaciones para TR
- **Evaluación del potencial alcanzable**

«Creación de Valor 360º» es una vía acelerada para lograr nuestras aspiraciones

Garantizar un futuro a largo plazo para Tubos Reunidos como fabricante de productos de alta calidad con una gran tradición radicada en el País Vasco

- 1 Reducir costes de explotación directa por tonelada un ~16-18%
- 2 Potenciar gestión comercial orientada al margen
- 3 Optimizar inversión en capital circulante y activo
- 4 Dotar de mayor flexibilidad a la estructura de costes
- 5 Desarrollar cultura empresarial de orientación a la excelencia
- 6 Alcanzar niveles de rentabilidad (EBITDA) del ~17-20%
- 7 Asegurar una posición solvente con potencial para acometer nuevas inversiones
- 8 Alcanzar un ROCE de ~7-10% después de la transformación frente al ~2% de 2014

1 Reducir costes de explotación directos por tonelada en un 16-18% (1/2)

INICIATIVAS

OBJETIVO

Eficiencia en fabricación



- **Aumentar** el **Overall Equipment Efficiency (OEE)** ~20 p.p.
- **Incrementar** la **productividad** de la mano de obra ~20 p.p.
- **Optimizar mantenimiento** (incremento de preventivo) ~25 p.p.

Procesos de producción



- **Optimizar** mix de **materias primas** ~3 %
- **Reducir** consumo de **energía** ~5 %
- **Reducir** cantidad de otros **consumibles** ~9 %
- **Reducir** la **merma** ~2 %

Compras



- **Reducir coste unitario** de consumibles y **suministros** ~5 %
- **Optimizar** el coste de **contratistas** ~5 %
- **Reducir coste unitario** de **energía** ~4 %

Gastos Generales



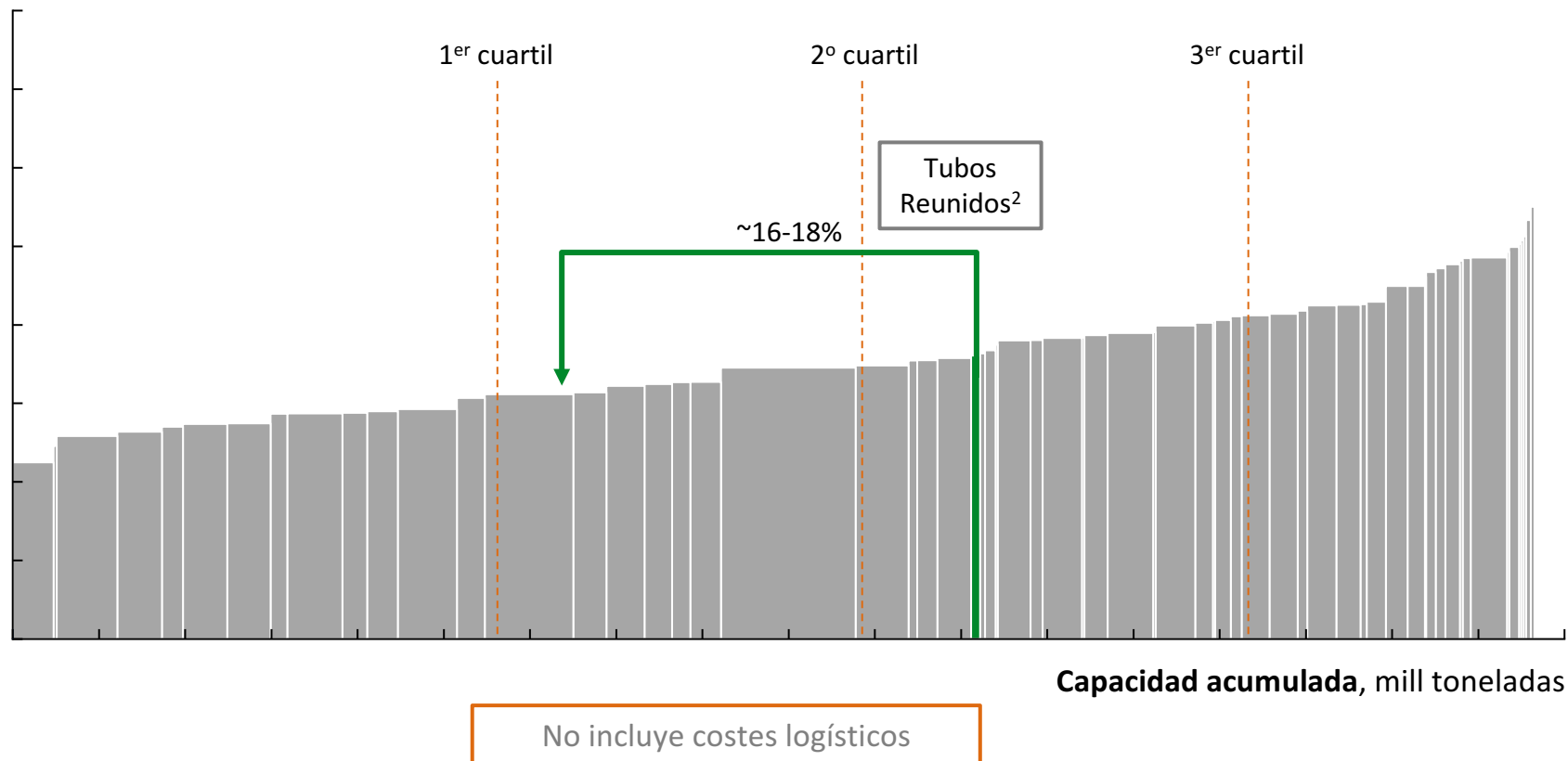
- **Reducir gastos generales** ~30 %

1 Reducir costes de explotación directos por tonelada en un 16-18% (2/2)

■ Tubos Reunidos
 ■ Otros

Tubos sin soldadura mecánicos de Carbono, coste de explotación directo¹, T1 2017, USD/ton de tubo sin soldadura

Coste de explotación directos
 Coste de explotación/tonelada



1 Coste de explotación para tubo sin soldadura sin terminar de acero al carbono con diámetro de 168 mm y grosor de pared de 7,1 mm, sin incluir gastos de venta, generales, administrativos y financieros, suponiendo un nivel de actividad estándar del 90%

P-110, grado de calidad API para uso general en pozos profundos, tuberías de conducción, perforación y extracción de petróleo y gas, y costes financieros, suponiendo un nivel de actividad estándar del 90% Suponiendo la misma estructura de oferta/demanda

2 Coste por tonelada basado en coste medio por tonelada ponderado de las planta de Amurrio y de Galindo

2 Potenciar la gestión comercial orientada al margen aprovechando la capacidad de producción de productos de alta gama (1/3)

Gestión
comercial
orientada al
margen



INICIATIVAS

- Potenciar ingeniería de Valor
- Simplificar la cartera de productos
- Optimizar la cartera de productos
- Redefinir la política de precios
- Generar oportunidades de venta cruzada
- Valorar el desarrollo de canales de venta online

OBJETIVO

- ~2% Cambio mix
- ~3% Crecimiento

2 Potenciar la gestión comercial orientada al margen aprovechando la capacidad de producción de productos de alta gama (2/3)

OCTG: Petr6leo y Gas

INVERSIONES

- Instalaci6n de desgasificado en acería
- LÍnea de Tratamiento Térmico por inducci6n
- Nueva planta de roscado TRPT
- Adquisici6n Rotary Drilling Tools en Estados Unidos
- Desarrollo de productos

PRODUCTOS

- **Casing, Tubing: Desarrollo gama de Productos propios y aceros de altas aleaciones con grados de acero propietario**
- **Drill pipe**
- **Capacidades propias de acabado, alta gama, en USA, y roscado Premium en TRPT – Roscas JFE**

DIFERENCIACI6N

- Aceros a la medida “Tailor Made Steel Grades”
 - Propiedades mejoradas sobre estÁndares
 - Para entornos extremos: alta corrosi6n, grados sour, alto colapso, alta presi6n y temperatura
- Upset Casing con conexi6n Semi Premium BTX:
 - Menor tiempo de construcci6n (30%) y 50% de reducci6n de riesgos
- Wear Knot Drill Pipe - patente:
 - DiseÑado para formaciones shale y entornos abrasivos, 3,5x vida en servicio vs. standard drill pipe, diseÑo para menor desgaste
- Capacidad de roscado Premium JFE en nueva planta con MISI, Tubos Reunidos Premium Threads:
 - Demandada en ambientes extremos de alta corrosi6n junto con Taylor Made Steel Grades
 - Metal to metal seal

39% de la capacidad productiva de TR son OCTG de alta gama

2 Potenciar la gestión comercial orientada al margen aprovechando la capacidad de producción de productos de alta gama (3/3)

Generación de energía, refino, petroquímica

INVERSIONES

- Instalación de desgasificado en acería
- Adecuación líneas para largos especiales
- Nuevo tren pilger para grandes dimensiones
- Nueva cadena cinemática en la perforadora
- Desarrollo de productos/ingeniería de proceso

PRODUCTOS

- Aceros de altas aleaciones con composiciones químicas más complejas
- Tubería estirada en frío con largos especiales
- Tubería de alto diámetro exterior y espesor en aceros de altas aleaciones e inoxidable

DIFERENCIACIÓN

- Aceros propios
 - Más resistentes a altas presiones y temperaturas
- Largos de hasta 28 metros y OD < 16 mm: Para intercambiadores en plantas termosolares y equipos de generación de vapor
- Tubos de hasta 26 metros para HRSG's en Plantas de ciclo combinado
- Diámetro exterior (OD) de hasta 26"
 - Permite mayor eficiencia y rendimiento de las instalaciones de refino, petroquímica y de generación de energía ultrasupercríticas y nucleares
 - Resistencia a altas temperaturas y presiones

12% de la capacidad de TR es tubería de alta gama para generación de energía, refino y petroquímica

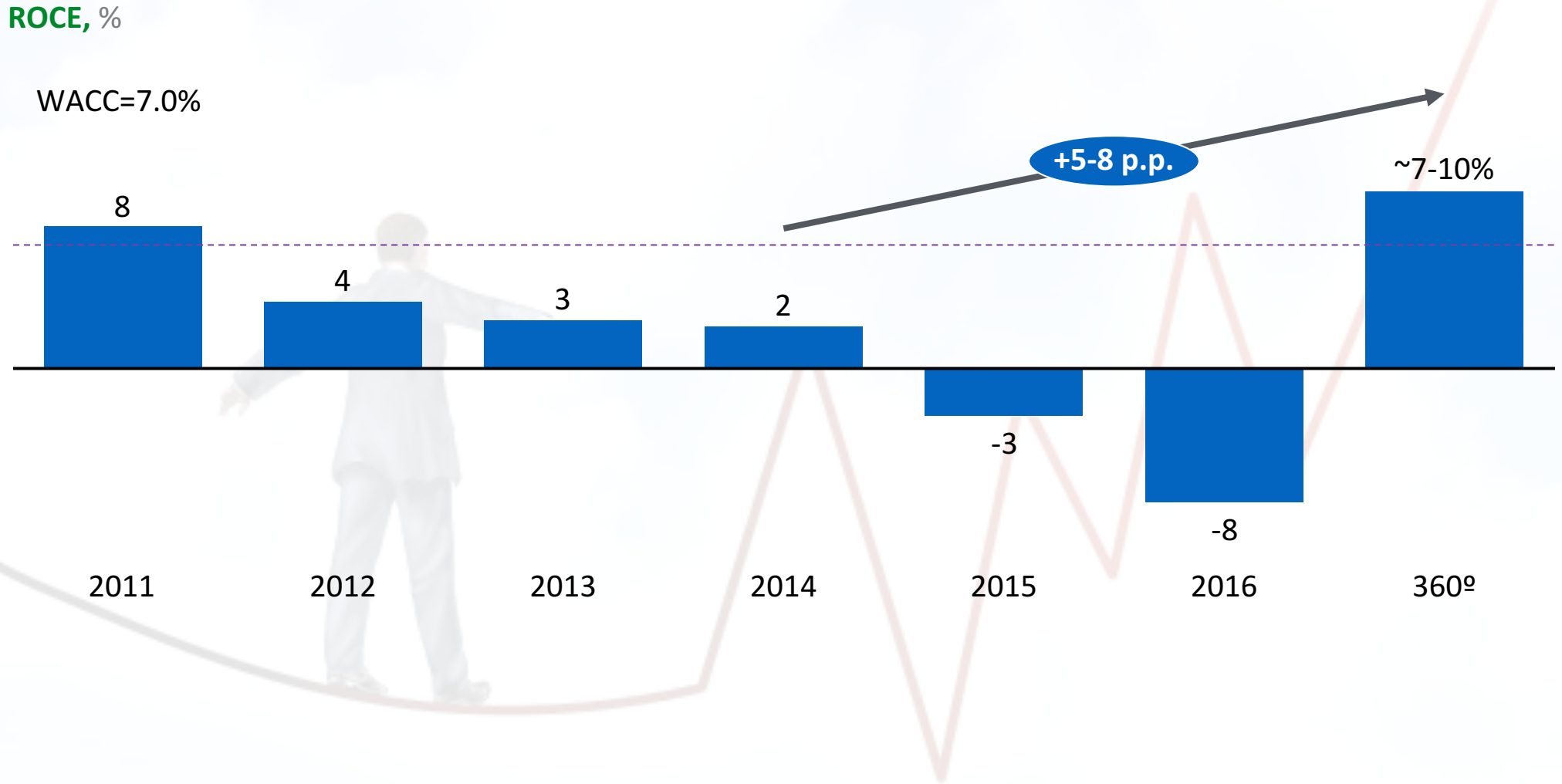
6 Alcanzar niveles de rentabilidad (EBITDA) del ~17-20%

TR obtuvo un EBITDA de un 8,8% entre en 2010-2015

» Alcanzar ~17-20%



8 Alcanzar un ROCE de ~7-10% después de la transformación frente al ~2% de 2014



Método de cálculo del ROCE

- ROCE: NOPLAT/Capital Invertido
- WACC: Plan Estratégico
- NOPLAT: EBITx(1-Tipo Impositivo); Tipo: 28%
- Coste (ex D&A): Ventas – EBIT + D&A

- Capital invertido: Activos Fijos Operacionales + Capital Circulante
- Activos Fijos Operacionales: Activos No Corrientes, excluyendo Activos Financieros y Activos por impuesto diferido
- Capital Circulante: Inventario + Cuentas a Cobrar – Cuentas a Pagar a Proveedores. Excluye Confirming y Factoring

Hemos definido un nuevo modelo de gestión...



Capturar la oportunidad requiere superar algunos retos significativos



Marca Única
Tubos Reunidos



Digitalizar la
empresa



Capturar las
eficiencias
gestionando los
retos sociales



Gestionar el
cambio cultural



“Procuremos más ser padres de nuestro porvenir que hijos de nuestro pasado”
Miguel de Unamuno

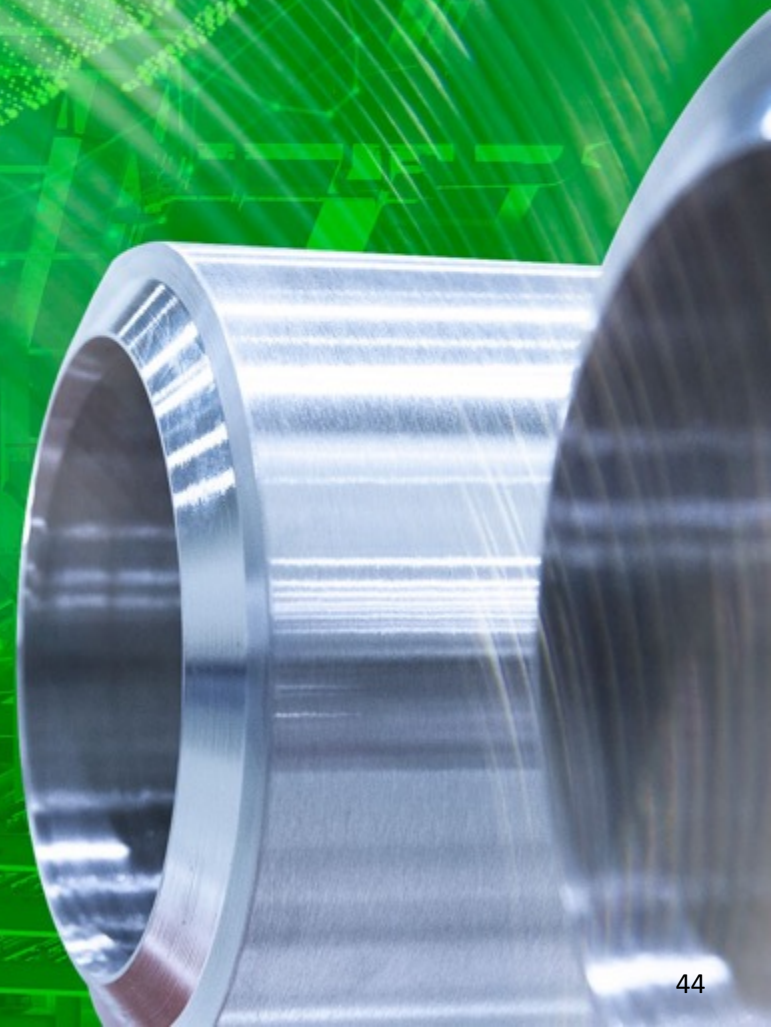


**GRUPO
TUBOS
REUNIDOS**

Junta General Accionistas
Junio 2017

5.

Propuesta
de acuerdos



Primero

- Aprobar las cuentas anuales (individuales y consolidadas) del ejercicio 2016, y la gestión social del consejo de administración.

Segundo

- Aplicar las pérdidas del ejercicio 2016, por importe de 332.652,36 Euros a “Resultados negativos de ejercicios anteriores”.

Tercero

- Nombramiento y Renovación de consejeros
 - 3.1** D. Guillermo Ulacia Arnaiz (Ejecutivo)
(Ratificación, cooptación y nombramiento).
 - 3.2** D. Pedro Abásolo Albóniga (Otros Externos)
 - 3.3** D. Alfonso Barandiarán Olleros (Dominical)
 - 3.4** D. Francisco Esteve Romero (Dominical)

3.5 D. Jorge Gabiola Mendieta (Independiente)

3.6 D. Emilio Ybarra Aznar (Dominical)

3.7 Dña. Leticia Zorrilla de Lequerica (Dominical)

3.8 D. Juan María Román Goncalves (Independiente)
(Nuevo nombramiento)

3.9 Mantener vacante de Dña. María Luisa Jordá Castro.

- Presentes aceptan el cargo; sin incompatibilidades.
- Composición del consejo: 12 miembros dentro de mínimo (5) y máximo (14) según estatutos.

Cuarto

- Reelegir como auditor de cuentas por un año a PriceWaterhouseCoopers.

Quinto

- Autorizar la adquisición de acciones propias.

Sexto

MODIFICACION DEL ART. 26º ESTATUTOS SOCIALES (Retribución Consejo).

- Incluir la posibilidad de retribuir mediante la entrega de acciones, opciones, referencia a su valor → requisito previo al acuerdo séptimo.
- Contratacion seguro de responsabilidad civil (mejora técnica).

Séptimo

Plan de remuneración vinculado a las acciones: Vicepresidente Ejecutivo.

- Número de acciones del Plan: 2.000.000.
- Precio de referencia: media cotización 30 sesiones desde el 07-02-2017 = 0'997 Eur / acción
 - Plazo: 50% : marzo 2019 – por diferencia (pagar en marzo 2021).
 - 50% : marzo 2021– por diferencia, acciones o ambas.
- Requisitos: vinculado a Tubos Reunidos hasta marzo 2021.

Octavo

- Facultades y apoderamientos en relación con los acuerdos anteriores.

Noveno

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



**GRUPO
TUBOS
REUNIDOS**

Special Products & Integral Services Worldwide

125
AÑOS



**Junta
General
Accionistas**
Junio 2017

