



**GRUPO
TUBOS
REUNIDOS**

Special Products & Integral Services Worldwide

**Junta
General
Accionistas**

Junio 2016

**Gestión
del cambio
a un nuevo
Tubos Reunidos**

1. Resultados 2015 y Perspectivas 2016
2. Gestión del cambio a un nuevo Tubos Reunidos
3. Evolución Bursátil
4. Propuesta de Acuerdos



**GRUPO
TUBOS
REUNIDOS**

Junta General Accionistas
Junio 2016

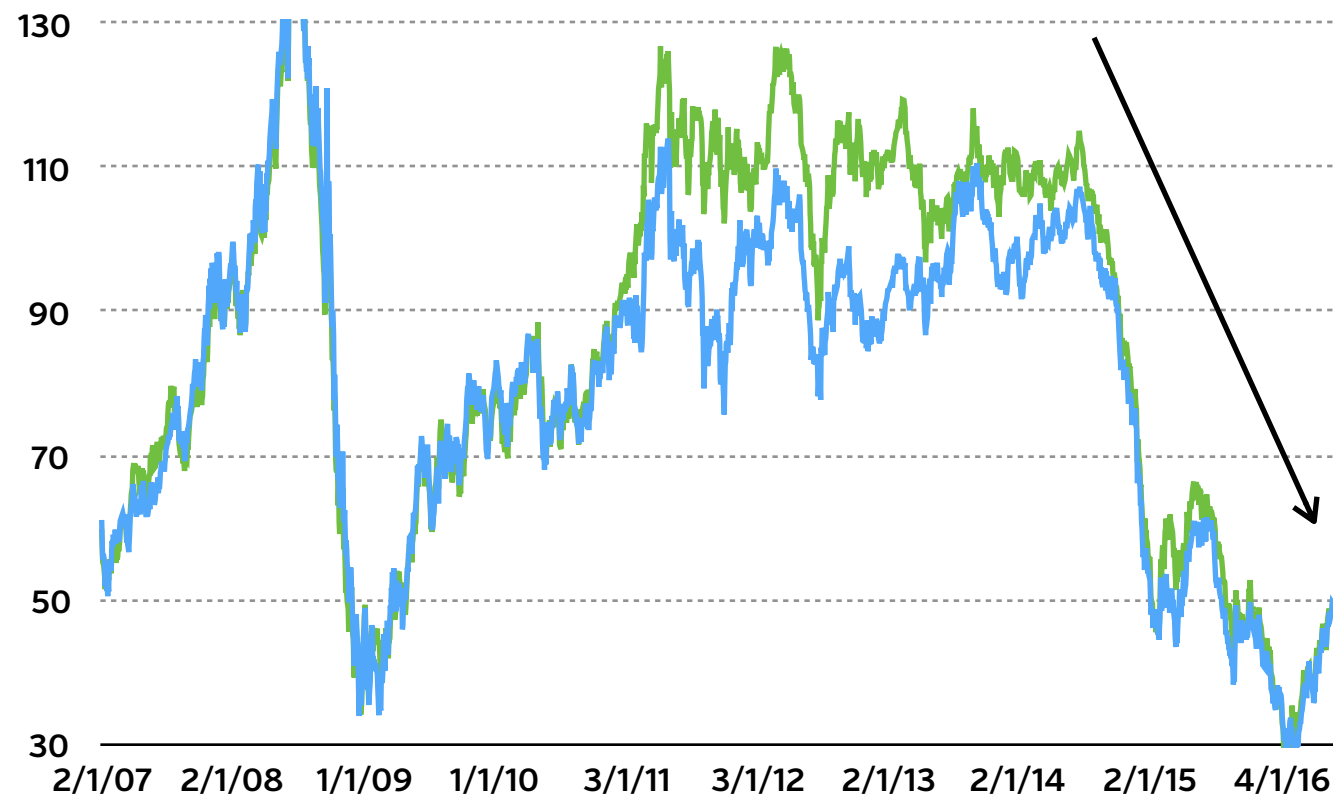
1. Resultados 2015 y Perspectivas 2016



- **Nuestra actividad se ha desarrollado en el marco de la peor crisis de petróleo de los últimos cuarenta años.**
- **Hemos realizado esfuerzos para adaptarnos,** implementando un plan de medidas coyunturales y estructurales.
- **No hemos dejado de realizar las inversiones de nuestro Plan Estratégico** que constituyen la base de nuestro crecimiento y rentabilidad futuros.
- **La comercialización de nuestro nuevo portfolio de productos,** nos ha permitido mitigar el efecto de la desfavorable coyuntura.
- **Especialmente significativo** ha sido el avance en las obras de nuestra nueva planta con **Marubeni Itochu Steel.**
- **El objetivo de reducción de deuda ha sido una prioridad en nuestra gestión,** así como la optimización del circulante y el refuerzo de nuestra posición de liquidez.

2015: Año de fuerte crisis, afectado por la caída del precio del petróleo

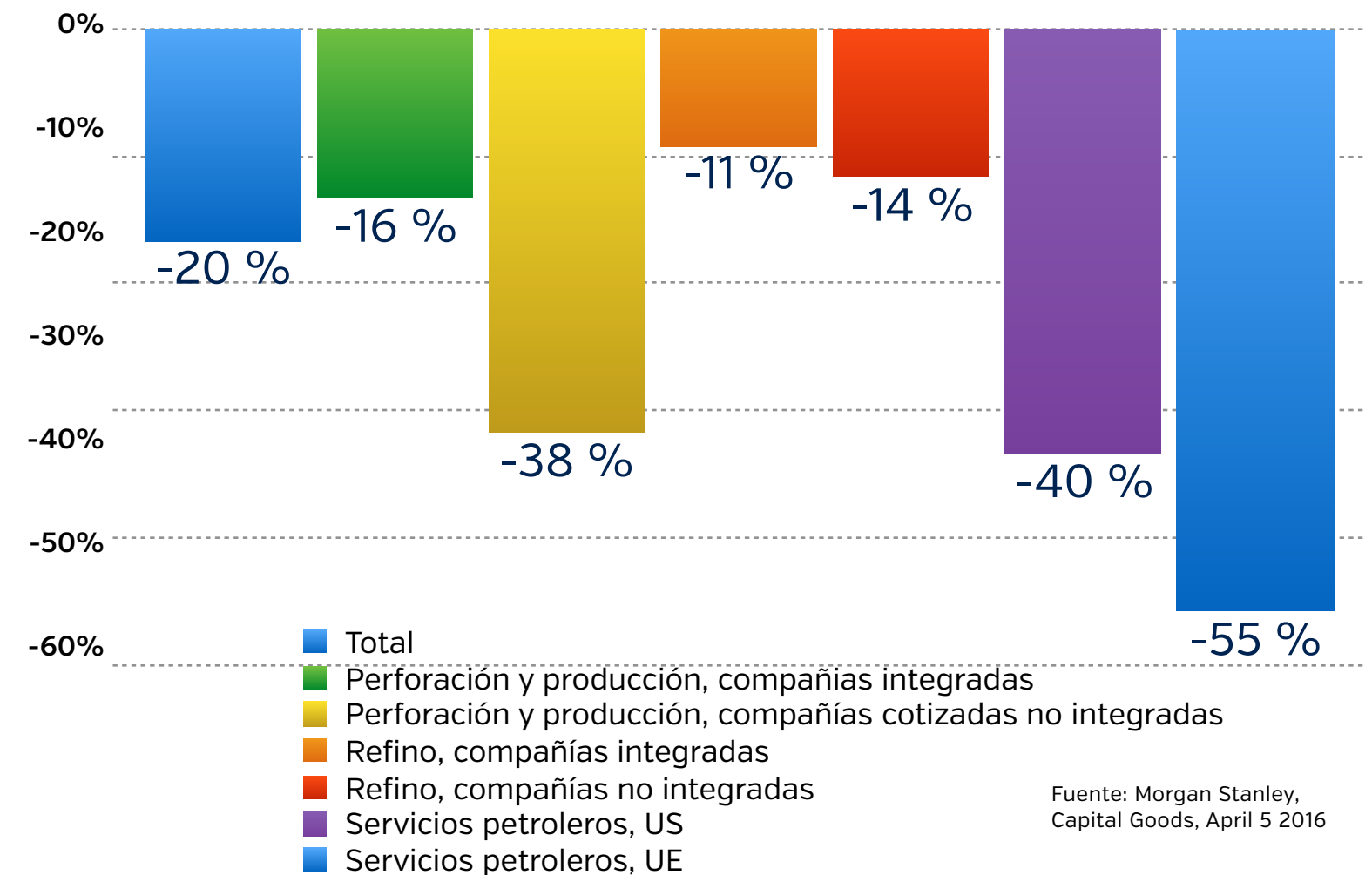
Evolución precio del petróleo [USD]



— WTI Oil
— Brent

Fuente: Bloomberg

Inversiones en petróleo y gas, crecimiento en 2015

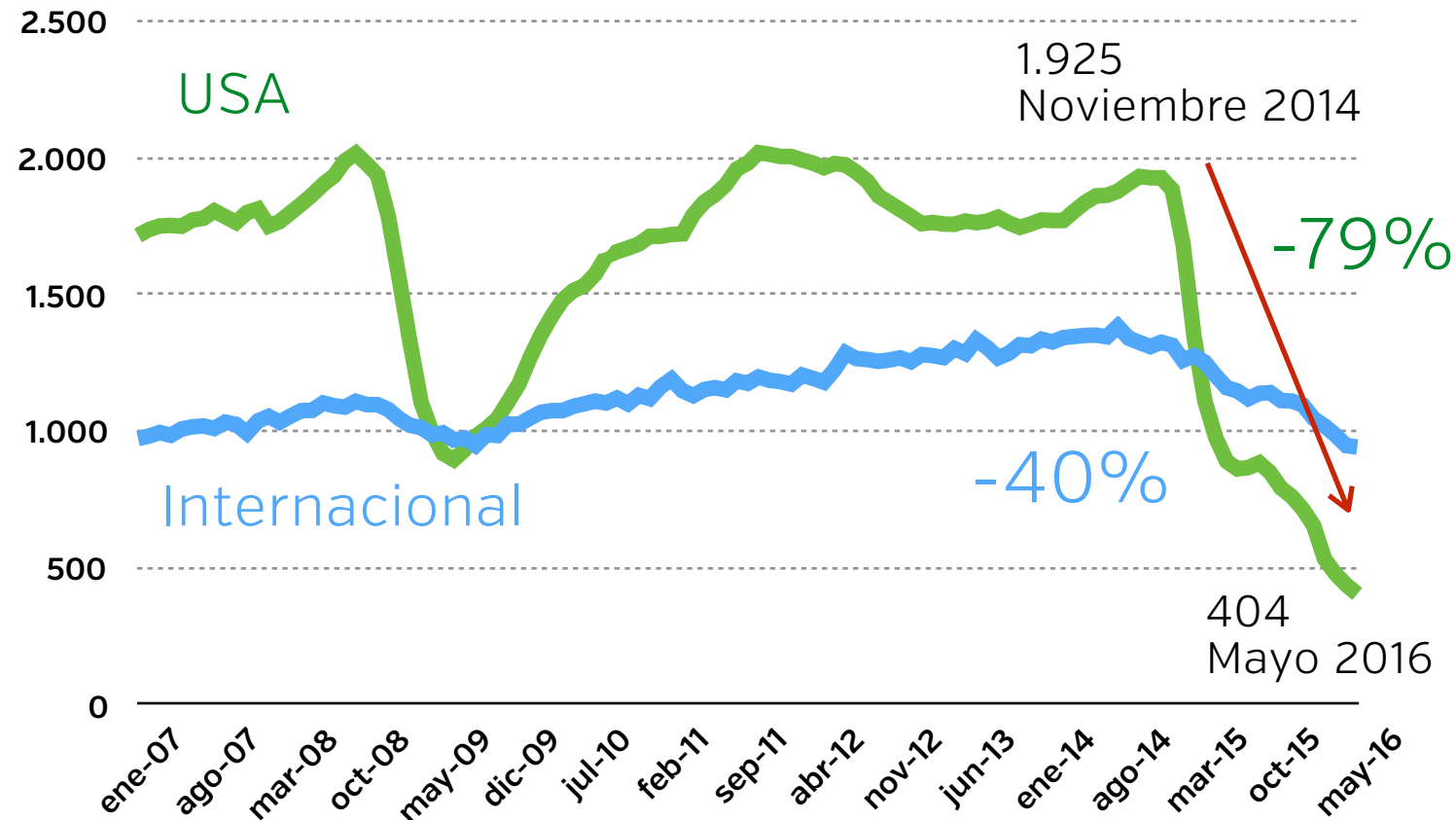


Fuente: Morgan Stanley, Capital Goods, April 5 2016

Drástica reducción de las inversiones en petróleo y gas globalmente

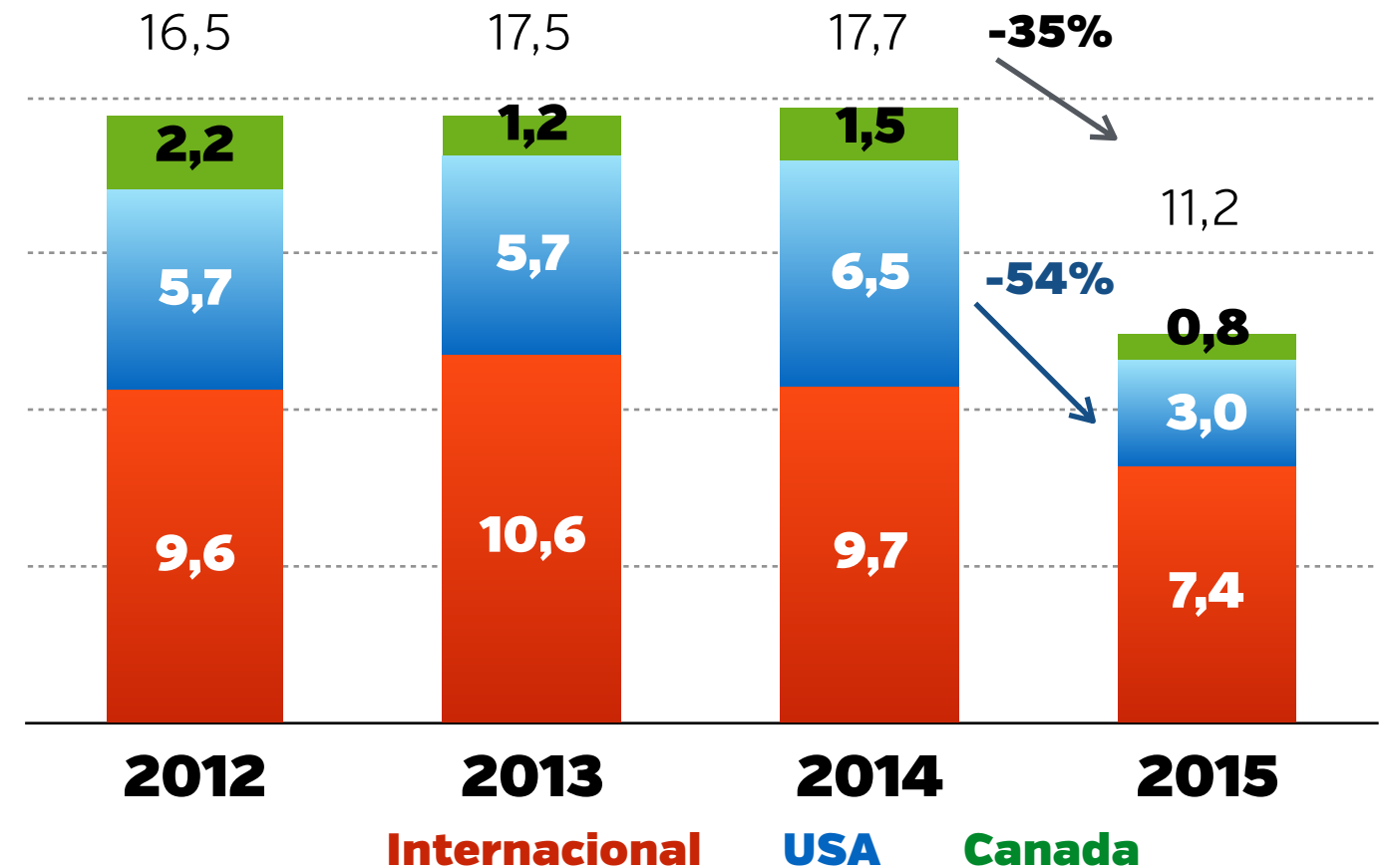
Reducción de inversión en Petróleo y Gas

Número de pozos activos



Fuente: Baker Hughes

Consumo global de OCTG Mill. TMs



Fuente: Tenaris

En el corto plazo, la respuesta a las variaciones del precio del petróleo es mayor en el shale oil: más flexibles, recuperación de la inversión en plazos más cortos, mayor declino de la producción.

La demanda de productos OCTG (Oil Country Tubular Goods) ha sufrido fuertes reducciones, amplificado por la reducción de inventarios de distribuidores.

La reacción ha sido más acusada en Norteamérica y en la demanda de OCTG

2015: Portfolio de nuevos productos

Junta General Accionistas JUNIO 2016

1. RESULTADOS 2015
Y PERSPECTIVAS 2016



OCTG PREMIUM

Conducciones
Especiales

Tubo de Gran
Diámetro

Tubería de gran
diámetro y
dimensiones especiales

Tubería de presión,
calderas, hornos e
intercambiadores

Petróleo y gas



Generación Energía y Petroquímica



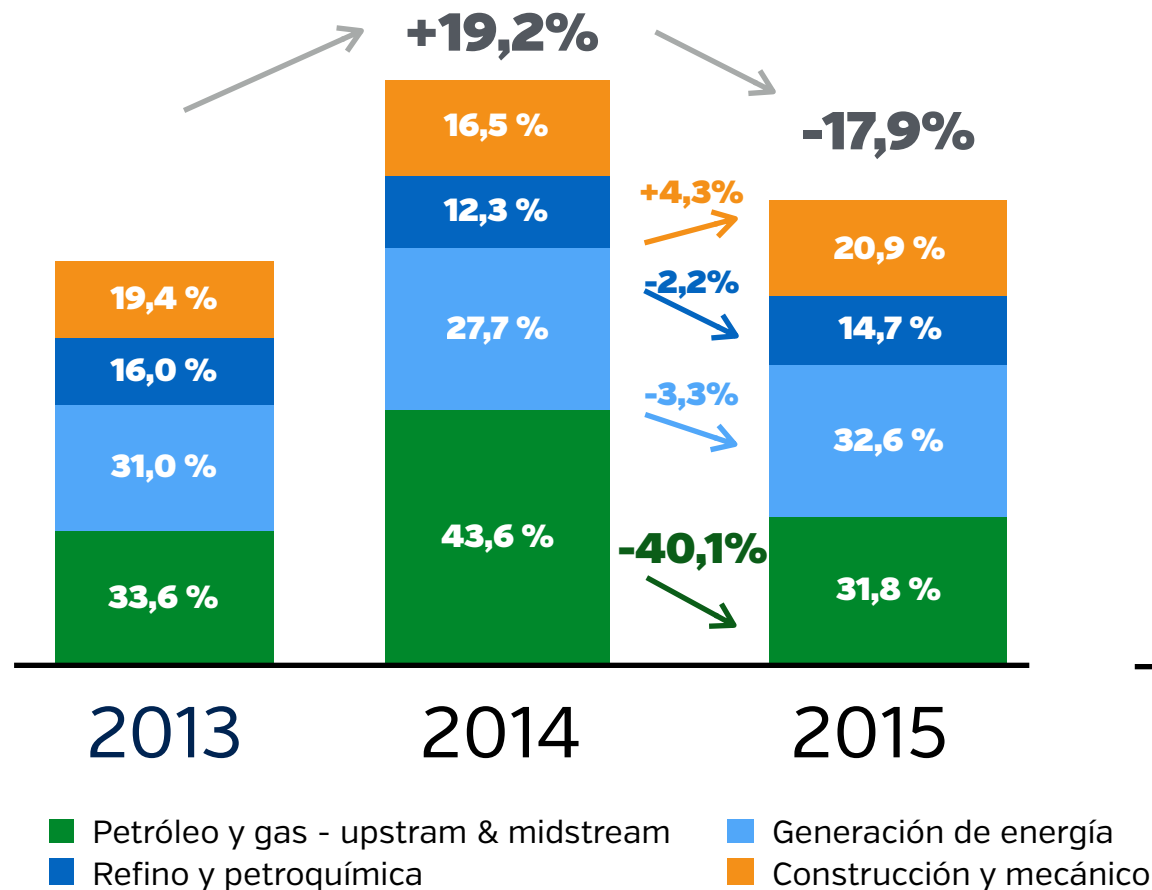
Tubería de altas prestaciones:

- Aceros propios de altas aleaciones y a la medida
- Dimensiones especiales
- Tratamientos de acabado
- Tratamiento térmico
- Alta corrosión
- Temperaturas extremas
- Fuertes presiones
- Mayor fiabilidad
- Alta eficiencia
- Menor mantenimiento
- Capacidad de productos a medida

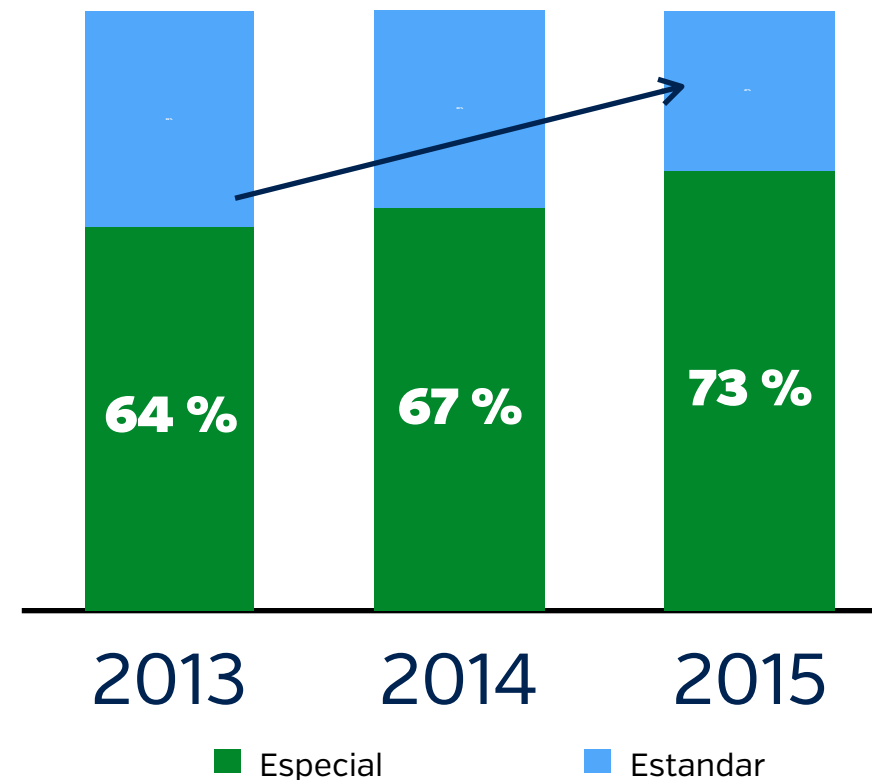
**Hemos desarrollado nuestros productos Premium objetivo:
Reto tecnológico afrontado con nuestro propio I+D+i**

Diversificación y crecimiento en nuevos segmentos

Evolución ventas de tubería sin soldadura, % MEUR



Tubería especial, % MEUR

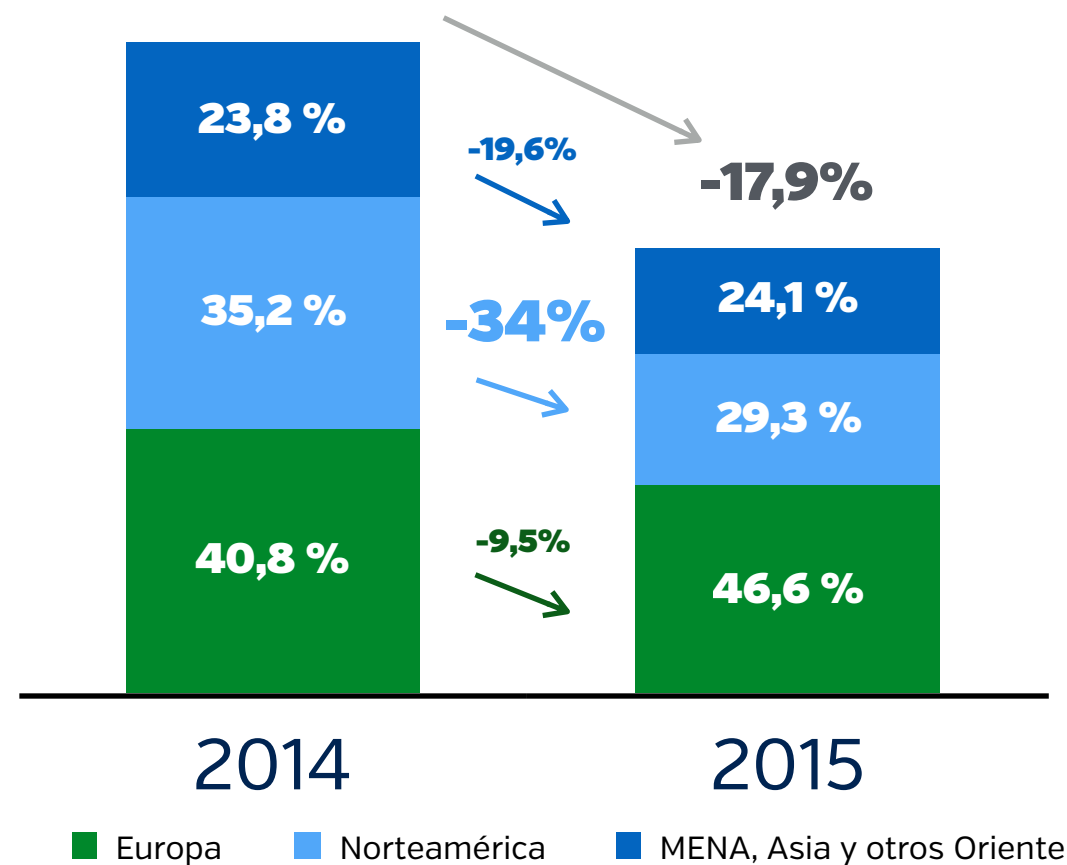


- Reducción de las ventas en OCTG y conducciones en Norteamérica.
- Mejora de mix y precio medio, apoyado por:
 - ✘ Buen comportamientos de las ventas en **refino, petroquímica y generación de energía.**
 - ✘ Especialización de la red comercial en los **nuevos productos.**
 - ✘ Orientación a **Soluciones de Servicio.**
 - ✘ Crecimiento **homologaciones de los productos especiales.**

Crecimiento en nuevos productos y mejora de mix mitigando la caída en OCTG y conducciones en petróleo y gas

Incremento de presencia global - refuerzo comercial

Evolución ventas de tubería sin soldadura, % MEUR



- Reducción de la ventas en Norteamérica
- Retrasos de proyectos en Oriente Medio
- Ganancia de cuota de mercado apoyada por:
 - ✘ Unificación organización comercial de las compañías del Grupo: oferta global de soluciones y obtención de sinergias.
 - ✘ Potenciación red comercial: México, Colombia, Malasia, Dubai.
 - ✘ Integración unidad de proyectos y distribución como unidad de servicio [Almesa].
 - ✘ Homologaciones nuevos clientes.

Diversificación comercial fuera de Norteamérica con refuerzo comercial en Latinoamérica, Asia y MENA

● **En 2015 hemos implementado un conjunto de actuaciones para:**

- **Mitigar los efectos de la coyuntura.**
- **Reforzar la competitividad.**
- **Diversificar y mejorar el posicionamiento comercial.**

- ✘ **Refuerzo y actuaciones comerciales** orientadas a mejorar nuestras ventas y posicionamiento en nuevos productos.
- ✘ **Activar todas la medidas de flexibilidad** para adaptarnos a los bajos niveles de actividad.
- ✘ **Definición e implementación de un plan de eficiencia** y reducción de costes.
- ✘ **Foco en la caja** y reducción de deuda.
- ✘ **Refuerzo del balance y la liquidez.**

En TR hemos implementado medidas coyunturales y estructurales para reequilibrar los resultados y salir reforzados

Medidas coyunturales

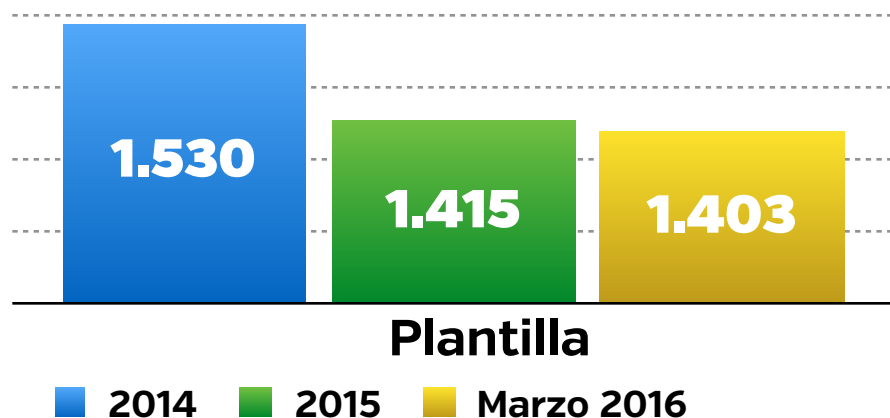
Medidas estructurales

- **Adaptación a los menores niveles de actividad:**
 - Reducción de 1 turno en la planta de Amurrio.
- **Definición e iniciación de la ejecución de un conjunto de medidas para incrementar la competitividad del Grupo de forma estructural:**
 - Reducción y optimización de las estructuras.
 - Programas de eficiencia en todos los procesos operativos e industriales.
 - Optimización de las políticas de compras y de todos los elementos de la cadena de suministro.
 - Redefinición de transportes y logística interna y externa.
 - Revisión de todos los conceptos de costes para su minimización.
- **Nueva estructura organizativa:**
 - Unificación de las estructuras, obteniendo una organización única y común para todas las compañías, con el objeto de obtener sinergias y obtener eficiencias.

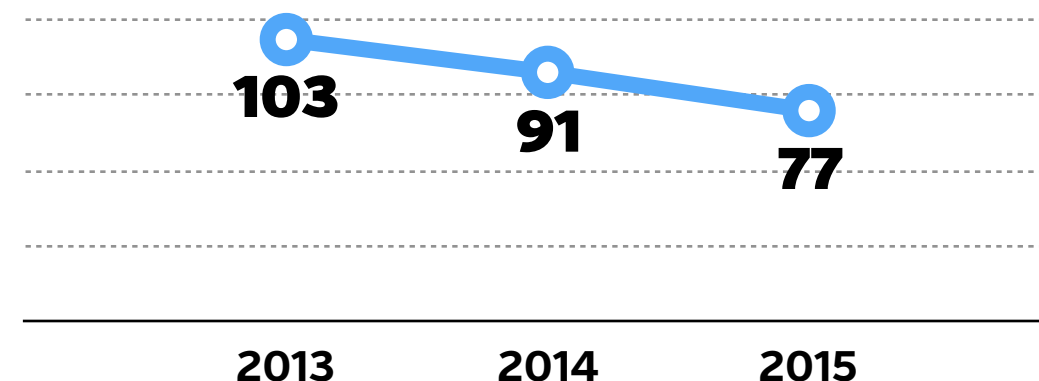
Activación de medidas de flexibilidad y eficiencia para reequilibrar resultados y salir reforzados

Actuaciones - Resultados

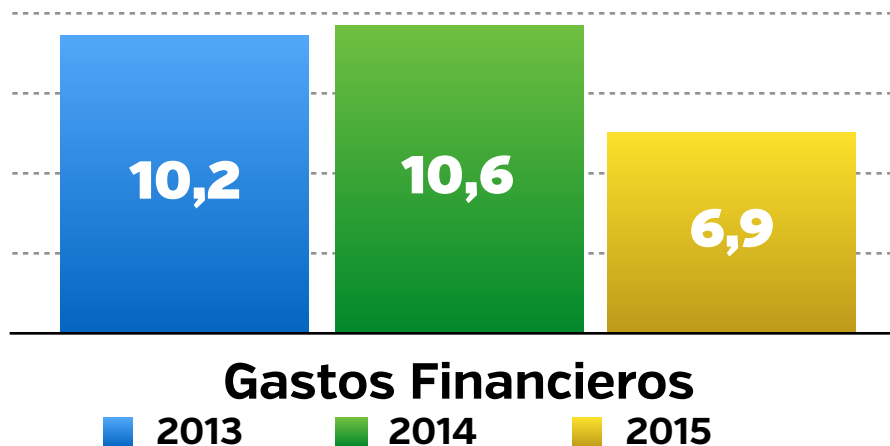
Reducción plantilla Grupo Tubos Reunidos, ex. Negocio Automoción



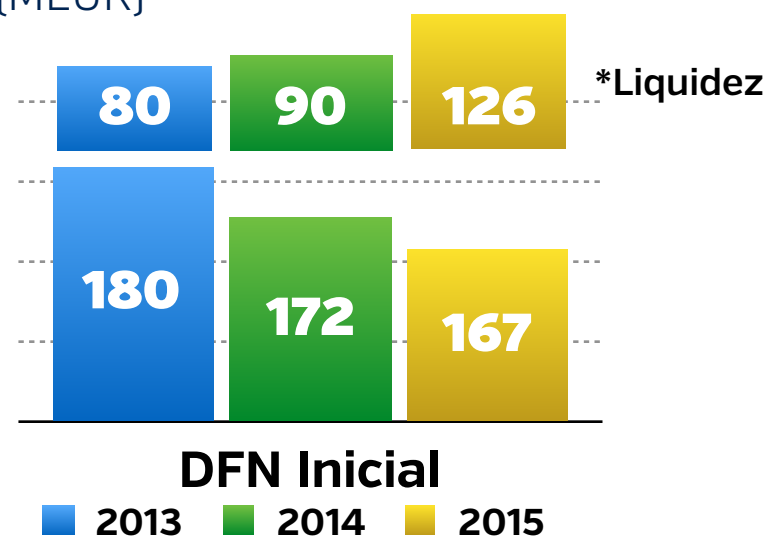
Reducción del circulante [días sobre ventas]



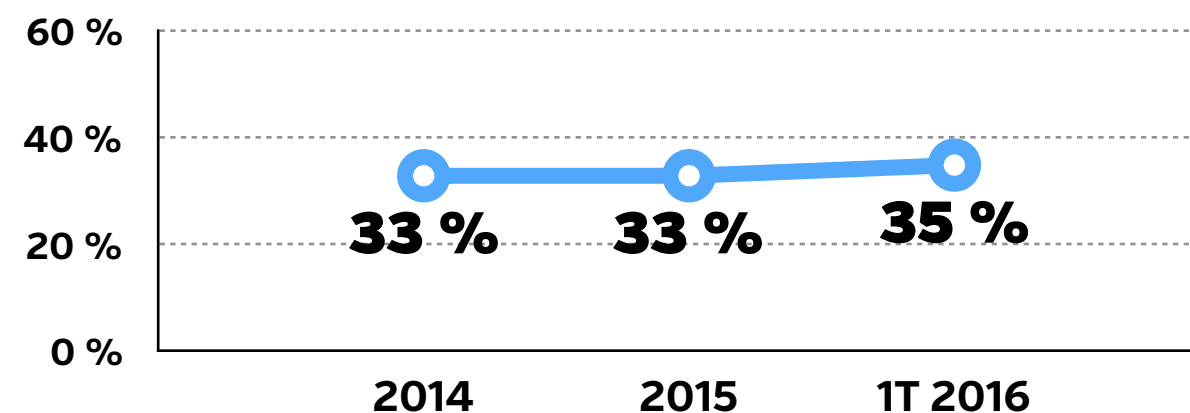
Reducción Gastos Financieros
[MEUR]



Reducción deuda, incremento liquidez
[MEUR]



Mejora del margen sobre variables
[% ventas]



* Tesorería más líneas de crédito no dispuestas L/P + C/P

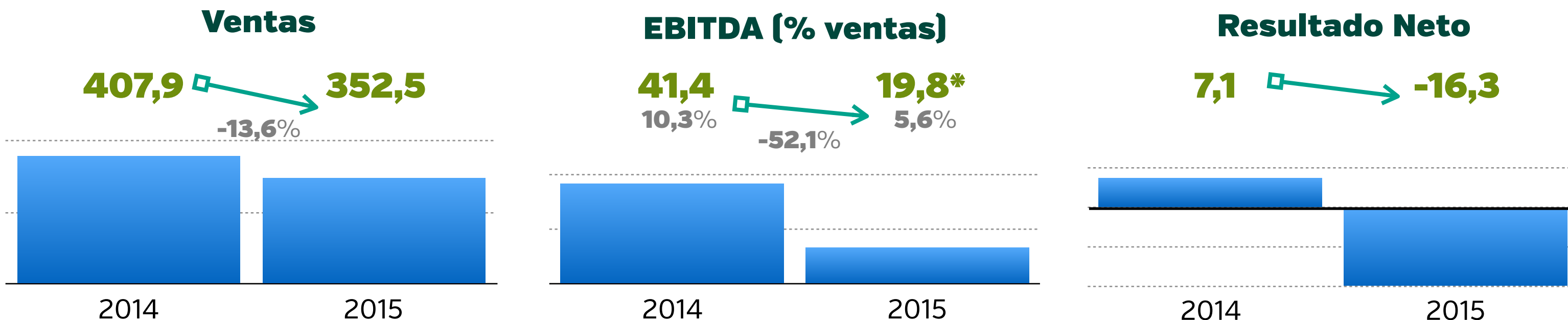
Nota: Margen sobre gastos variables Tubos Reunidos Industrial + Productos Tubulares

Medidas implementadas en 2015 con resultados progresivos en cuenta de resultados y generación de caja

Grupo Consolidado: Resultados 2015 [MEUR]

Junta General Accionistas JUNIO 2016

1. RESULTADOS 2015
Y PERSPECTIVAS 2016



*Excluye el impacto de la provisión por deterioro de las existencias en USA dotada en 2015 por valor de 7.911 KEUR.

- Disminución de ingresos por la fuerte caída de la demanda en petróleo y gas y la mayor competencia generalizada en otros segmentos.
- El EBITDA* sufre una mayor reducción por la limitada utilización de la capacidad productiva.
- El resultado neto se ve impactado por la dotación de una provisión extraordinaria, por deterioro del valor de realización de los inventarios de OCTG en Norteamérica, por importe de 7,9 MEUR, antes de impuestos.

Finalización del plan de inversiones

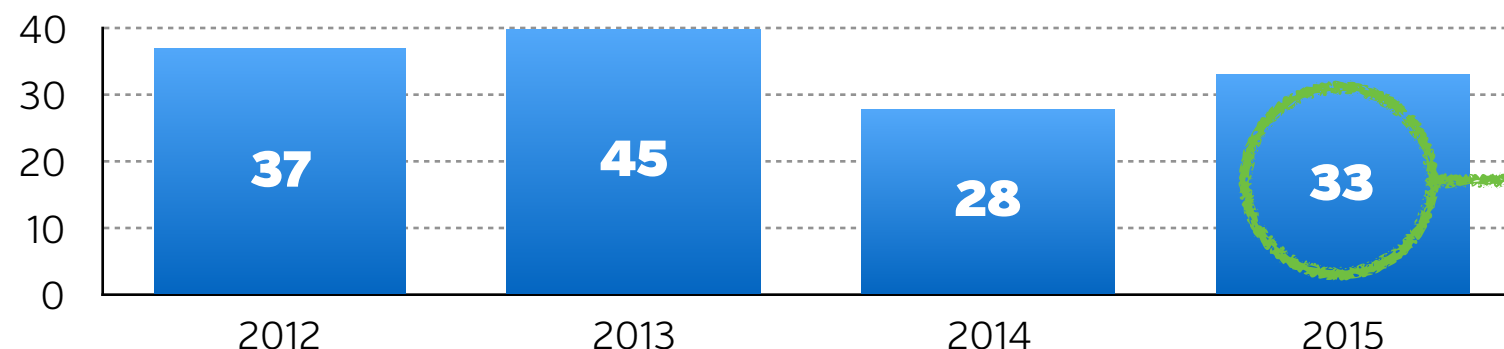
Junta General Accionistas JUNIO 2016

1. RESULTADOS 2015
Y PERSPECTIVAS 2016



Inversiones en Tubería sin soldadura

MEUR



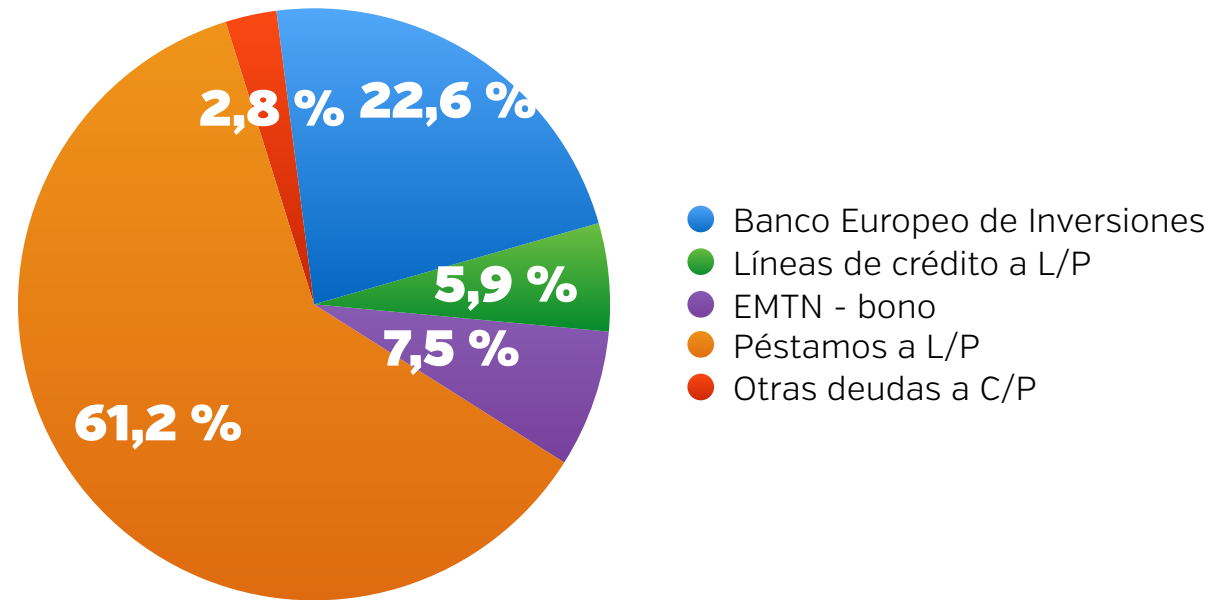
■ Adquisición de inmovilizado tangible e intangible, MEUR

2015: Principalmente nueva planta Tubos Reunidos Premium Threads

- **Finalizado el plan de inversiones 2012-2016, que ha supuesto una transformación en nuestro portafolio de productos y en nuestros procesos productivos:**
 - ✘ Cartera de productos Premium objetivo desarrollada e industrializada.
 - ✘ Capacidad de nuevos desarrollos y adaptación a requerimientos de los clientes sin inversiones.
 - ✘ Procesos más competitivos y eficientes.
 - ✘ Integración de fases de alto valor añadido eliminando dependencias de terceros.

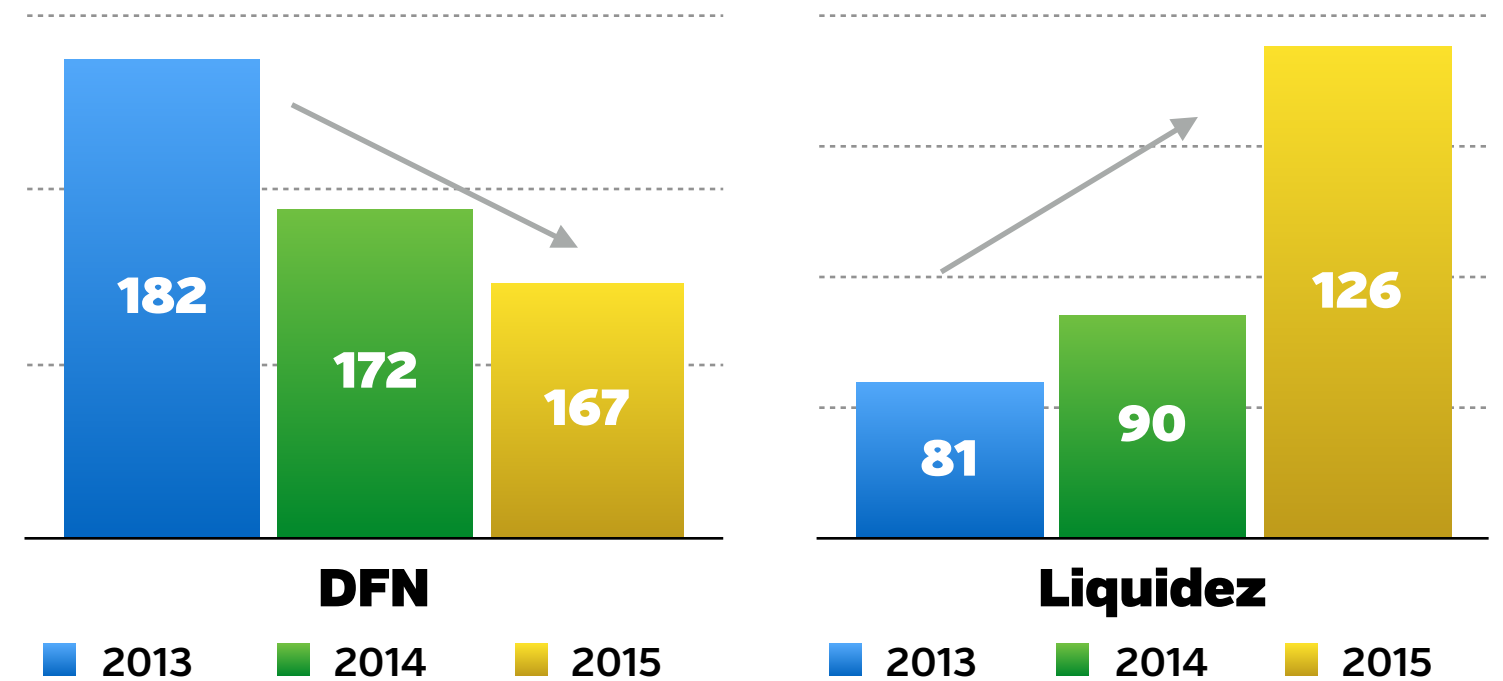
**Hemos finalizado nuestro proceso inversor.
Reducción de inversiones en 2016 y limitadas necesidades en los próximos años**

Estructura Financiera, Deuda Bruta 31/12/2015



- Diversificación y refuerzo de la estructura financiera.
- Programa de European Medium Term Notes por 50 MEUR.
- Formalización de nuevos préstamos y optimización de las condiciones de financiación.

Deuda financiera neta y liquidez, MEUR, 31/12/2015



* Liquidez: Tesorería más Líneas de crédito no dispuestas L.P. + C.P.

- Reducción de la deuda financiera neta e incremento de la liquidez a pesar del contexto y las altas inversiones del ejercicio.

Diversificación y reducción de la deuda – Incremento de la liquidez

- **Iniciamos el año 2016 con el petróleo alcanzando mínimos en enero** y nuevos anuncios de recortes de las inversiones en petróleo y gas.
- **En el segundo trimestre se ha iniciado un cambio de tendencia en el precio del petróleo** y en las materias primas, con recientes primeras subidas en el número de rigs activos en Norteamérica en junio.
- **Hemos implementado medidas adicionales de adaptación** con la presentación de ERTes en las dos plantas de Amurrio y Galindo desde Mayo.
- **Se ha aprobado un nuevo Plan Extraordinario de Eficiencia** con el objeto de ampliar y acelerar la ejecución de nuestro proceso de cambio con acciones estructurales más profundas.
- **Se ha firmado un acuerdo vinculante para la venta de Inauxa**, considerada no estratégica.
- **En Mayo se inauguró e inició la producción de nuestra nueva planta TRPT**, con nuestro socio MISI.
- **Hemos continuado priorizando el fortalecimiento del balance**, el incremento de nuestra liquidez y la generación de caja.

Primer semestre de 2016 continua afectado por un contexto de demanda decreciente y alta competencia

Resultados Primer Trimestre 2016

Junta General Accionistas JUNIO 2016

1. RESULTADOS 2015
Y PERSPECTIVAS 2016



Principales magnitudes consolidadas MEUR

Consolidado	1T 2016	1T 2015
Importe neto cifra de negocio	70,0	102,6
EBITDA	(1,2)	11,1
% s. ventas	(1,8%)	10,1 %
Resultado neto del ejercicio	(11,2)	1,7

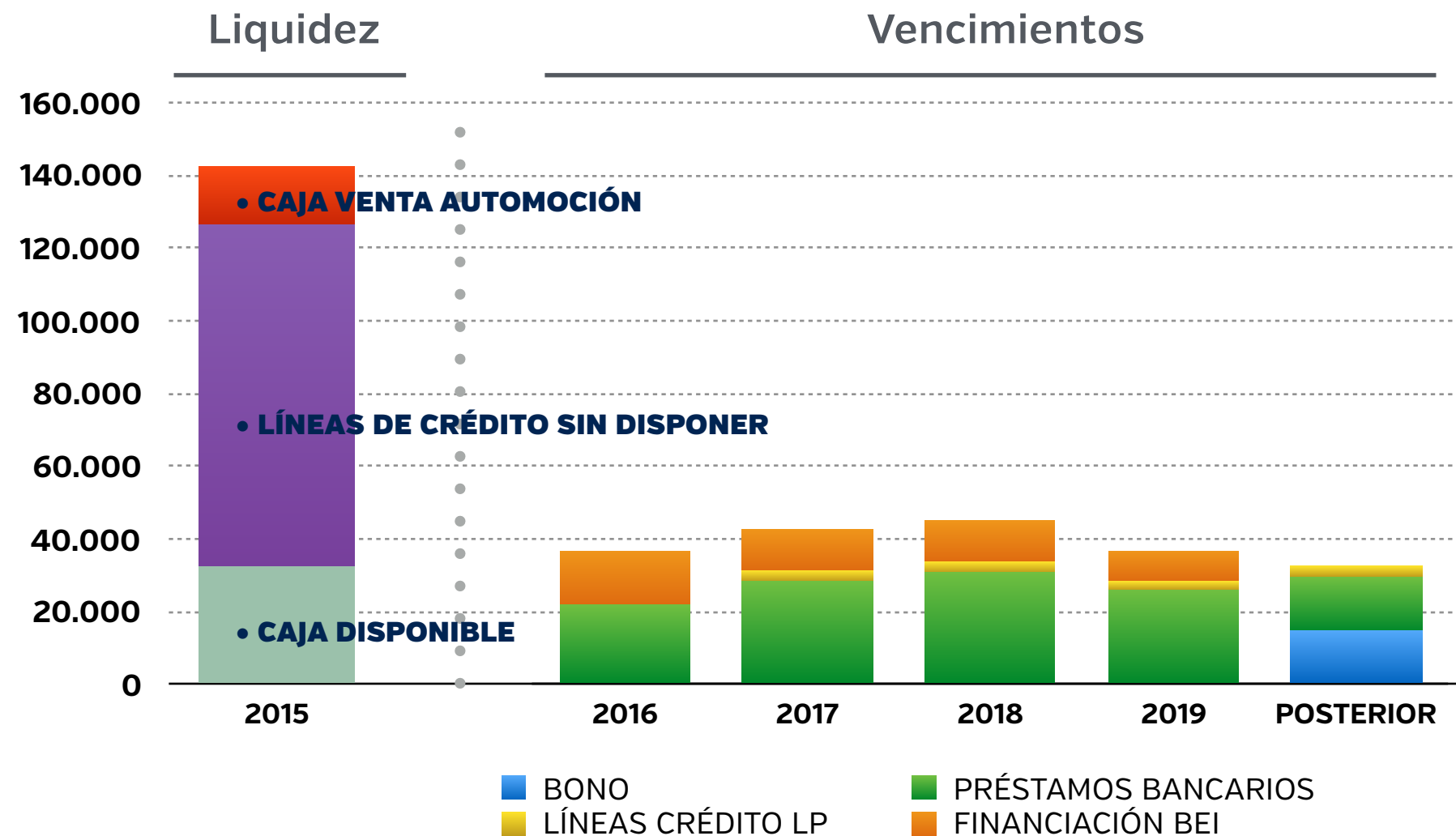
- **Continuada caída de los volúmenes de ventas en el segmento de petróleo y gas.**
- **Inicio de cambio a tendencia positiva en las contrataciones respecto al final del segundo semestre de 2015, con mejora del mix de productos, especialmente en segmentos de generación de energía y automoción.**
- **Incremento coyuntural de la deuda financiera neta.**
- **Efecto positivo progresivo de las medidas implementadas en 2015 y 2016.**

1T 2016: Resultados que reflejan un empeoramiento del contexto – Inicio de cambio de tendencia en contrataciones

1T 2016 Gestión de la liquidez y el endeudamiento

Liquidez y vencimientos de deuda dispuesta, dic. 2015

MEUR



Seguimos centrando la gestión en maximizar la liquidez en el contexto de mercado y resultados, apoyados por:

- ✘ Las medidas operativas.
- ✘ La reducción de contratación de nuevas inversiones.
- ✘ La optimización del circulante.
- ✘ La desinversión de activos no estratégicos.
- ✘ La gestión de la deuda.

El cerca del 50% de los vencimientos de deuda dispuesta y de límites disponibles en 2016, ya han sido renovados y el resto están en proceso de renovación.

Manteniendo una alta liquidez para atravesar la crisis

Inicio producción TRPT: Nueva Planta de Roscado Premium

Junta General Accionistas JUNIO 2016

1. RESULTADOS 2015
Y PERSPECTIVAS 2016



Inauguración y puesta en marcha

- **Obtenida licencia roscas API.**
- **Inaugurada en Mayo 2016.**
- **En última fase para obtención licencia roscas Premium JFE – esperada para 3T 2016.**
- **Iniciada producción en plazo previsto** con 1 turno, 22 empleados. Cerca de un 25% de la capacidad total.
- **Obteniendo homologaciones** en clientes.
- **Referente en calidad y competitividad** a nivel global.



TRPT: Oportunidad de crecimiento

Junta General Accionistas JUNIO 2016

1. RESULTADOS 2015
Y PERSPECTIVAS 2016



Apertura de nuevos mercados y segmentos de producto Premium

- **Aporta crecimiento de ventas de tubería de alto valor añadido** fabricada en la planta de Amurrio ya desde 2016.
- **Refuerza la posición comercial** de Tubos Reunidos en el mundo.
- **Abre nuevos mercados geográficos** para el Grupo: Europa, Africa, Oriente Medio, Asia.
- **Mejora el posicionamiento actual** en los mercados de TR de OCTG: USA.
- **Supone la oferta de un Servicio Integral** al usuario final.
- Desarrollos de producto conjuntamente con compañías de perforación de petróleo y gas.
- Gestión integral servicios OCTG globalmente.

Oferta de Soluciones Tubulares





- **Venta del 100% de las acciones del negocio de automoción** de Tubos Reunidos por 33 MEUR, en el que el Grupo mantenía un 50%.
- **Adquirido por el Grupo alemán Mubea.**
- **Acuerdo de compra venta vinculante firmado el 21 de Junio** sujeto a autorización de organismos de competencia.
- **Cierre estimado en el tercer trimestre de 2016.**

Desinversión en línea con el objetivo del Plan Estratégico de concentración en el negocio de tubería sin soldadura

- **Hemos comenzado el primer semestre de 2016 con unas condiciones de mercado peores que las de 2015** y con incertidumbre para la segunda parte del año:
 - ✘ Segundo año consecutivo con recortes de inversiones en oil&gas.
 - ✘ Mantenimiento de alta competencia.
 - ✘ Incremento precio chatarra y otras materias primas.
 - ✘ Precio del petróleo alrededor de USD50 bbl desde principios de Junio.
- **Las actuaciones adoptadas están suponiendo un cambio de tendencia positiva en las contrataciones, estimando una mejora de los resultados en el segundo semestre del año.**
- **Trabajamos con el objetivo de compensar el empeoramiento del mercado, y salir reforzados de la crisis actual:**
 - ✘ Impulsando las oportunidades de la nueva planta TRPT y el acuerdo con MISI.
 - ✘ Foco comercial en productos especiales fuera de oil&gas y en segmentos con una mejor situación relativa: automoción, generación de energía, producción de gas en Oriente Medio.
 - ✘ Reducción de las estructuras y costes.
 - ✘ Mantener alta liquidez para afrontar la crisis.
- **Implementación con carácter inmediato de nuevas medidas** de adaptación a la crisis y al nuevo entorno a corto y a largo plazo.

2016: Un año de continuidad en las difíciles condiciones de mercado, con esfuerzos adicionales en medidas internas de transformación – Plan extraordinario de eficiencia



**GRUPO
TUBOS
REUNIDOS**

Junta General Accionistas
Junio 2016

2.

Gestión del cambio a un nuevo Tubos Reunidos



Tendencias base del sector en la elaboración de nuestro Plan Estratégico 2014-2017

- Expectativas de crecimiento sostenido de la demanda de tubería a nivel global.
- Apoyada por las inversiones en infraestructuras energéticas.
- En mayor medida en productos **Premium** de altas especificaciones técnicas:
 - ❖ Tecnologías no convencionales de producción de petróleo y gas.
 - ❖ Tecnologías más eficientes, seguras y limpias en generación de energía y petroquímica.
- Sofisticación de las exigencias de **servicio** de los clientes.

Premium: Especialización en productos de alto valor añadido

Servicio: Flexibilidad + Soluciones integrales – incorporación de valor al producto

Competitividad: Ser estructuralmente más rentables y eficientes en procesos industriales y operativos

Global: Incrementar nuestra presencia geográfica comercial y de servicio en mercados objetivo

En el corto plazo:

- ✘ La demanda se mantiene deprimida, amplificado el efecto para los fabricantes por la continuada reducción de inventarios de los distribuidores.
- ✘ La competencia es altamente agresiva – fabricantes con muy bajos ratios de utilización de capacidad.
- ✘ Los niveles de precios y márgenes sufren significativamente.
- ✘ Las compañías del sector entran en pérdidas.

En el corto plazo: fuerte endurecimiento de las condiciones de mercado para el sector de tubería

Crisis del petróleo: ¿Qué cambios supone?

Junta General Accionistas JUNIO 2016

2. GESTIÓN DEL CAMBIO A UN NUEVO
TUBOS REUNIDOS

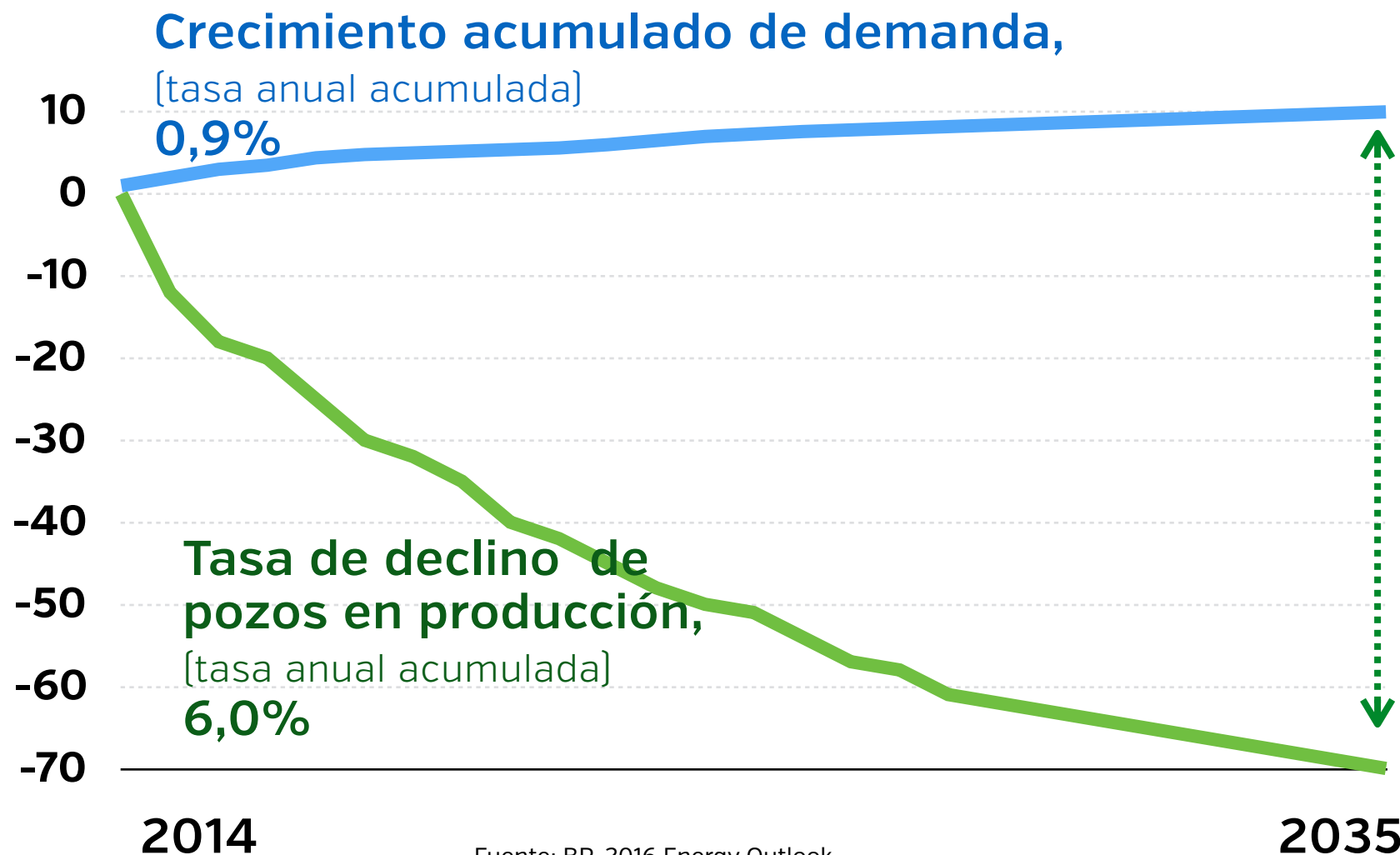


En el medio plazo:

-  **No es previsible que la sobrecapacidad se reduzca en los próximos años** manteniéndose la alta pugna comercial.
-  **Niveles de precios y márgenes menores a los de antes de la crisis:** adicionalmente afectados por la necesidad de mayor eficiencia de las compañías del sector de la energía en un entorno de menores precios del petróleo.
-  **Mayores exigencias de los clientes** en requisitos técnicos y de servicio y con menores costes.
-  **Recuperación de la demanda de tubería esperada** para hacer frente al crecimiento de la demanda de energía. Reactivación de la inversión en petróleo y gas liderada por las tecnologías y mercados más competitivos: Norteamérica, OPEC.
-  **Oportunidad para los productos Premium y Soluciones a medida** que aporten eficiencia, competitividad y fiabilidad.

En el medio plazo: Un Nuevo Escenario

2014-2035: necesidades de producción de petróleo, [mb/d]



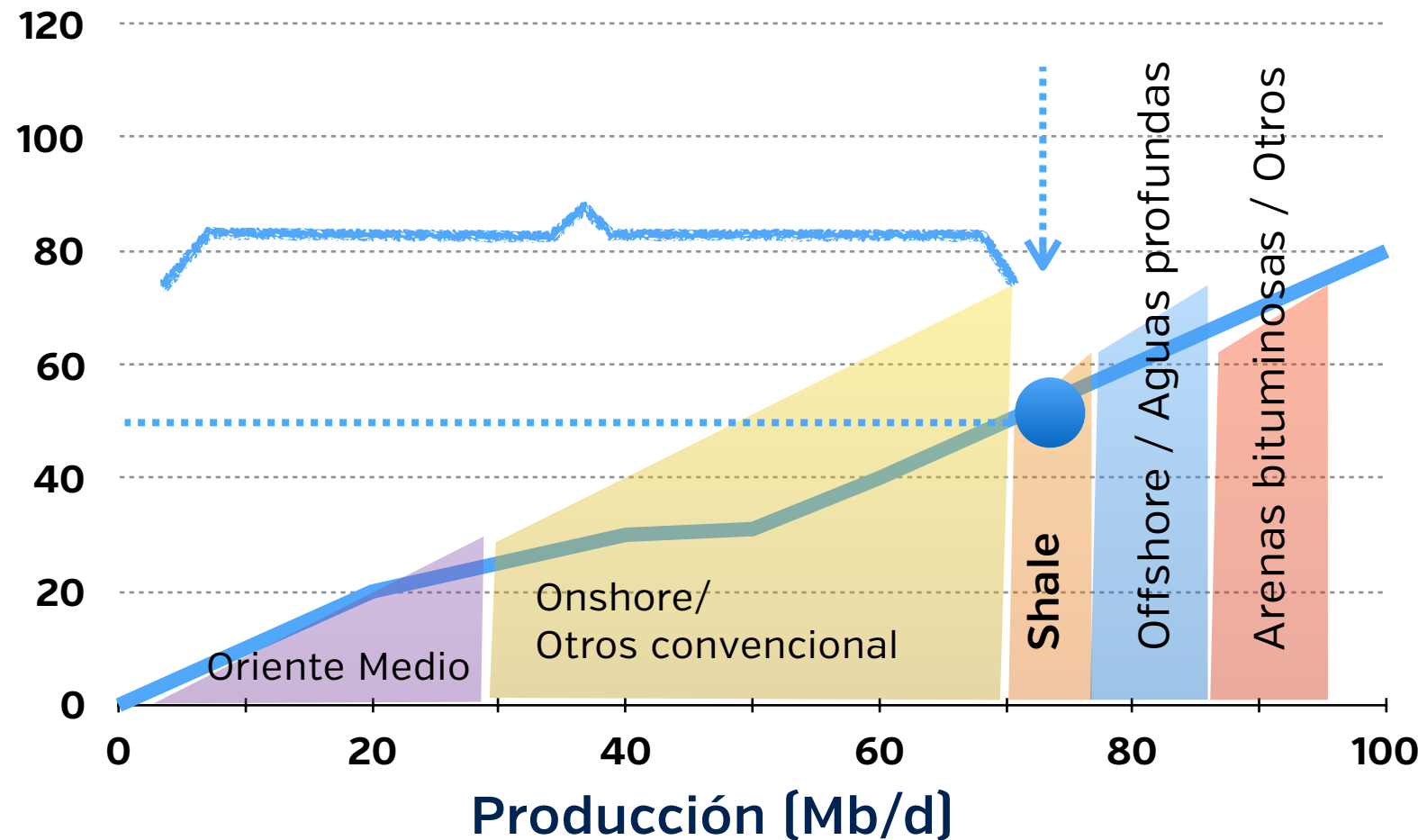
Fuente: BP, 2016 Energy Outlook

**Nuevas reservas
necesitarán ser
puestas en
producción**

El declino de producción de las reservas activas actuales requerirá de nuevas inversiones para afrontar la demanda reactivando la necesidad de tubería

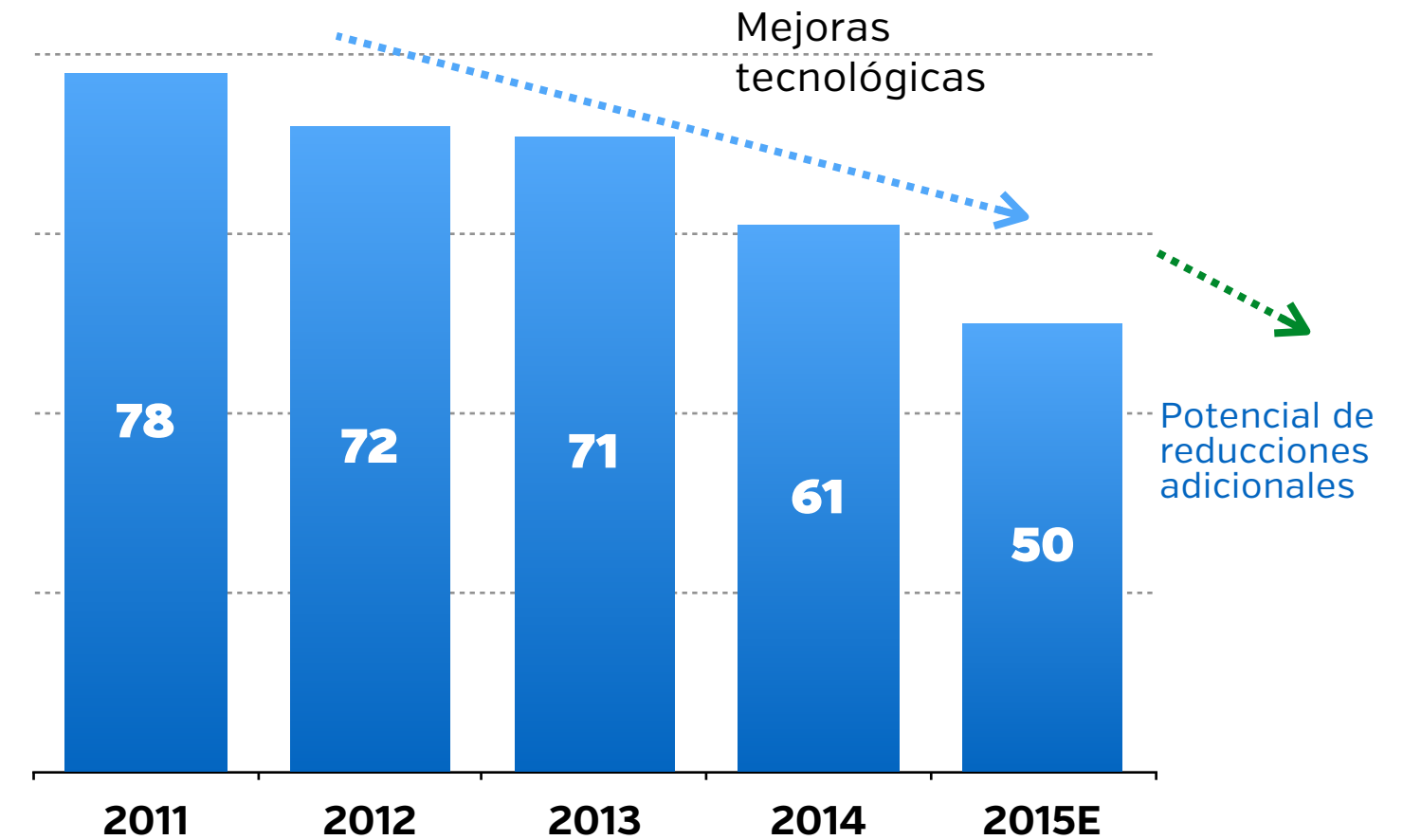
Creciente competitividad de nuevas tecnologías

Curva de costes de producción de petróleo,
[\$/bbl, Brent]



Fuente: BP, New Economics of Oil

Reducción del precio de breakeven del petróleo en el shale en Norteamérica



Fuente: Tenaris

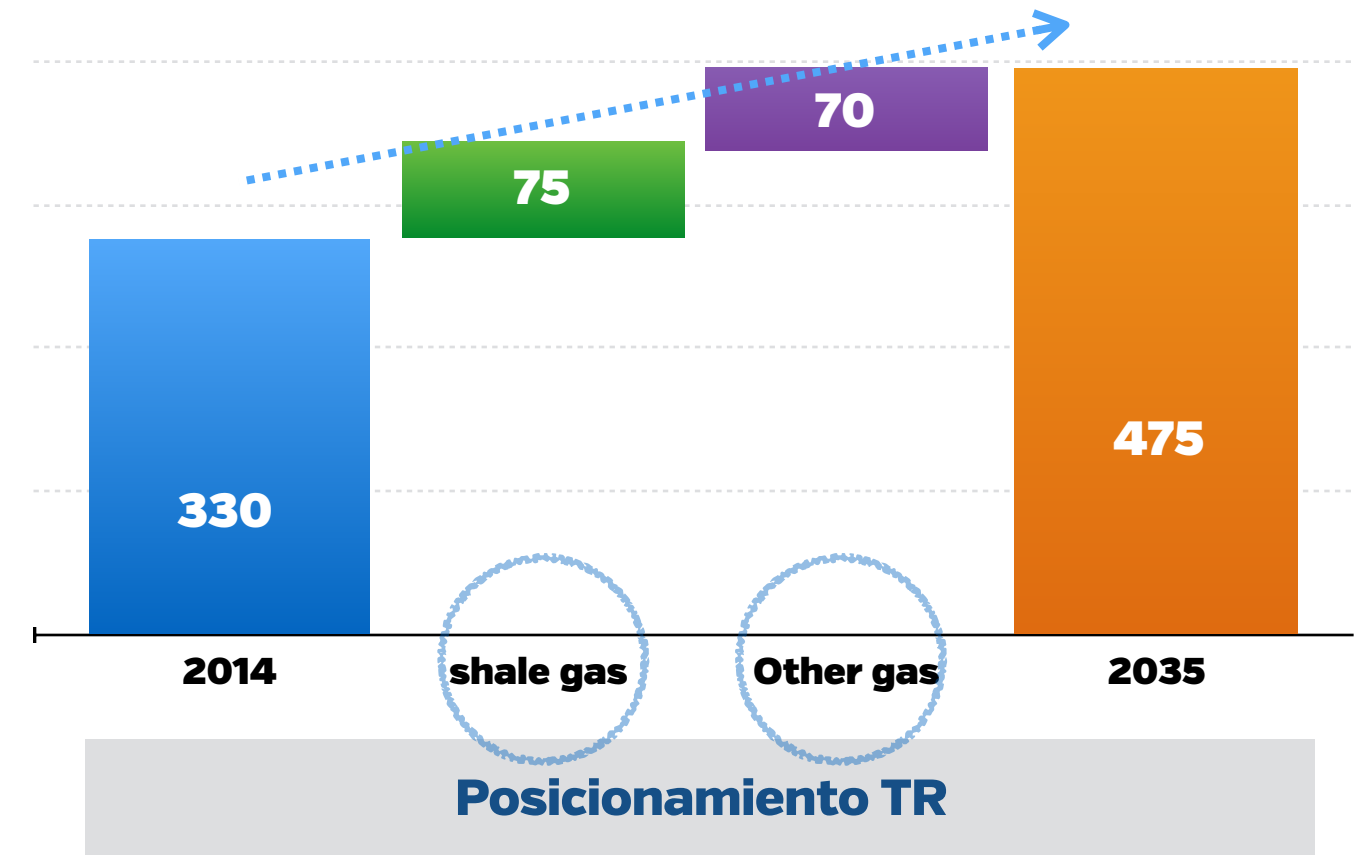
En un entorno de menores precios del petróleo, la inversión se realizará en las tecnologías más competitivas: principalmente en la OPEC y en el shale en Norteamérica

Gestión del Cambio: Posicionados en mercados de crecimiento en Oil&Gas

Incremento producción de petróleo, Mb/d



Incremento de producción de gas, Bcf/d



Fuente: Energy Outlook 2016, BP

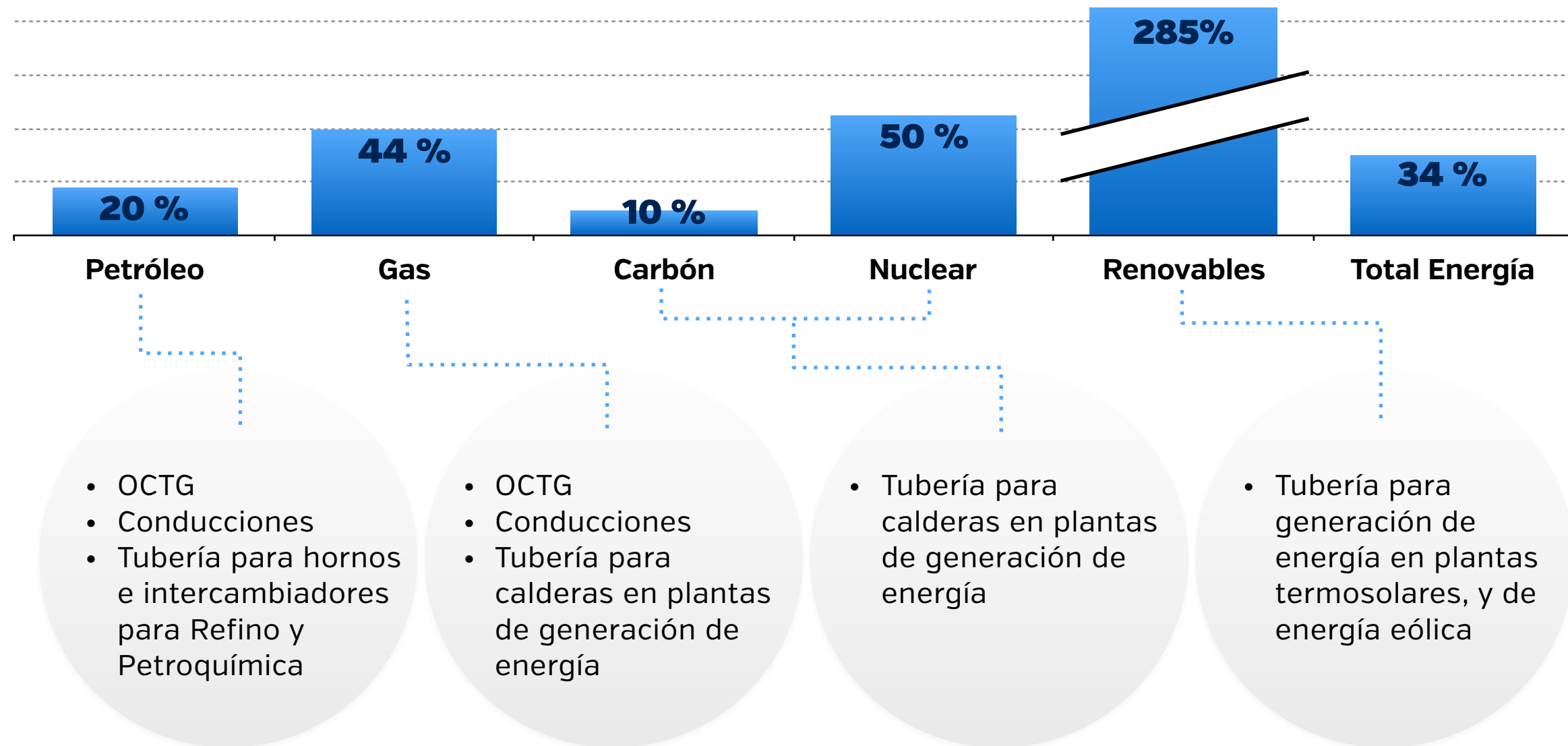
- **Norteamérica: +3,5 Mb/d de petróleo (1,9x vs. 2014), +45Bcf/d de gas (2,2x vs. 2014).**
- **OPEC.**
- **Tecnologías no convencionales.**

- ● **Mercado histórico de TR.**
- ● **Incrementada presencia con acuerdo MISI.**
- ● **Productos y Soluciones Premium TR.**

**Presencia diferencial de TR en los mercados de oil&gas
de mayor crecimiento esperado**

Crecimiento esperado de demanda de energía

2014 - 2035: Crecimiento de la demanda de energía, [acumulado]



Productos de tubería

Fuente: BP Energy Outlook 2016

Se mantienen expectativas de crecimiento de la demanda de tubería sin soldadura para el sector de la energía



**Reafirmamos
nuestra estrategia**



Gestión del cambio
adaptándonos a la Nueva
Situación Sectorial

**Para atravesar la crisis: PLAN
EXTRAORDINARIO DE EFICIENCIA**

**Para Crear un
Nuevo Tubos Reunidos:
PLAN ESTRATÉGICO 2017-2020**

Hacia un Nuevo Modelo de Tubos Reunidos

2014

2015

2016

2017

Mantenemos los pilares de nuestro Plan estratégico 2014 - 2017

Plan de inversiones Transformacional



Estrategia comercial y modelo industrial orientado a nuevos productos y Oferta de Soluciones de Servicio



Consolidación competitividad: Modelo de gestión + nuevos procesos industriales



Acuerdos y Alianzas - fortalecimiento posición mercados globales

Crisis petróleo

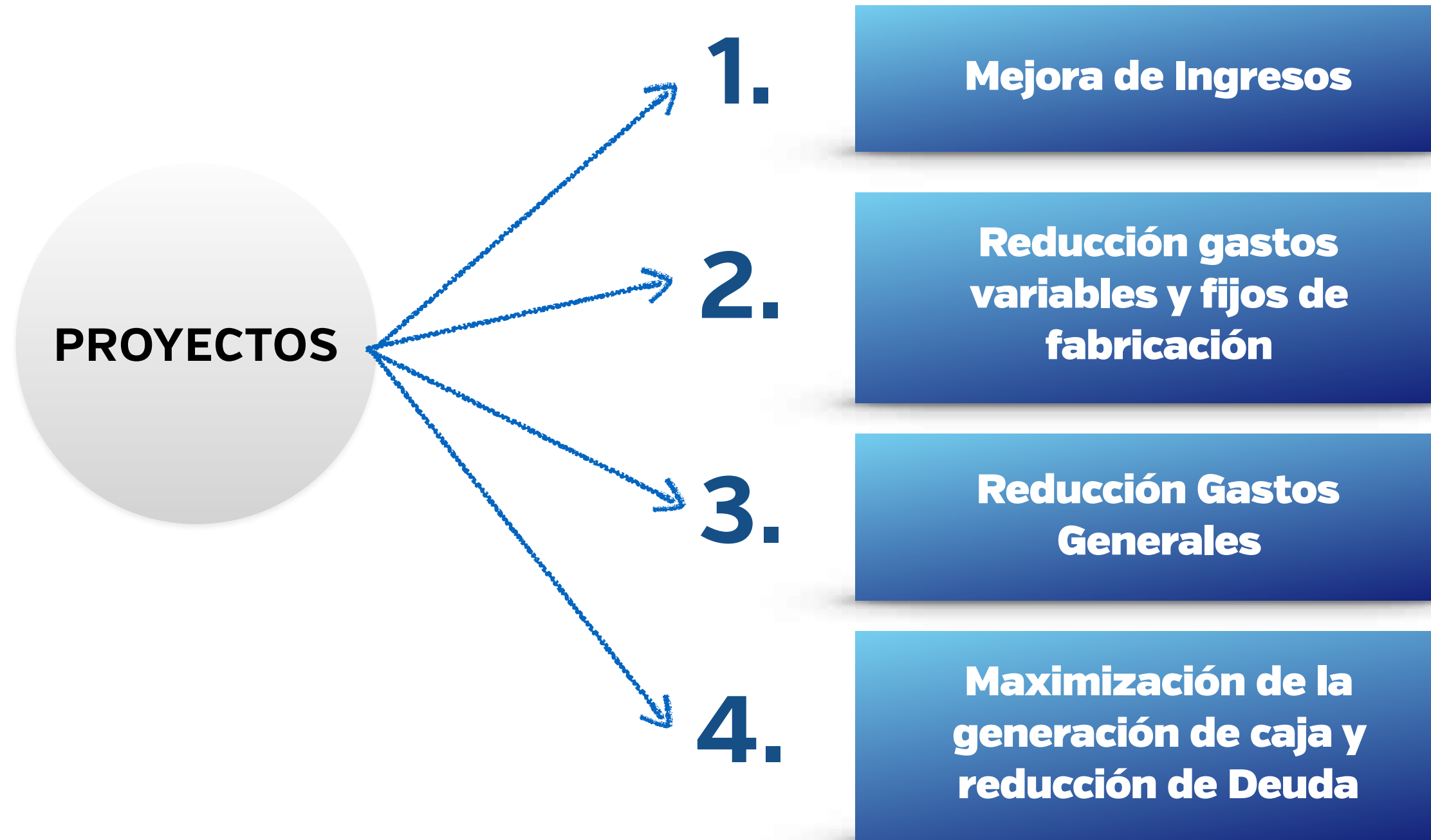
Implementación de medidas para afrontar la crisis 2015 - 1S 2016



Gestionamos un cambio más profundo

Plan Extraordinario de Eficiencia

- Potenciación de las medidas iniciadas en 2015 / 2016.
- Prima los objetivos de muy corto plazo, si bien también busca mejoras estructurales para el medio-largo plazo.
- Contempla las principales líneas de la cuenta de P&G y el balance.
- Define las responsabilidades específicas, involucrando al Equipo y al Consejo en el desarrollo y ejecución del mismo.
- Cada responsable fija sus propios objetivos: criterio de exigencia máxima.
- Tiene un seguimiento y evaluación posterior a través de un “Equipo de eficiencia” encargado de reportar y validar las mejoras al Director General, Presidencia y Consejo.
- La evaluación debe realizarse en términos de mejora de las ventas y de la posición competitiva de la compañía [break-even].



Iniciamos la definición del Plan Estratégico 2017-2020 para Alcanzar nuestra visión del Nuevo Modelo de Tubos Reunidos

1 Consolidados como
especialistas en
productos Premium

1

2 Potenciado el acuerdo
estratégico con Marubeni
Itochu Steel – Alcanzados
otros acuerdos
estratégicos

2

3 Competitivos
estructuralmente –
Afianzados los objetivos del
Plan de Eficiencia

3



Preparados para
competir mejor
en el nuevo
entorno a futuro

4

4 Comercialmente posicionados a
nivel global – en nuestros nichos
de valor objetivo en los mercados
de presencia histórica y habiendo
crecido en MENA y Asia

5

5 Diversificados industrialmente
con presencia local cerca de
nuestros clientes en mercados
de crecimiento, incluyendo USA
y Asia

6

6 Completado el proceso de
transformación del modelo
de gestión de fabricante a
proveedor de Soluciones de
Servicio Integrales

Consolidados globalmente como proveedor competitivo
de Soluciones Tubulares Premium

Posicionamientos Clave: Premium

Junta General Accionistas JUNIO 2016
2. GESTIÓN DEL CAMBIO A UN NUEVO
TUBOS REUNIDOS



OCTG PREMIUM

Conducciones
Especiales

Tubo de Gran
Diámetro

Tubería de gran
diámetro y
dimensiones especiales

Tubería de presión,
calderas, hornos e
intercambiadores

Petróleo y gas

Generación Energía y Petroquímica

Exploración en
condiciones de
corrosión extrema,
presión y temperaturas

Tuberías para Offshore
y grados especiales

Fases críticas y procesos tecnológicamente avanzados

OBJETIVOS

- Los nuevos productos especiales como negocio principal del Grupo: con respuesta diferencial a las necesidades de los usuarios, con requisitos más exigentes en prestaciones técnicas y de eficiencia.
- Consolidados los procesos industriales, de servicio y el posicionamiento comercial en los productos de alto valor añadido.
- Diversificados en diversos segmentos del sector de la energía.

OBJETIVOS

1. Ampliada y fortalecida la colaboración estratégica con Marubeni Itochu Steel Inc.



Capacidades complementarias que fortalecen a TR con:

- Mayor presencia comercial global.
- Mayor gama de productos.
- Mayor oferta de servicios.

2. Alcanzados otros acuerdos estratégicos que refuerzan la oferta de servicios y presencia global de Tubos Reunidos en sus distintos productos y segmentos.

OBJETIVOS

- Procesos industriales y operativos optimizados y flexibles.
- Capacidad de producción integrada desde el acero hasta el producto final: calidad y eficiencia en todos los productos del Grupo.
- Fases de terminación y servicio del proceso productivo en mercados de crecimiento cerca del cliente.
- Calidad máxima: minimizando reclamaciones.
- Cultura y gestión orientada a la eficiencia, control y reducción continua de costes.
- Estructura de gestión unificada maximizando sinergias y eficiencias.
- Areas corporativas optimizadas.
- Nuevo modelo de relaciones laborales alineadas con la mejora de competitividad.

Competitivos estructuralmente y con mayor flexibilidad operativa

Posicionamiento Clave: Más Globales Comercialmente

Junta General Accionistas JUNIO 2016

2. GESTIÓN DEL CAMBIO A UN NUEVO TUBOS REUNIDOS



USA & Canada

- **Mejorado el mix de ventas Premium.**
- **Obtenida presencia local** industrial y de servicio.

Europa

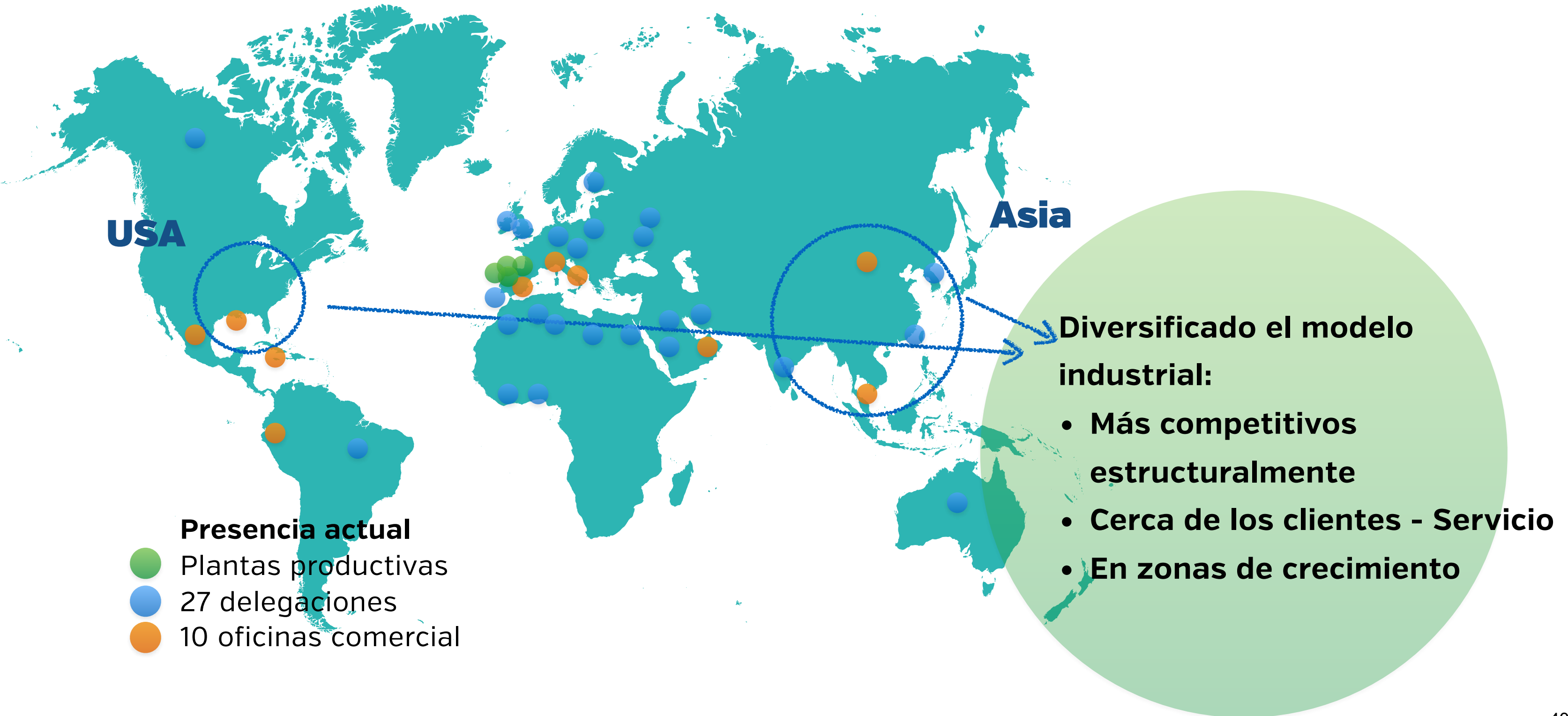
- **Incrementada cuota con oferta ampliada de Soluciones Integrales.**

Asia, MENA y Latam

- **Aumentado el peso sobre las ventas totales del Grupo.**
- **Adquirida presencia local** industrial, comercial y de servicio.

- **Presencia en usuario final con soluciones de servicio.**
- **Acuerdos / integraciones que fortalezcan nuestra posición comercial global.**
- **Homologados en clientes de primer nivel.**
- **Estructura comercial única integrada del Grupo:**
 - maximizando sinergias y eficiencia.

Posicionamiento Clave: Diversificación industrial



Posicionamiento Clave: Ampliada oferta de Soluciones tubulares



Posicionamiento Clave: Modelo de gestión al servicio del usuario final

ANTES



De fabricante a

NUEVO MODELO DE GESTIÓN



Con una estrategia comercial y modelo de gestión industrial orientado a la oferta de Soluciones Tubulares:

- **Anticipación a las necesidades** de los usuarios finales de tubería.
- **Capacidad de ofrecer soluciones** a medida.
- **Respuesta industrial** de calidad y competitiva.

Un modelo de gestión industrial y comercial competitivo y global orientado a la oferta de Soluciones para el usuario final

- **La crisis actual nos ha desviado del cumplimiento de los objetivos** cuantitativos que nos trazábamos para el 2017.
- **No renunciamos a ellos** cuando el mercado se normalice.
- **En el corto plazo persisten las duras condiciones** en las que desarrollamos nuestro negocio y estamos tomando medidas para adaptarnos.
- **Las oportunidades en el medio plazo se mantienen en un nuevo entorno sectorial.**
- **Estamos convencidos de que trabajamos en la dirección correcta** y de que los esfuerzos actuales nos permitirán:
 - ✦ **Estar mejor preparados** para los retos y oportunidades.
 - ✦ **Garantizar un mejor futuro** para el Grupo.



**GRUPO
TUBOS
REUNIDOS**

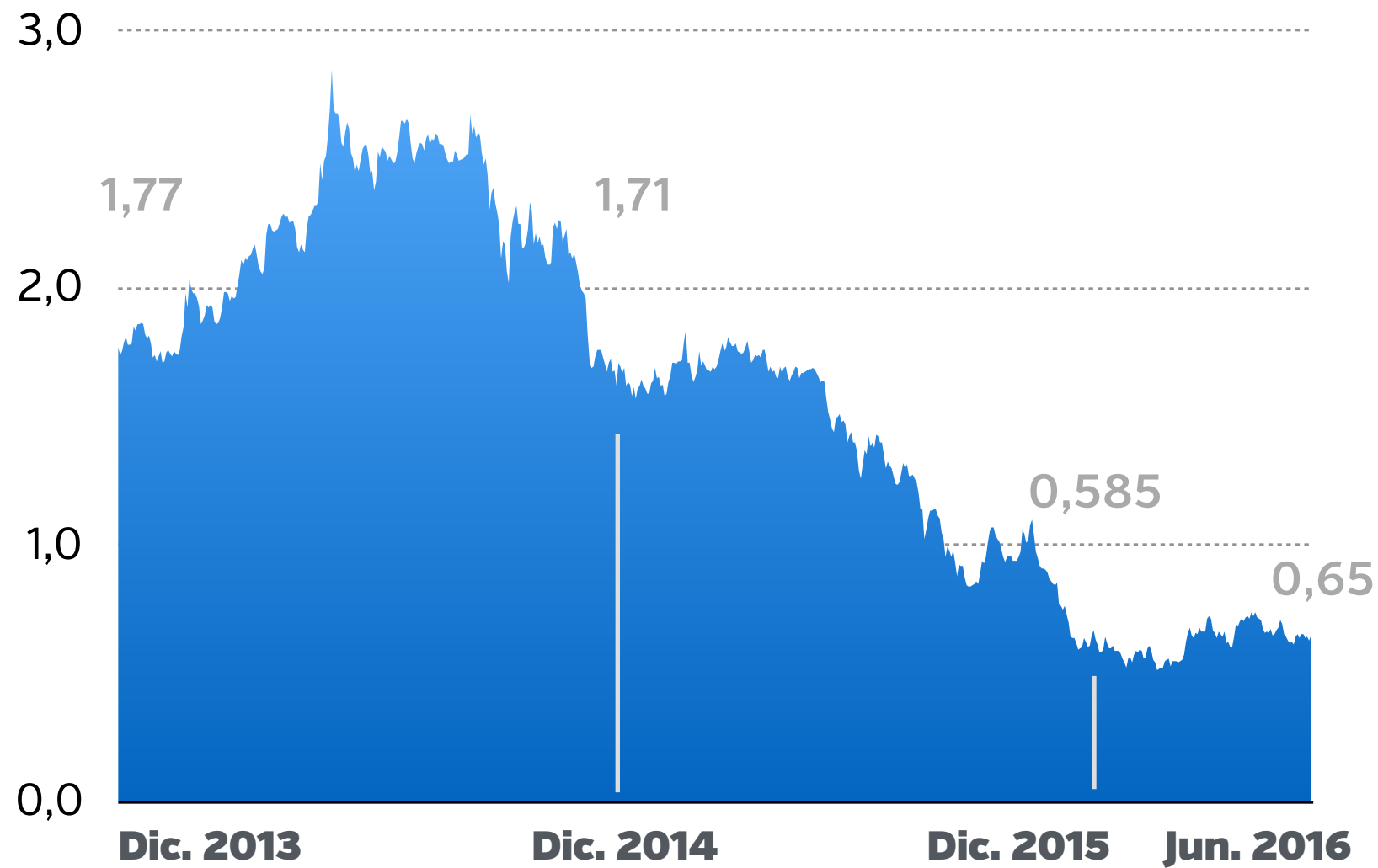
Junta General Accionistas

Junio 2016

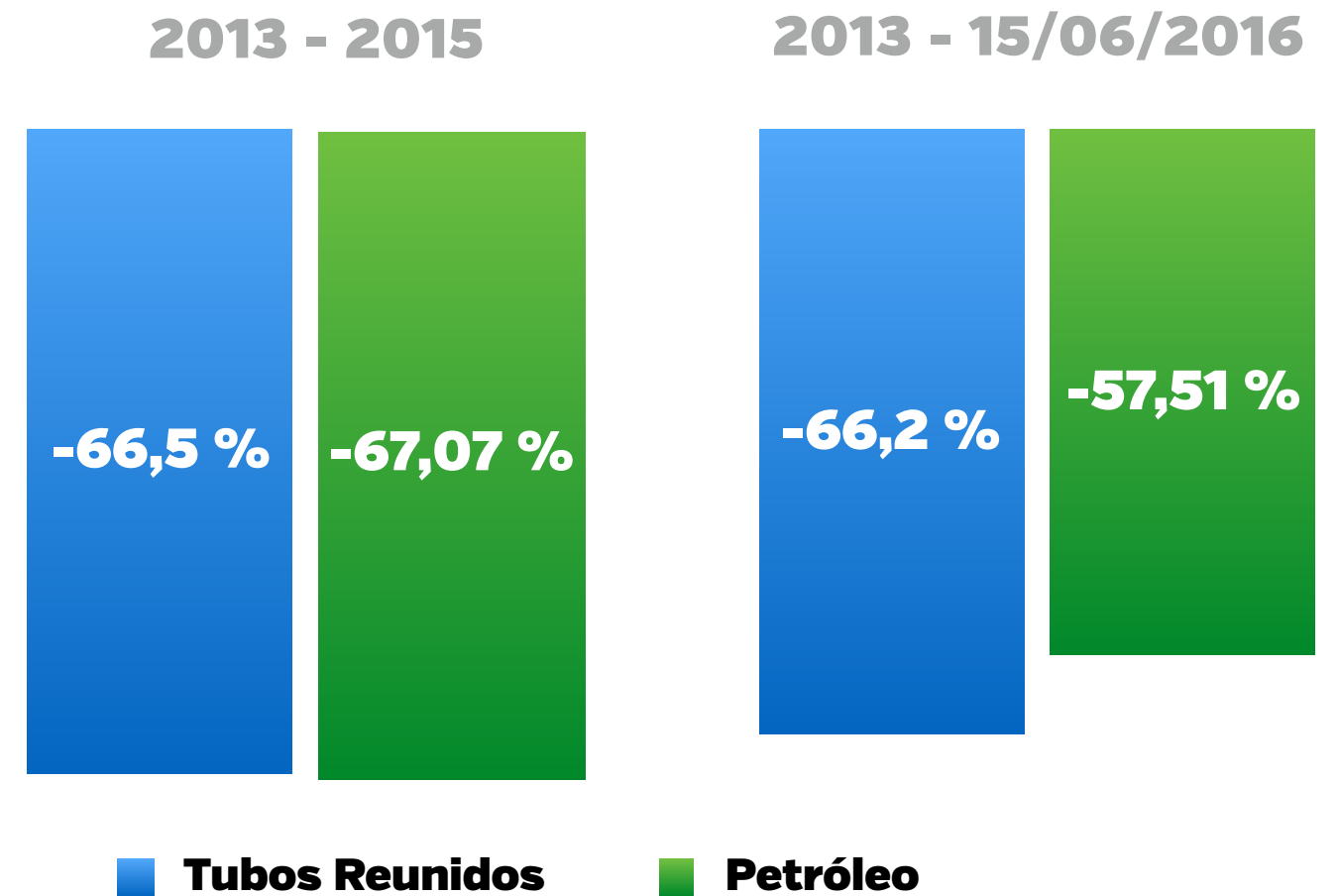
3. Evolución Bursátil



Cotización acción Eur/acción



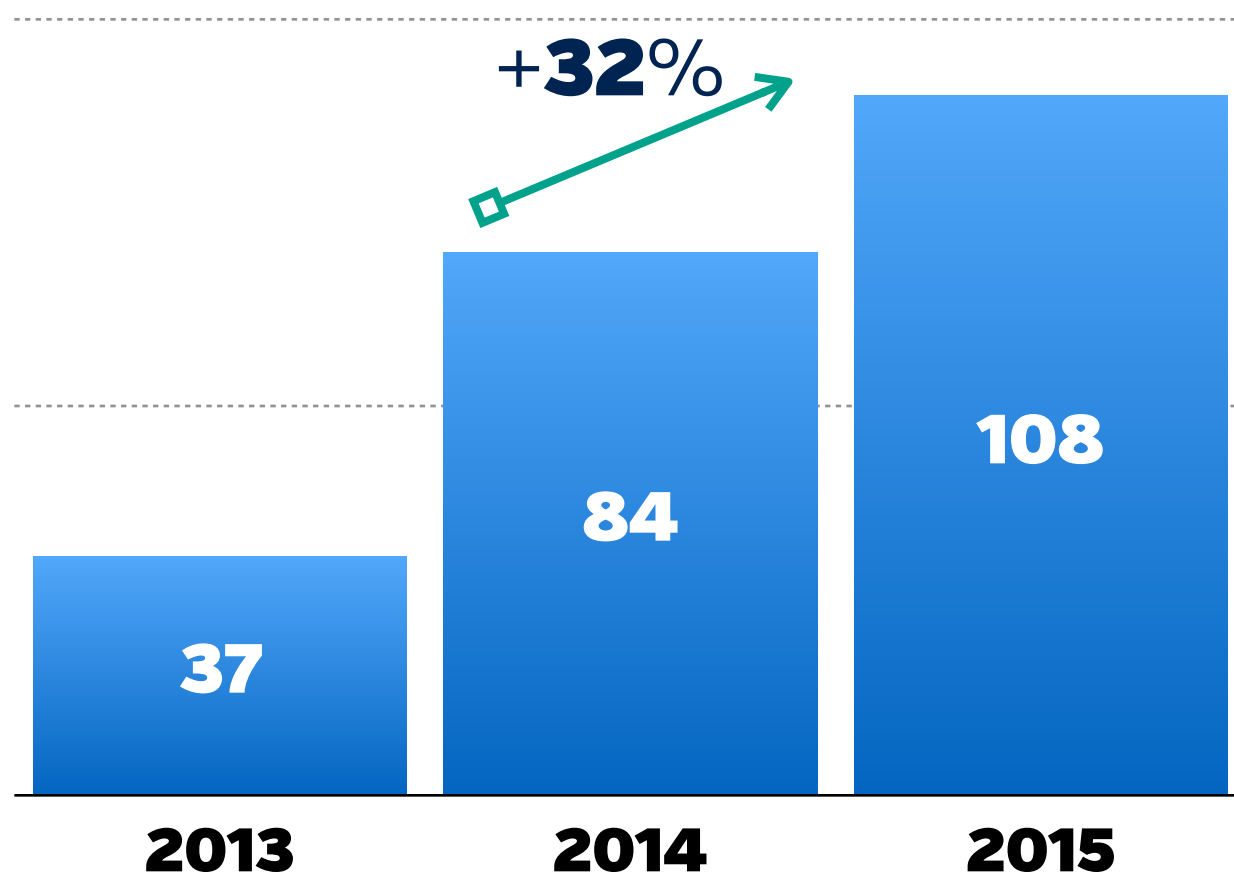
Evolución Tubos Reunidos y precio del petróleo %



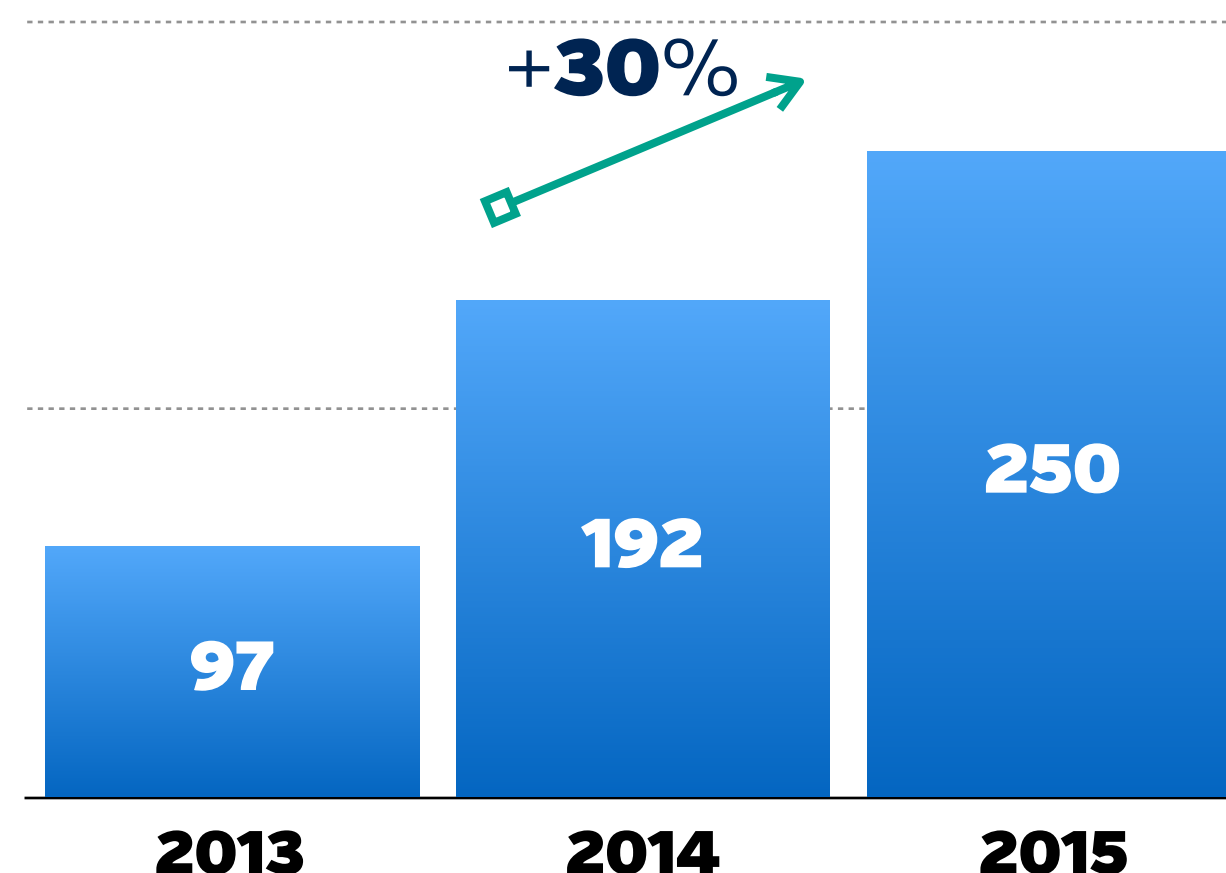
Evolución de la cotización marcada por el precio del petróleo

Evolución Bursátil. Liquidez de la acción

Volumen de contratación anual, [Millones de títulos]



Volumen medio diario de contratación, mediana, [Miles de títulos]



Incremento de la liquidez de la acción durante el ejercicio

Relación con inversores

- Contacto recurrente con inversores institucionales.
- Atención continuada al inversor minorista.
- Contrato de liquidez.

Actividad continuada de relación con inversores



**GRUPO
TUBOS
REUNIDOS**

Junta General Accionistas

Junio 2016

4.

Propuesta
de acuerdos



- Adaptación a las recientes modificaciones legislativas (LSC y Ley 9/2015).
- Mejoras de carácter técnico que no alteran las normas estatutarias.

5. Modificaciones estatutos

- ▶ Art. 3º: Consejo pueda trasladar domicilio en territorio nacional (antes municipio).
- ▶ Art. 13º: Dº de información del accionista en Junta (solicitudes de información, respuestas, publicación web).
- ▶ Art. 16º: Mayorías para adopción de acuerdos en Junta = LSC.
- ▶ Art. 17º: Facultades del Presidente de la Junta.
- ▶ Art. 19º: Número mínimo de miembros del consejo: 5 (antes 4) -> Recomendación Gobierno Corporativo. Eliminar requisito de ser accionista en cooptación = LSC.

- ▶ Art. 20°: Facultades del consejo: Excluir las que la ley reserva a la Junta.
- ▶ Art. 21°: Nombramiento cargos del Consejo: Informe previo CN y R.
- ▶ Art. 22°: Reuniones del Consejo: Al menos una vez al trimestre; medios electrónicos alternativos.
- ▶ Art. 23°: Eliminar la necesaria condición de Vicesecretario “No Consejero”.
- ▶ Art. 24°: Exclusión de delegación de facultades “Indelegables”.
- ▶ Art. 25°: Comisiones de supervisión: Normas de funcionamiento -> Reglamento del Consejo y las previstas en la “Ley”.

Los estatutos no se diferencian de lo previsto en la ley ni contiene especificidad alguna. Respeta sin limitación todos los derechos y posición de los accionistas minoritarios y mayoritarios.

6. Modificaciones reglamento de la Junta General

- ▶ Competencias de la Junta.
- ▶ Convocatoria de la Junta: definición de minoría 3% Capital Social [Antes 5%]; Derecho a completar el orden del día y presentar nuevas propuestas.
- ▶ Derecho de información del Accionista: Amplía hasta el quinto día anterior la petición de informes, aclaraciones, preguntas; supuestos de respuesta limitada; publicación de todo ello en la web.
- ▶ Foro electrónico: Adecuar términos a LSC.
- ▶ Registro de anotaciones en cuenta: Pasa a denominarse “Registro Contable”

El Reglamento de la Junta no se diferencia de lo previsto en la ley ni contiene especificidad alguna. Respeta sin limitación todos los derechos y posición de los accionistas minoritarios y mayoritarios.

7. Modificaciones reglamento del Consejo (Informe a la Junta; no votación)

- Aprobadas por el Consejo el 29/10/2015 y 28/04/2016.
- Aspectos más significativos:
 - ▶ Composición comisiones de supervisión: Mínimo tres, máximo cinco Consejeros (antes 4).
 - Comisión Auditoría: mayoría de independientes, uno de ellos Presidente.
 - C. N. y R.: Al menos dos independientes, uno de ellos Presidente.
 - Aspectos cualitativos del perfil de sus miembros.
 - ▶ Cargos del Consejo: Informe previo C.N. y R.
 - ▶ Funciones comisiones de supervisión: Nuevo contenido según LSC. Más funciones y más exigentes.
 - ▶ Eliminación de la Obligación de abstención en deliberaciones y votaciones por los afectados por propuestas de nombramiento, reelección o cese.

El Reglamento del Consejo no se diferencia de lo previsto en la ley ni contiene especificidad alguna. Todos los Consejeros pueden y deben ejercer los derechos y cumplir las obligaciones inherentes a su cargo.

Primero

Aprobar las cuentas anuales (individuales y consolidadas) del ejercicio 2015, y la gestión social del consejo de administración.

Segundo

Aplicar las pérdidas del ejercicio 2015, por importe de 2.636.314,07 a “Resultados negativos de ejercicios anteriores”.

Tercero

Reelegir como auditor de cuentas por un año a PriceWaterhouseCoopers.

Cuarto

Autorizar la adquisición de acciones propias.

Quinto

Modificación de estatutos:

5.1. Artículo 3º, relativo al domicilio social.

5.2. Artículos 13º, 16º y 17º relativos a la Junta General.

5.3. Artículos 19º, 20º, 21º, 22º, 23º, 24º y 25º relativos al consejo de administración y sus comisiones.

5.4. Aprobar un nuevo texto refundido de los estatutos sociales.

Sexto

Aprobar las modificaciones en el reglamento de la Junta General para su adecuación a LSC y un nuevo texto refundido.

Séptimo [No votación]

Informe sobre las modificaciones en el reglamento del consejo de administración.

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**

Junta General Accionistas
Junio 2016

**Gestión
del cambio
a un nuevo
Tubos Reunidos**

