



**GRUPO
TUBOS
REUNIDOS**

Special Products & Integral Services Worldwide

**Junta
General Accionistas**

Mayo 2014

Hacia un Nuevo Modelo de Tubos Reunidos

1. Ejercicio 2013 y Primer Trimestre 2014
2. Historia
3. Entorno Sectorial y Perspectivas
4. Hacia un Nuevo Tubos Reunidos
5. Estrategias 2014-2017
6. Propuesta de Dividendos
7. Evolución Bursátil
8. Propuesta de Acuerdos

1.
Ejercicio 2013
y Primer Trimestre
2014

2013: Año importante en el **proceso de transformación del Grupo**

- ✦ Fuertes inversiones e implantación de procesos y productos de desarrollo propio
- ✦ Lanzamiento comercial de nuevos productos especiales
- ✦ Refuerzo en la orientación comercial hacia productos de mayor valor añadido en mercados y segmentos más Premium

Contexto de **baja demanda en los principales mercados** de Tubos Reunidos: Europa y USA, y efecto negativo del tipo de cambio

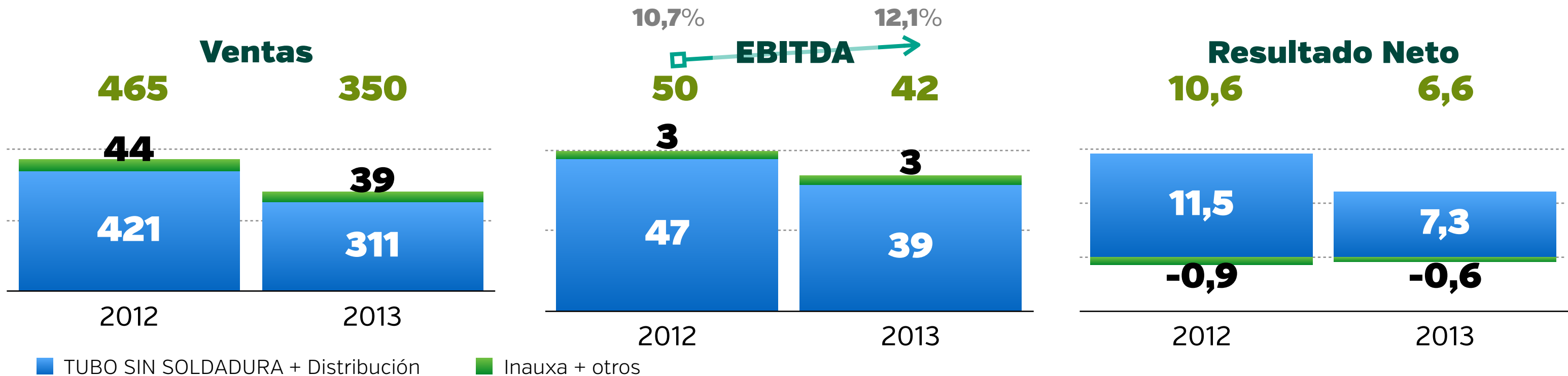
Importante esfuerzo en la contención y **reducción de costes**

Refuerzo de la estructura financiera:

- ✦ Obtención de financiación del Banco Europeo de Inversiones
- ✦ Mejoras significativas en la gestión del circulante

Resultados positivos en una coyuntura desfavorable

El negocio core del Grupo de fabricación y distribución de tubos sin soldadura supone un 89% de las ventas y un 93% del EBITDA consolidado



Volúmenes de ventas afectados por:

- Situación de demanda en Europa y Norteamérica
- Puesta en marcha de nuevas instalaciones

Mejora del margen de EBITDA:

- Mejor mix de ventas
- Estricto control de costes
- Defensa comercial del margen

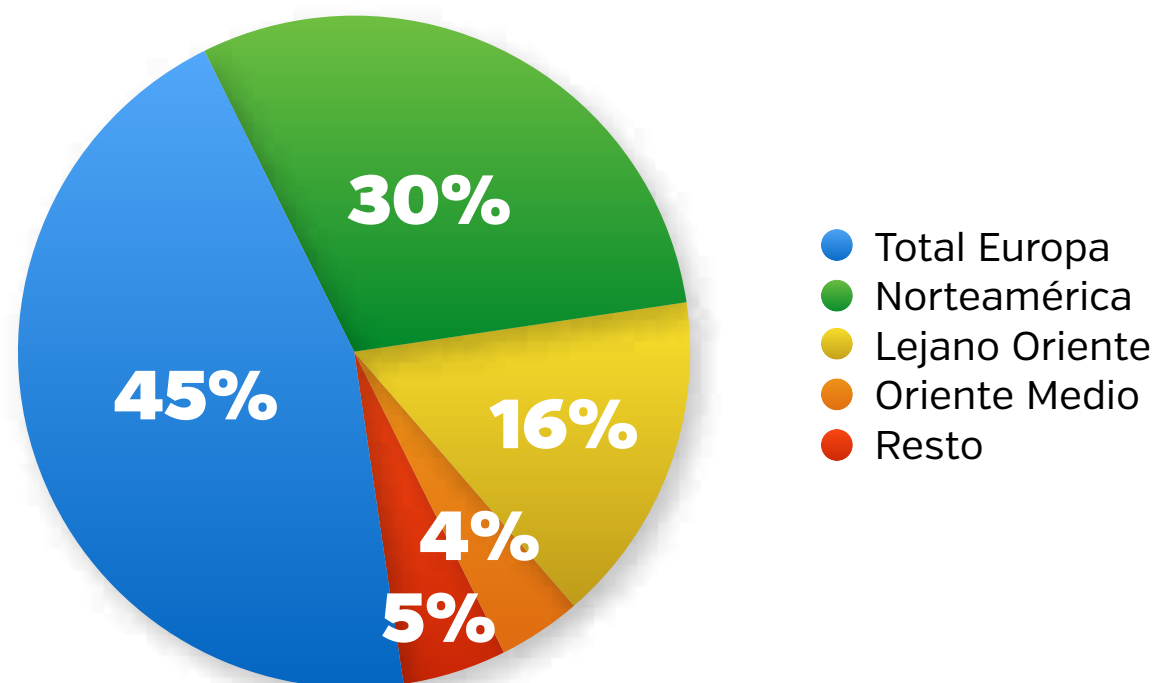
Resistencia del Resultado Neto:

- Contexto de ciclo bajo
- Gracias a un modelo de gestión enfocado en la eficiencia y la flexibilidad

Ventas Tubos sin Soldadura (2013, Millones €)

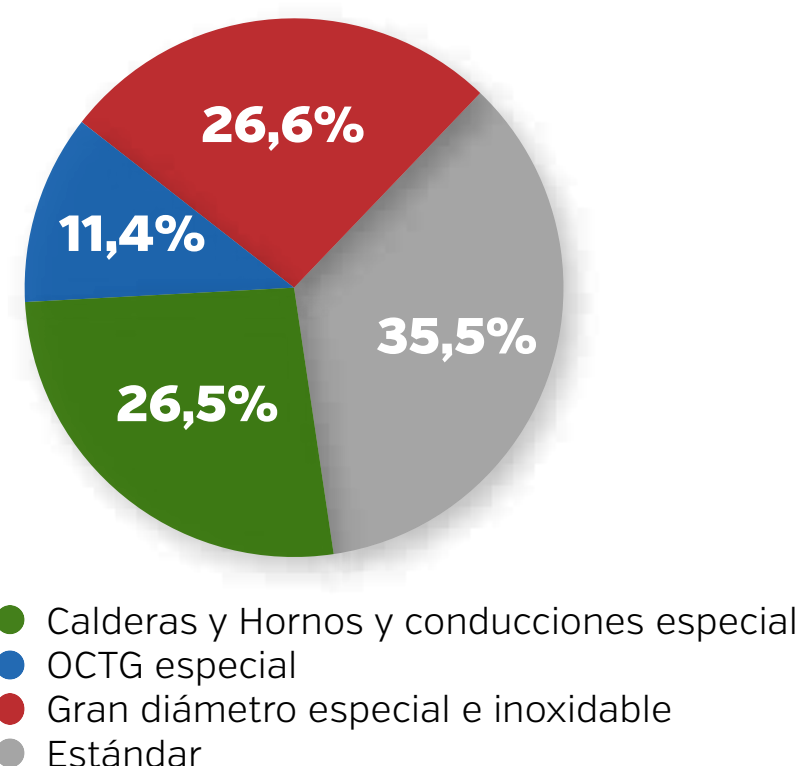
Por áreas Geográficas

84% de las ventas fuera de España



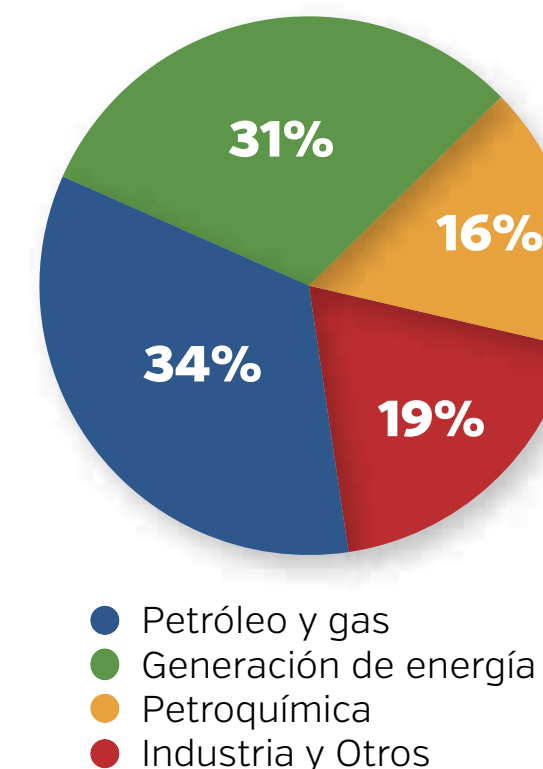
Especialización

Tubo Especial:
64,5% de las ventas



Cliente

Sector Energético:
81% de las ventas



Mejora del mix de producto:

- ✘ Mayor gama de tubería de alto espesor y diámetro en aceros aleados e inoxidable de alto valor añadido, productos de nicho y alta rentabilidad, tras las inversiones realizadas en 2012 y 2013
- ✘ Foco comercial en productos de Alto Valor Añadido

Grupo Consolidado: Inversiones 2013 [Millones €]

Junta General Accionistas Mayo 2014

1. EJERCICIO 2013 Y PRIMER TRIMESTRE 2014



	2012	2013
Inversiones	41	41
Tubos de acero sin soldadura	35	39
Amortización	27	25

- Inversiones centradas en el negocio de tubos sin soldadura [85%] para el lanzamiento de nuevos productos de mayor valor añadido y mejoras de competitividad:
 - ✘ Nueva instalación de desgasificado en acería
 - ✘ Nueva Línea de tratamiento térmico de temple y revenido
 - ✘ Nuevas instalaciones para tubería de gran diámetro especial
- Cumplimiento del 50% del plan de inversiones 2012-2016 de 150 Millones de euros

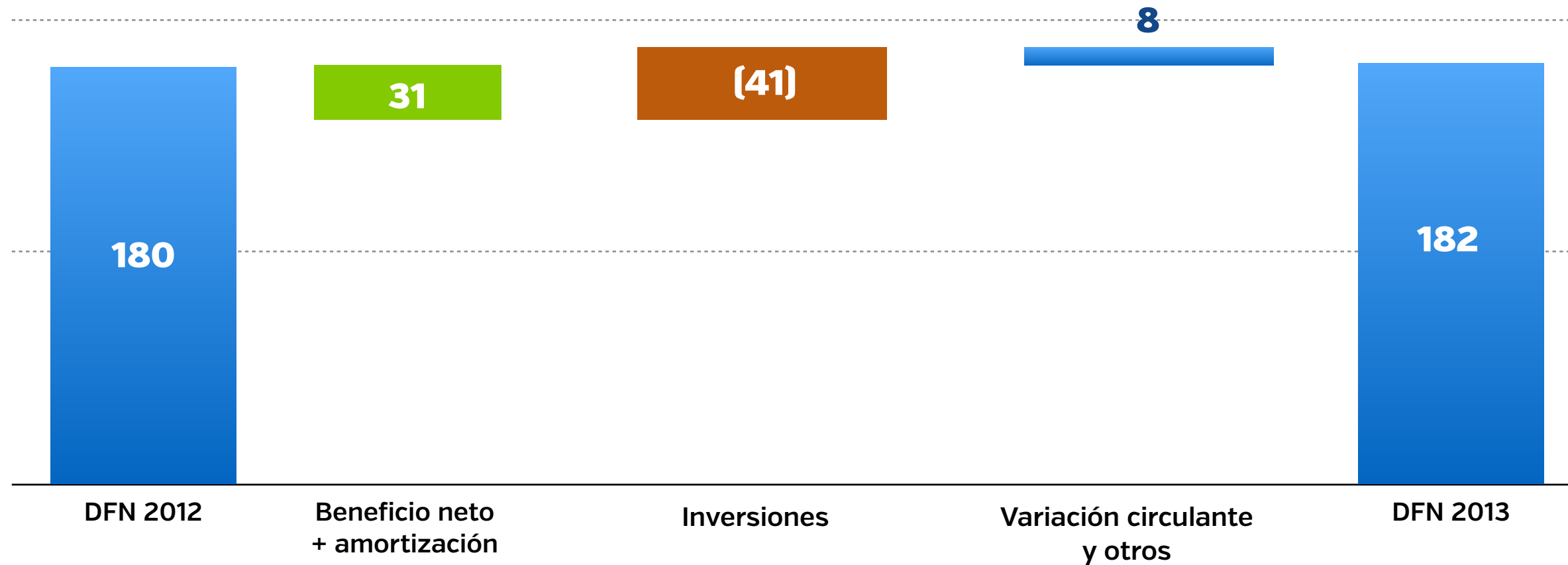
Grupo Consolidado: Endeudamiento 2013 (Millones €)

Junta General Accionistas Mayo 2014

1. EJERCICIO 2013 Y PRIMER TRIMESTRE 2014



Deuda Financiera Neta



- Deuda neta estabilizada en 182 Millones de Euros vs 180 Millones de Euros en 2012 en contexto de fuertes inversiones
- Mejoras en la gestión del circulante en 2013

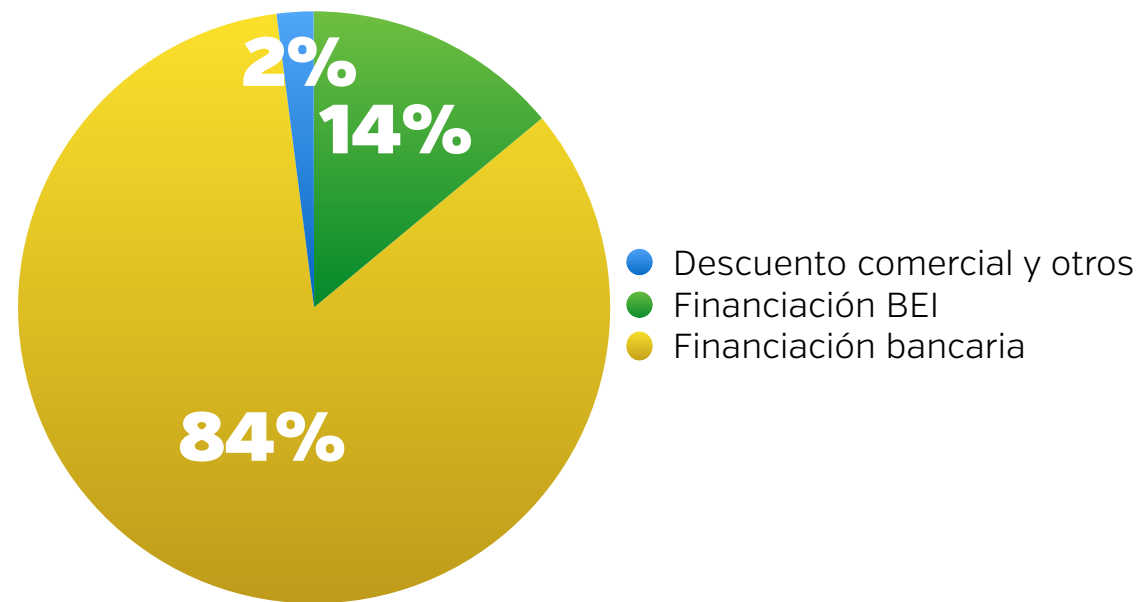
Grupo Consolidado: Endeudamiento 2013 [Millones €]

Junta General Accionistas Mayo 2014

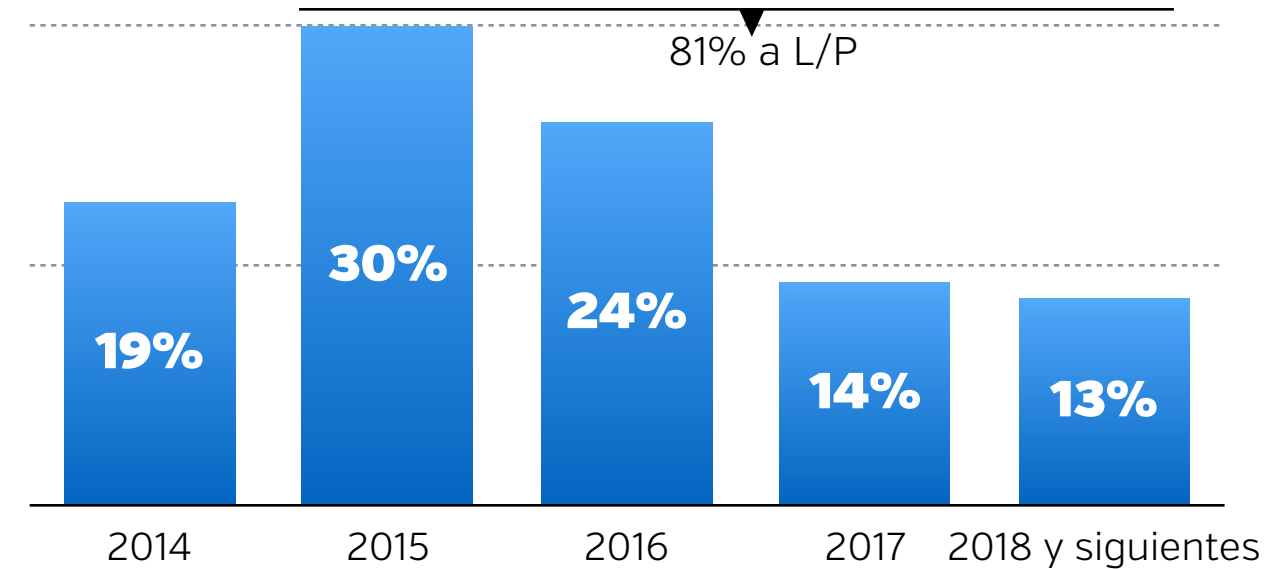
1. EJERCICIO 2013 Y PRIMER TRIMESTRE 2014



Estructura Endeudamiento
Deuda bruta a diciembre 2013



Calendario vencimientos



- **Estructura financiera sólida, con el 81% de la deuda financiera neta con vencimientos a Largo Plazo.**
- **Diversificación de las fuentes de financiación mediante la concesión de un préstamo de 59 Millones de Euros a largo plazo por parte del Banco Europeo de Inversiones para apoyar el plan de inversiones en I+D+I.**
- **Las líneas de crédito no dispuestas a 31/12/13 ascendieron a 55 Millones de euros.**

Grupo Consolidado: Resultados Primer Trimestre 2014 Hechos Destacados

Junta General Accionistas Mayo 2014

1. EJERCICIO 2013 Y PRIMER TRIMESTRE 2014



● **Incremento de las ventas** de tubería sin soldadura:

- Entrada en nuevos segmentos y mayores ventas de tubería especial derivadas de las inversiones puestas en marcha en los últimos meses
- Ligera recuperación de la actividad en la Unión Europea en un contexto macroeconómico más favorable
- Incremento en la actividad en el segmento de petróleo y gas y mejora de la demanda de sectores industriales en Norteamérica
- Adjudicaciones puntuales de proyectos en segmentos de generación de energía y petroquímica, en un entorno de continua ralentización por restricciones financieras y reducción del ritmo de crecimiento de países emergentes

● Contexto que sigue presentando dificultades por la **alta competencia** con niveles aún bajos de demanda, y un tipo de cambio Euro/USD poco favorable

● Continuidad en el **control de los costes**, los esfuerzos de **mejora de la eficiencia operativa, la productividad y la calidad** del producto

● Profundización en las **mejoras de la gestión del capital circulante** y del coste financiero

● **Consolidación de las mejoras de los nuevos procesos** productivos e inversiones acometidas

● **Mantenimiento del plan estratégico de inversiones 2012-2016**

Grupo Consolidado: Resultados Primer Trimestre 2014 [Millones €]

Junta General Accionistas Mayo 2014

1. EJERCICIO 2013 Y PRIMER TRIMESTRE 2014



	1T 2013	1T 2014	1T 2014 / 1T 2013
Ventas	95	98,3	+3,5%
EBITDA	10,6	12,6	+19%
EBITDA / Ventas	11,1%	12,8%	
Beneficio Neto	1,2	2,3	+98%

Evolución positiva de los resultados de Tubos Reunidos en el primer trimestre, en línea con los objetivos previstos para 2014

Grupo Consolidado: Objetivos 2014 [Millones €]

Junta General Accionistas Mayo 2014

1. EJERCICIO 2013 Y PRIMER TRIMESTRE 2014



- Un mejor año que el 2013, **empezando a recoger los frutos del proceso de transformación del Grupo** y con ciertos signos de mejora en el entorno
- Con una **mejor cartera de productos especiales y nuevos procesos**, que presenta nuevas oportunidades de crecimiento y mejora de rentabilidad
- Contamos con una **orientación clara y con planes concretos** en ejecución para:
 - Seguir incrementando el valor añadido de nuestros productos
 - Reforzarnos comercialmente y mejorar nuestro servicio
 - Mejorar nuestra competitividad

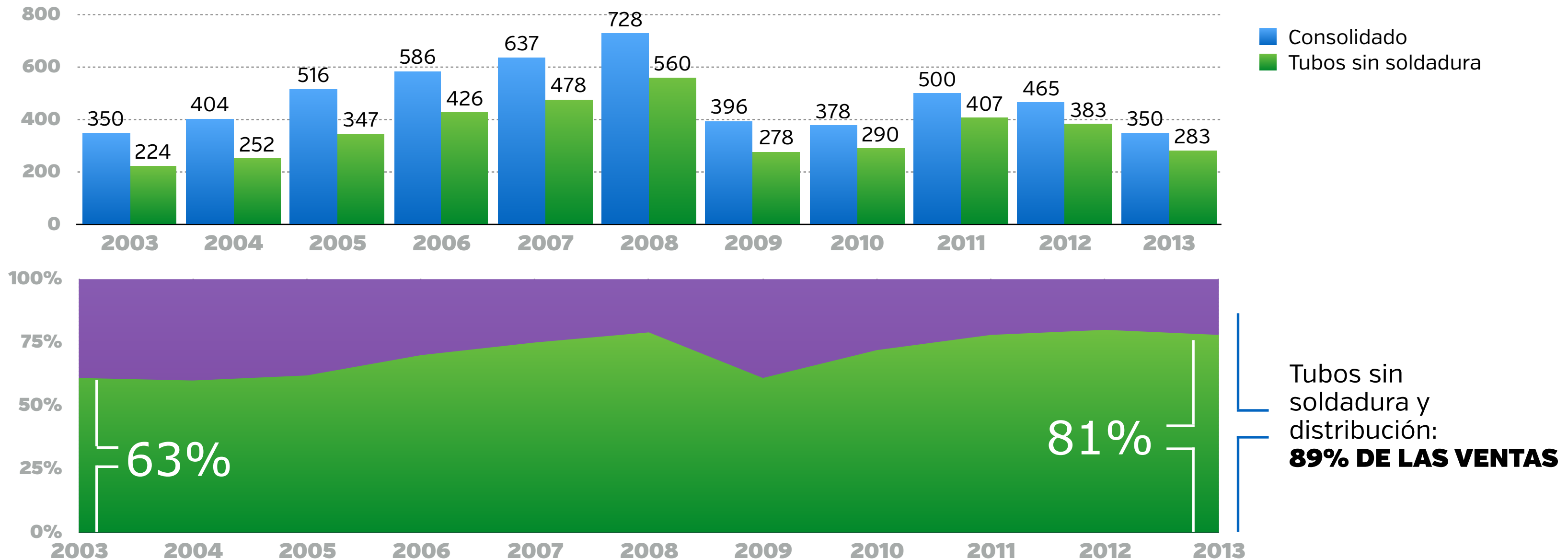
- Año de **generación de caja positiva**, con una estructura de deuda sólida y unas inversiones en proceso de consolidación cuyo aprovechamiento debe permitir una mejora en los resultados

2014: primer año de una nueva fase de creación de valor 2014-2017

2. Historia

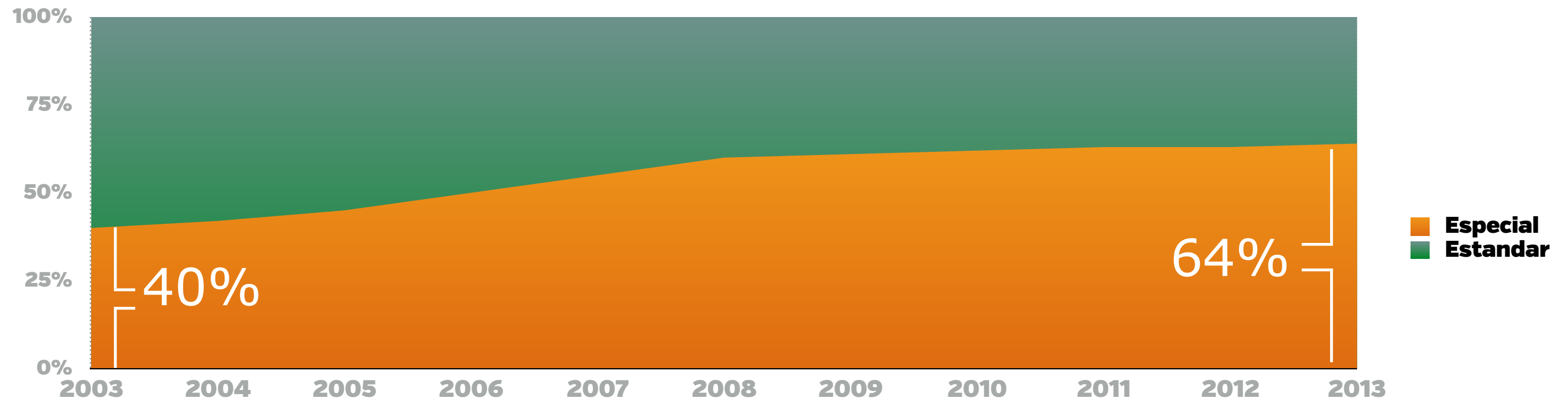
- Concentración en el negocio de Tubos sin Soldadura
- 2013: Almesa como negocio estratégico y unidad de Servicios para el Grupo

Ventas, Millones Eur

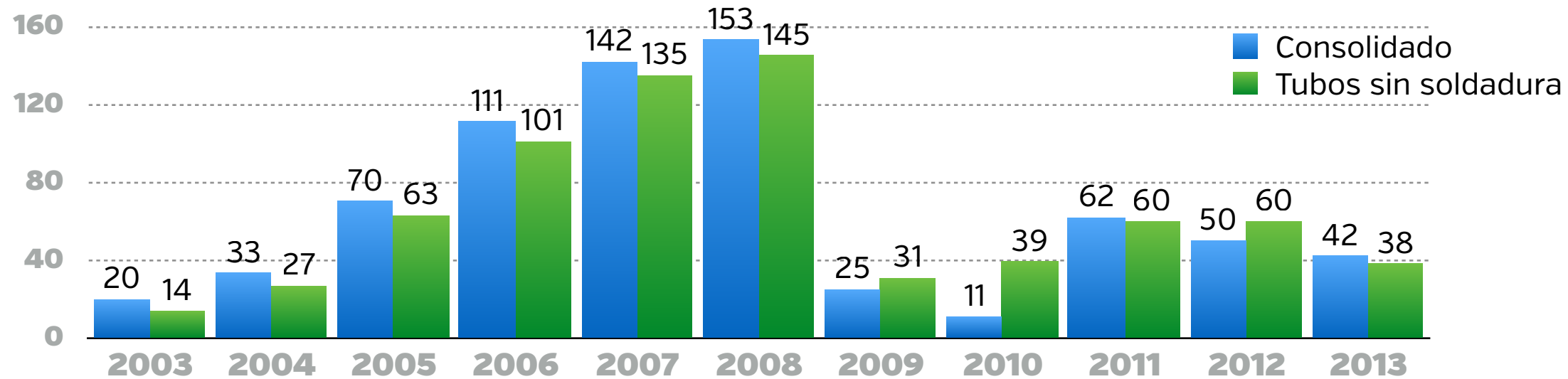


- **Creciente especialización en productos de alto valor añadido y en el sector energía**
- **Apoyada en continuos esfuerzos de inversión en nuevos productos y procesos, 350 Millones de Euros invertidos en 2003-2013**

Ventas, Millones Eur



EBITDA



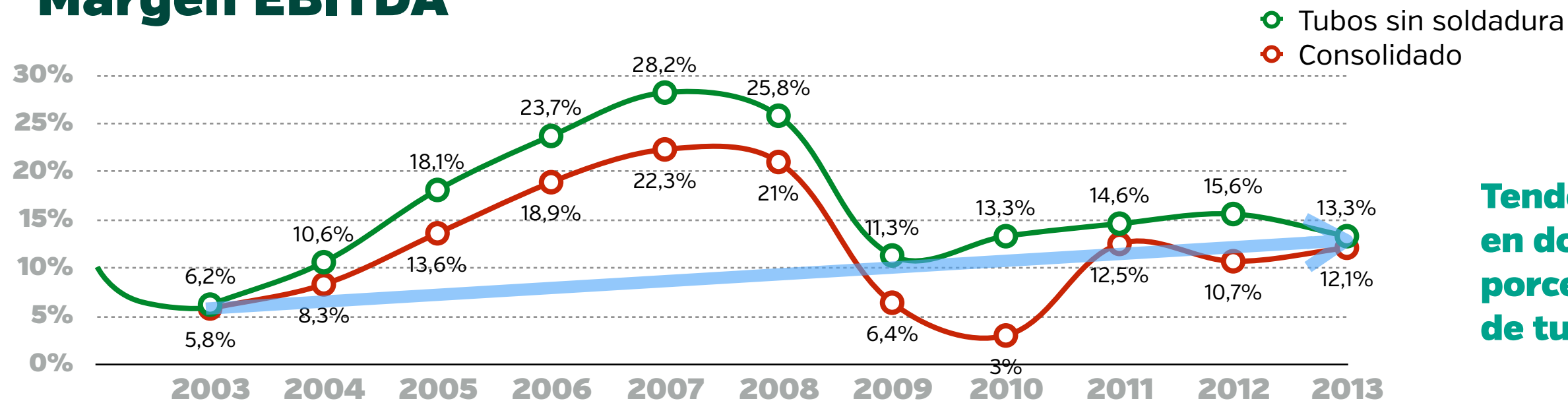
- **Crecimiento del margen EBITDA sobre los ciclos:**

- Mejora de mix de producto

- Incremento de competitividad

- Oferta de Servicio-Flexibilidad

Margen EBITDA

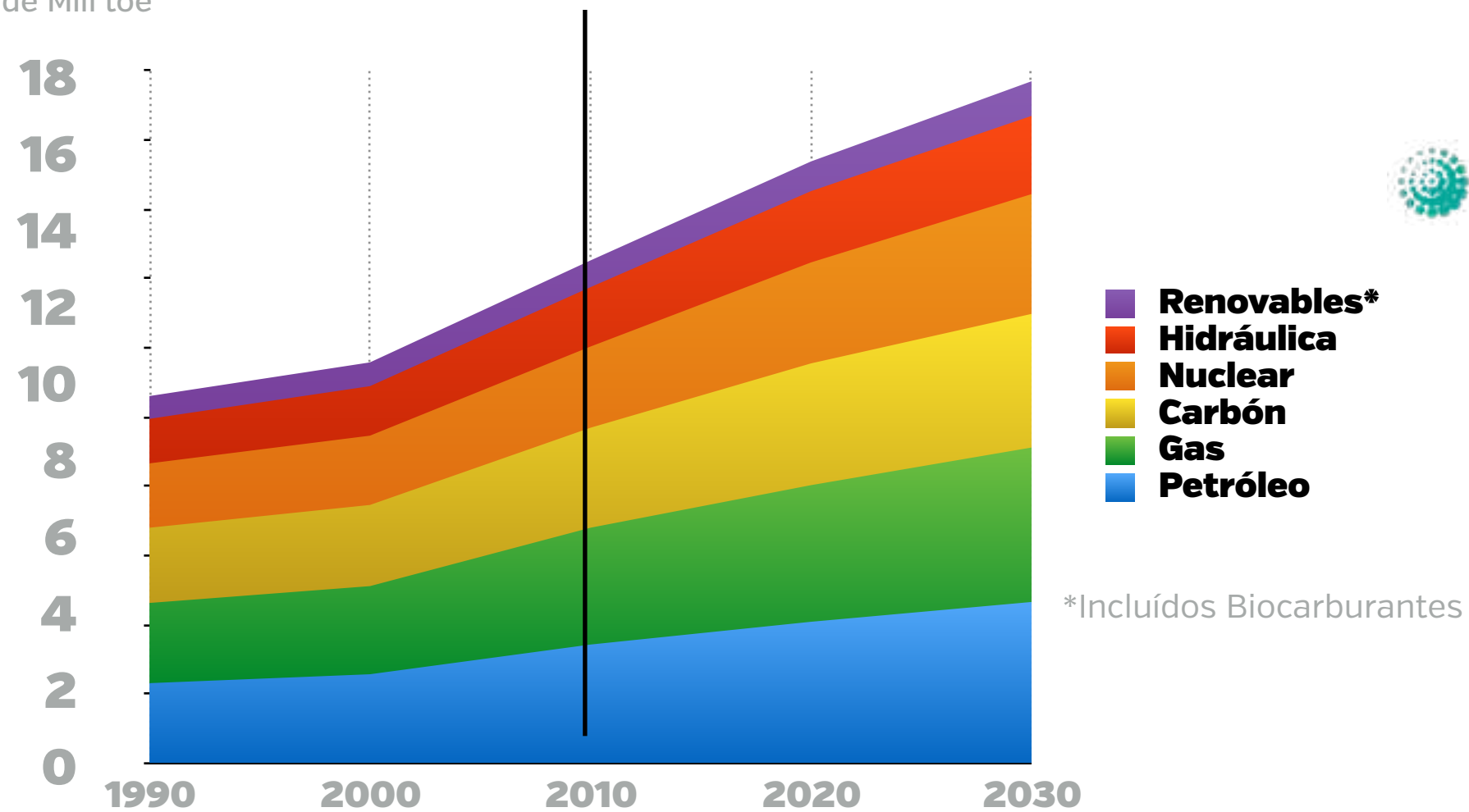


Tendencia alcista del margen en dos ciclos bajos: 7 puntos porcentuales en el negocio de tubos sin soldadura

3. Entorno Sectorial y Perspectivas

Crecimiento del consumo

Miles de Mill toe



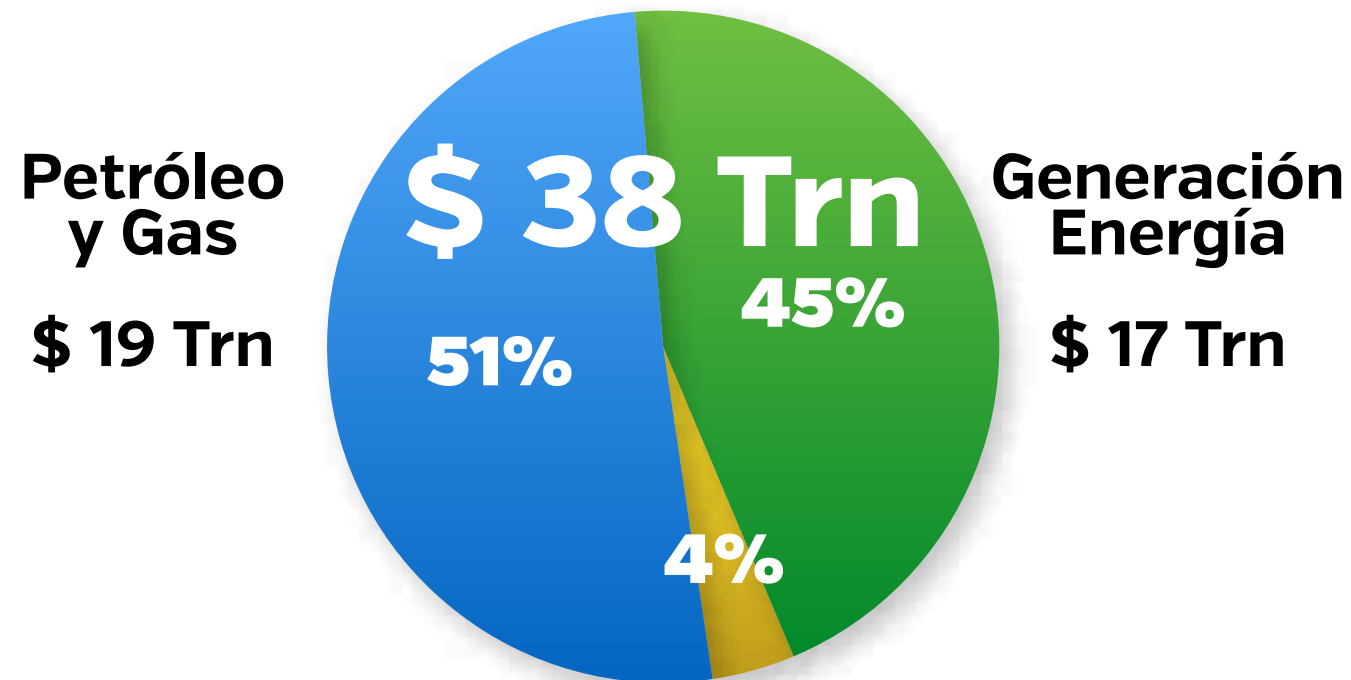
 Fuertes expectativas de crecimiento de la demanda energética global

*Incluidos Biocarburantes

Fuente: IEA Noviembre 2012

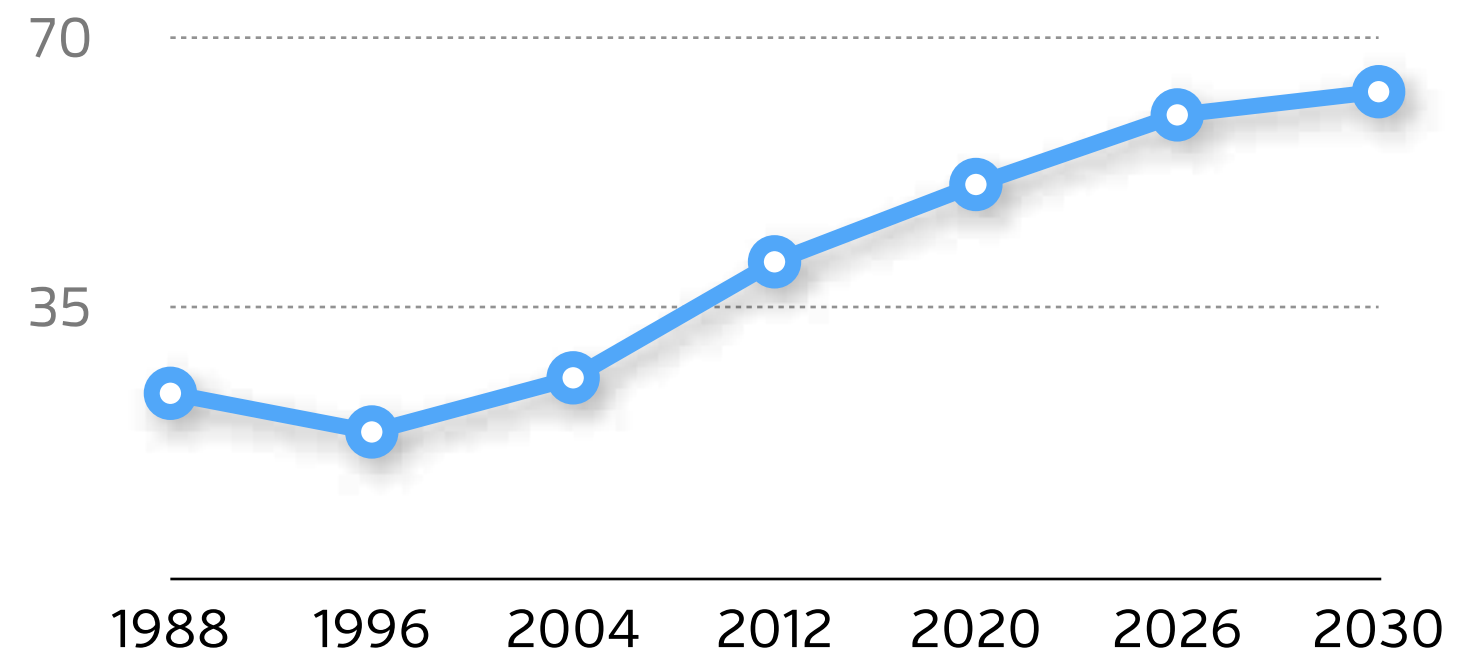
 Necesidad de fuertes inversiones en infraestructuras energéticas: motor del crecimiento en la demanda de Tubería

Inversiones 2011-2035



Fuente: AIE [Agencia Internacional de la Energía]

Crecimiento en la demanda de tubo, MII de TM.



Fuente: SBB [Steel Business Briefing]

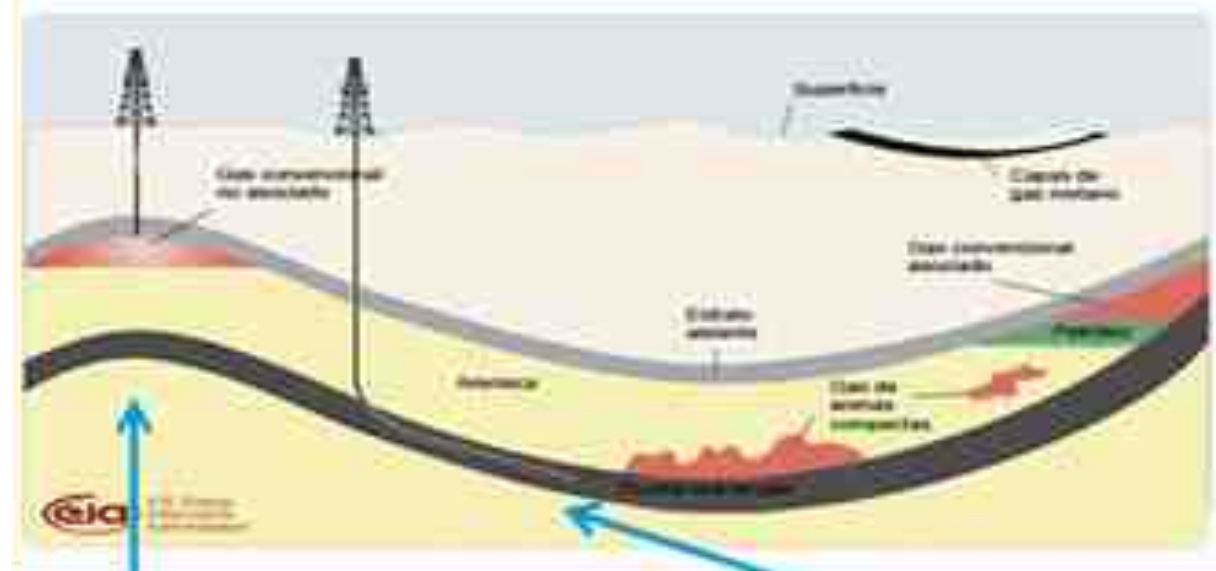
OCTG:

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

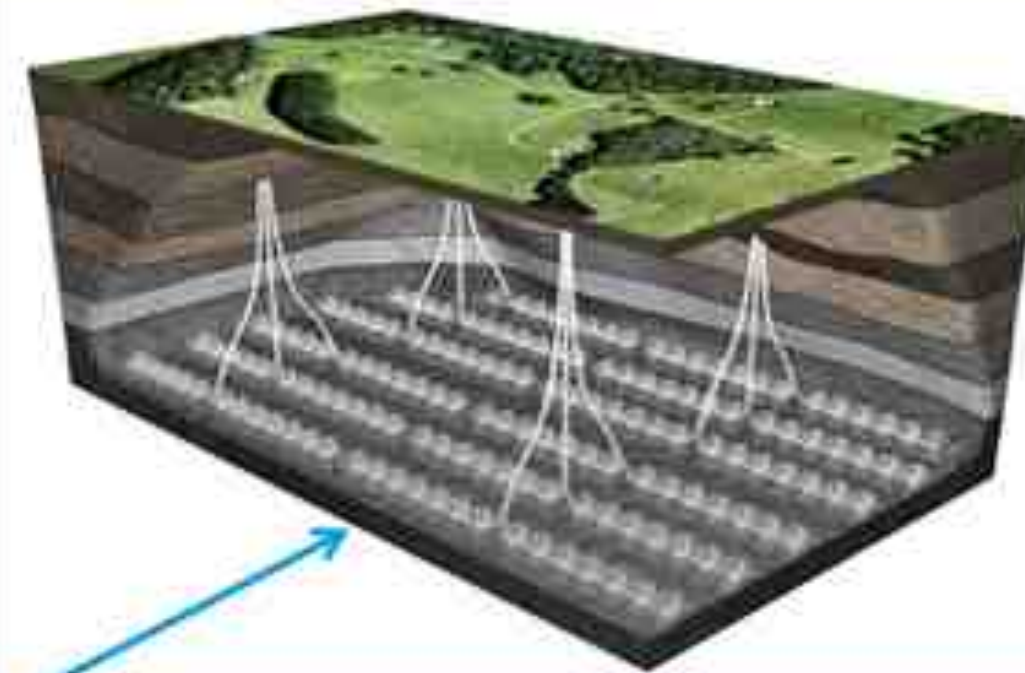
Requieren:

- 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



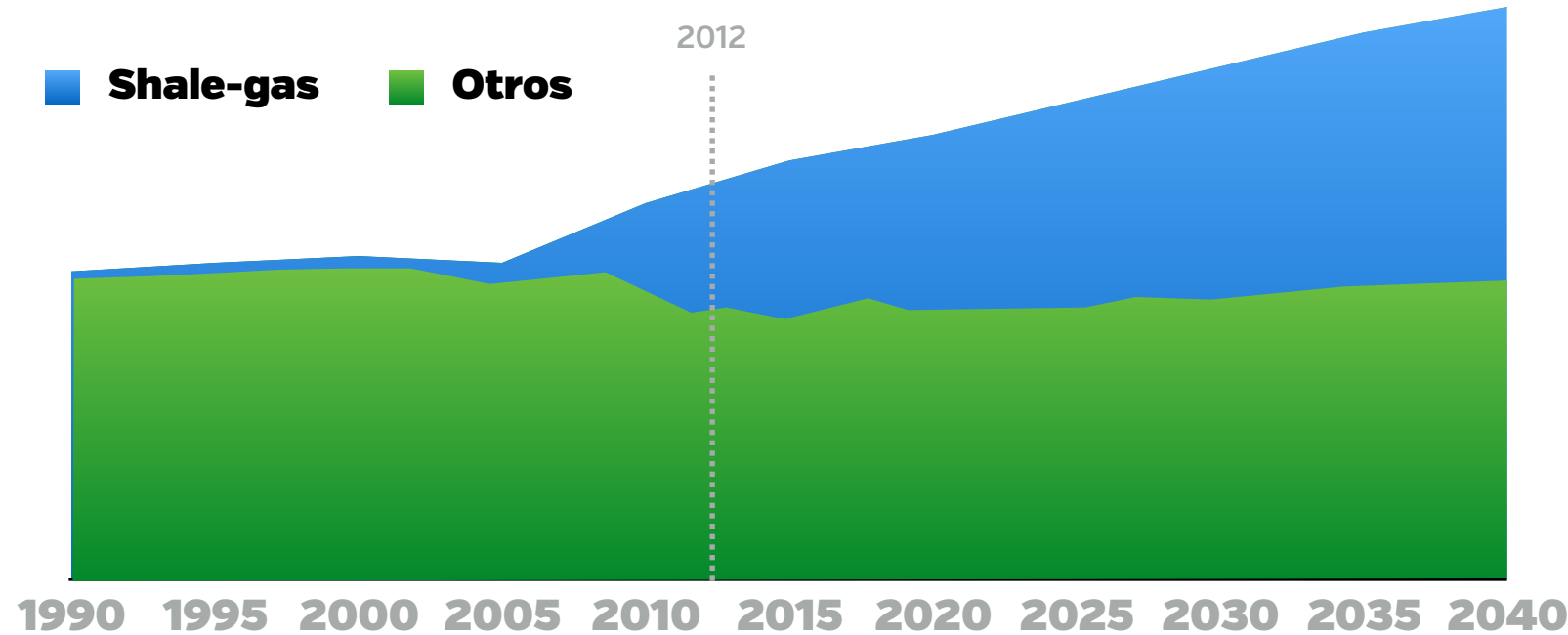
HORIZONTAL

TIPO DE POZO	Longitud Tubería	Tubería Sin Soldadura	Tubería Conexiones Premium	Tubería OCTG, TM. por pozo	Tubería % Ø < 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 Tubería
Mayor demanda de productos Premium

Mayores tasas de crecimiento en productos PREMIUM

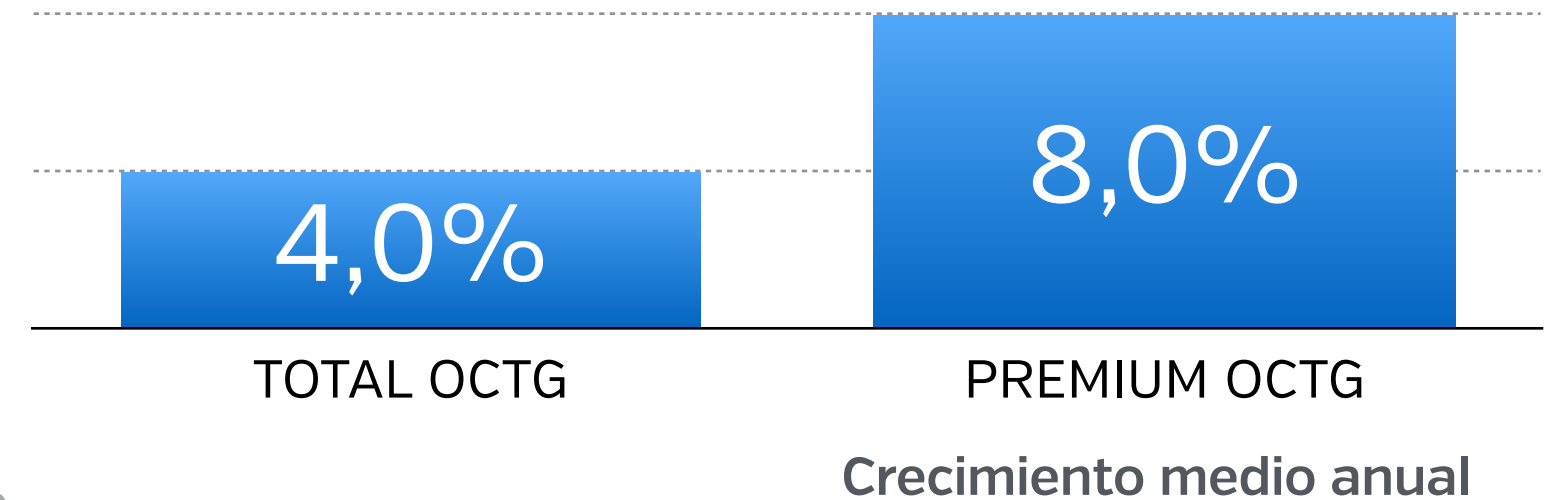
Revolución del Shales gas y tecnologías no convencionales



Las tecnologías no convencionales captan todo el crecimiento esperado de producción de gas natural en USA

Fuente: EIA, Annual Energy Outlook 2013.

Crecimiento OCTG 2012 - 2018



Fuente: Compañías del sector.

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.

4.
Hacia un Nuevo
Tubos Reunidos

Nuestra respuesta a las actuales exigencias del sector de tubos sin soldadura:

- **Empresa de Soluciones Tubulares** a nivel global ...
- ... Capaz de **cubrir de manera integral las necesidades de sus clientes** ...

- ... Soportada por su condición de:
 - ▶ **Fabricante** de un amplio portfolio de productos especiales, **que prioriza los productos Premium**
 - ▶ **Una organización Comercial** con medios y un plan para incrementarlos, para ofrecer un **servicio total**

① **Productos Premium**

Especialización en productos de alto valor añadido

② **Servicio Integral**

Flexibilidad operativa, incorporación e integración de valor al producto

③ **Competitividad**

Estructuralmente más rentable

La **Calidad y Servicio** de los grandes con la **Especialización y Flexibilidad** de nuestro tamaño

**Nuevo Modelo de
Tubos Reunidos**

1 Productos Premium

De fabricante
generalista a...

2 Servicio Integral

De servicio basado en
la flexibilidad y
versatilidad a...

3 Competitividad

De eficiente a...

**Especialista en productos
Premium y de nicho**

**Empresa de Servicio
Integral**

**Competitivos
estructuralmente**

De fabricante generalista con especialidades de alto valor añadido ...

A concentrar los esfuerzos prioritariamente en cinco primeras líneas de producto en sus segmentos más Premium ...

1. Gran Diámetro especial
2. Inoxidable
3. Calderas y Hornos
4. OCTG
5. Conducciones

- Nuestra respuesta a un sector que cada vez requiere un mayor nivel de cualificación, particularmente en productos especiales
- Permite mayor diferenciación y fidelidad de los clientes
- Supone concentración de los esfuerzos comerciales y de inversión en los productos estratégicos

1 Nuevo Modelo de Producto:

Tubo de Gran Diámetro Especial

Tubo de Acero Inoxidable

Calderas y Hornos en Altas Aleaciones

OCTG PREMIUM

Conducciones Especiales



Generación energía y petroquímica - Fases críticas y procesos tecnológicamente avanzados

Exploración de Petróleo y gas en condiciones extremas de corrosión, presión y temperatura

Conducciones offshore, grados especiales

- Tubería hasta 28" de diámetro y altos espesores **>40mm** en aceros especiales

- Tubería de más de 8" OD en acero inoxidable

- Altas aleaciones al Cromo
- Longitudes especiales, hasta 27 metros
- Tubo Rifled

- Roscas Premium
- Temple y Revenido
- Alto colapso
- Altas aleaciones al Cromo
- Proprietary Grades
- Inoxidable

- Temple y Revenido
- Sour Service
- Grados especiales
- Conducciones offshore

2 Nuevo Modelo de Servicio

De servicio basado en
la flexibilidad y
versatilidad ...

A oferta de
Servicio
Integral



3 Nuevo Modelo de Competitividad

De eficientes, con un modelo de gestión orientado a la optimización de costes ...

A más competitivos estructuralmente

- Innovación en procesos más competitivos
- Excelencia operativa
- Presencia industrial en zonas geográficas objetivo y operaciones corporativas que mejoren la competitividad

Un Nuevo Modelo: Más Rentabilidad y Diferenciación

+ PREMIUM

- Productos de mayor precio y margen
- Nuevos segmentos y mercados
- Captar crecimiento en los mercados de TR
- Diferenciación de fabricantes de bajo coste

+ Competitividad

- Excelencia y Flexibilidad operativa
- Innovación

+ Servicio

- Incorporación de valor a la oferta de producto que requiere el cliente

**Obteniendo el
equilibrio óptimo**

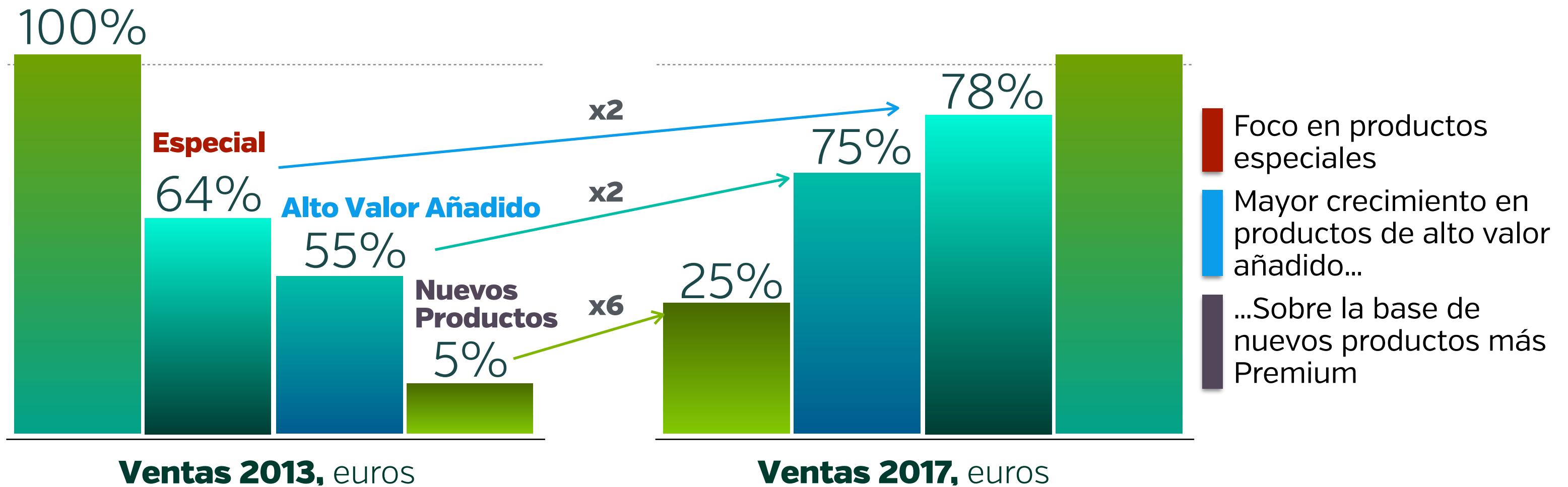
+++

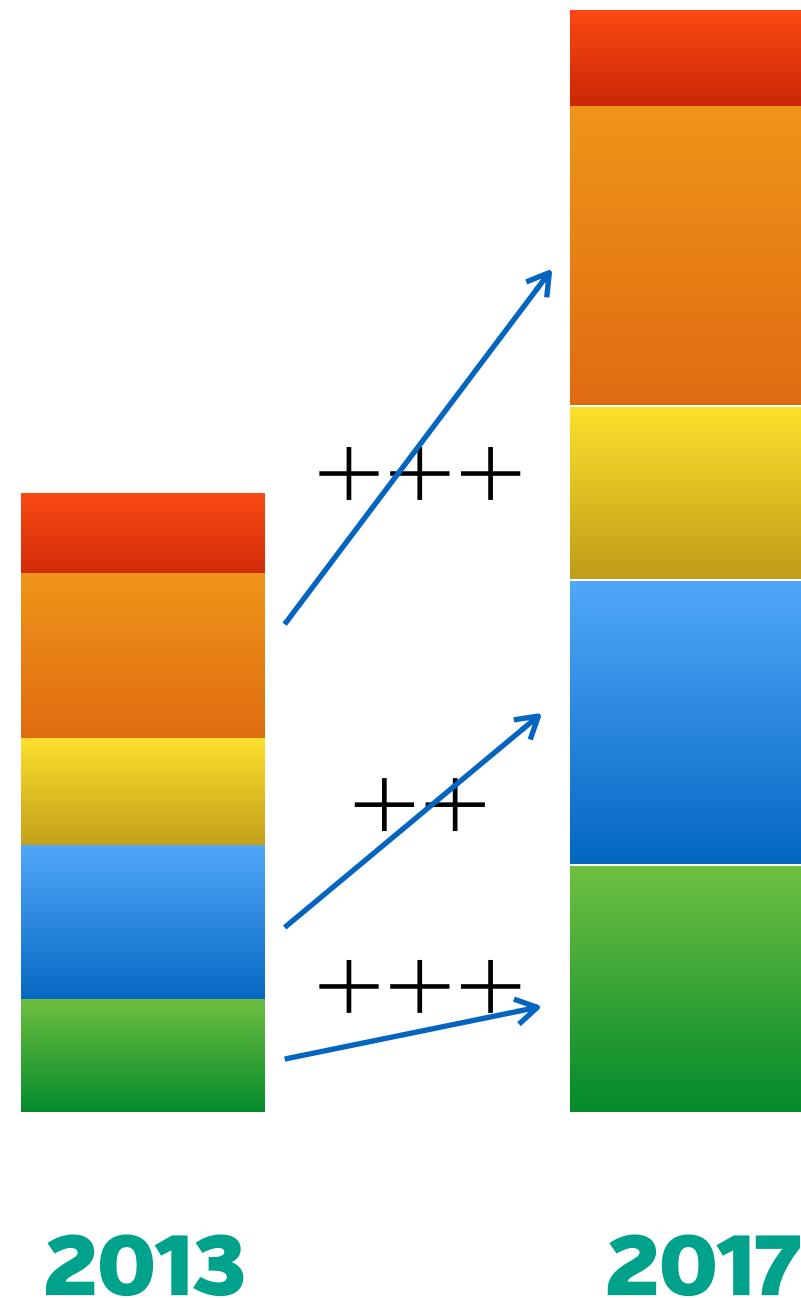
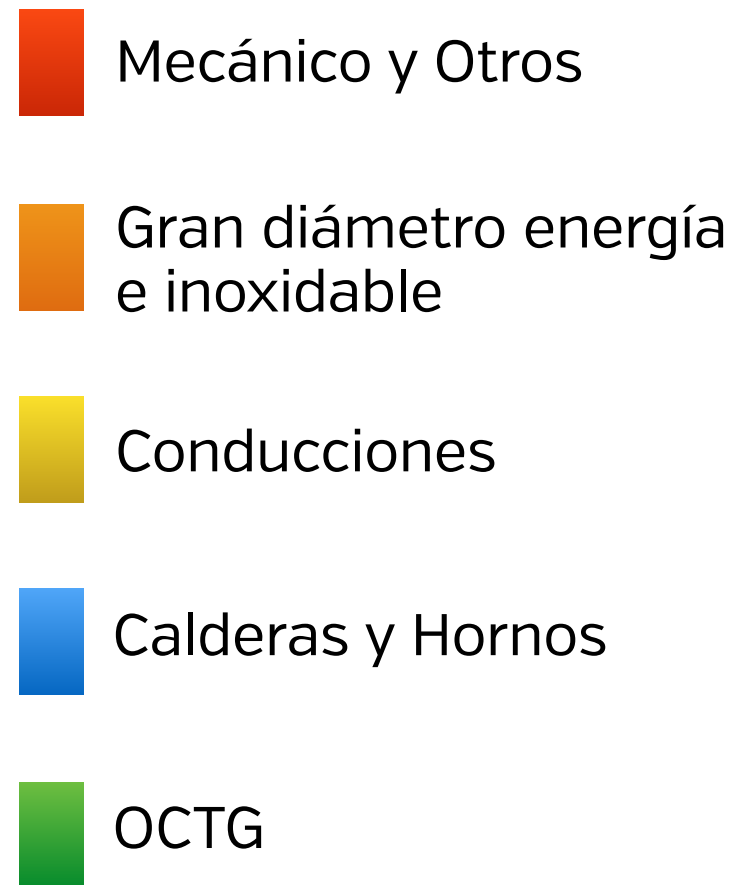
**Estructuralmente más rentables
Consolidando nuestro posicionamiento y diferenciación**

5.
Estrategias
2014-2017



● Estrategia comercial y tecnológica enfocada a los Productos de mayor valor añadido: en segmentos de mayor crecimiento y rentabilidad





Segmentos de mayor crecimiento

Gran diámetro energía e inoxidable:

- Altas ventajas competitivas y barreras de entrada de TR
- Producto de nicho – alta cuota de mercado Grupo TR
- Nuevos productos especiales desde 2013

Calderas y Hornos:

- presentes en la gama de grados máximos, con aplicaciones en las tecnologías más eficientes y de mayor crecimiento en el sector de generación de energía y petroquímica

OCTG:

- Predominancia de oil&gas como fuente de demanda de energía futura
- Tecnologías no convencionales: mayor demanda de TSS
- Presencia histórica en USA: será el mayor productor de petróleo antes de 2020
- Nuevos productos de alto valor añadido en TR desde 2014

Estrategia de Producto: Gran Diámetro Especial e Inoxidable

Junta General Accionistas Mayo 2014

5. ESTRATEGIAS 2014-2017



Productos Propios
de **Altas**
Prestaciones en
Fases Críticas de
Procesos
Tecnológicos de
Última Generación

Generación de
energía: plantas
ultra supercríticas y
nucleares

Petroquímica

OCTG y Oil&Gas



- Altos requerimientos de seguridad
- Máxima eficiencia
- Potencias superiores a 600 Mw
- Temperaturas y presiones extremas
- Altas corrosiones

Estrategia de Producto: Gran Diámetro Especial e Inoxidable



Tubería inoxidable en dimensiones especiales:

- Único fabricante europeo de tubería inoxidable > 71/2" OD
- Desarrollos de productos "tailor made"
- Calidades inoxidables especiales y resistentes a la corrosión



Tubería alto OD y espesor:

- Tubos de hasta 24"OD y alto espesor
- Incremento de gama hasta 28"OD
- Tubería de altas prestaciones en condiciones extremas de presión y temperatura

Nuevos Productos y nichos:

- Tubería de gran diámetro inoxidable de aplicaciones en Oil&Gas
- Tubos con requerimientos especiales de diámetro interior para maximizar la eficiencia en el transporte de fluidos en megacentrales de generación
- Tubería de gran diámetro para conducciones en condiciones submarinas especiales y *sour service*

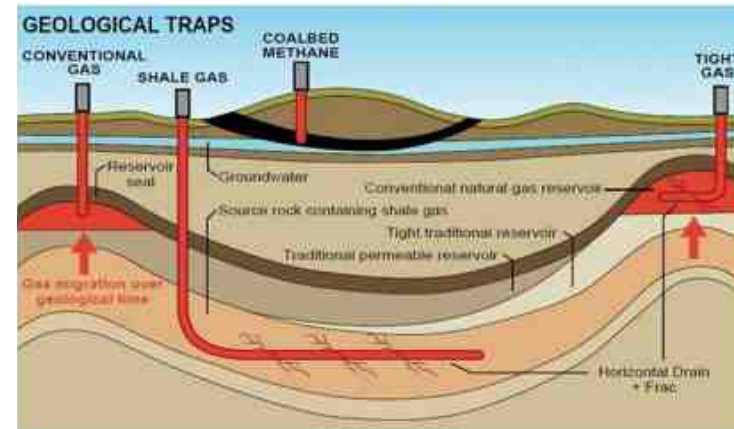
Creando barreras de entrada...

- **Fuerte innovación continua en un proceso productivo único en Europa con ventajas competitivas diferenciales**
- **Creando nuevos nichos de valor de la mano de nuestros clientes**
- **Posición de líderes a nivel mundial**

... en mercados de nicho altamente especializados

Estrategia de Producto: OCTG PREMIUM

Shale Gas



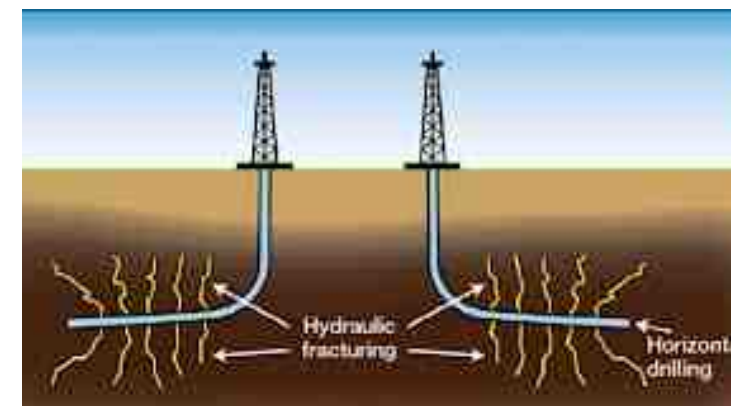
Grados árticos



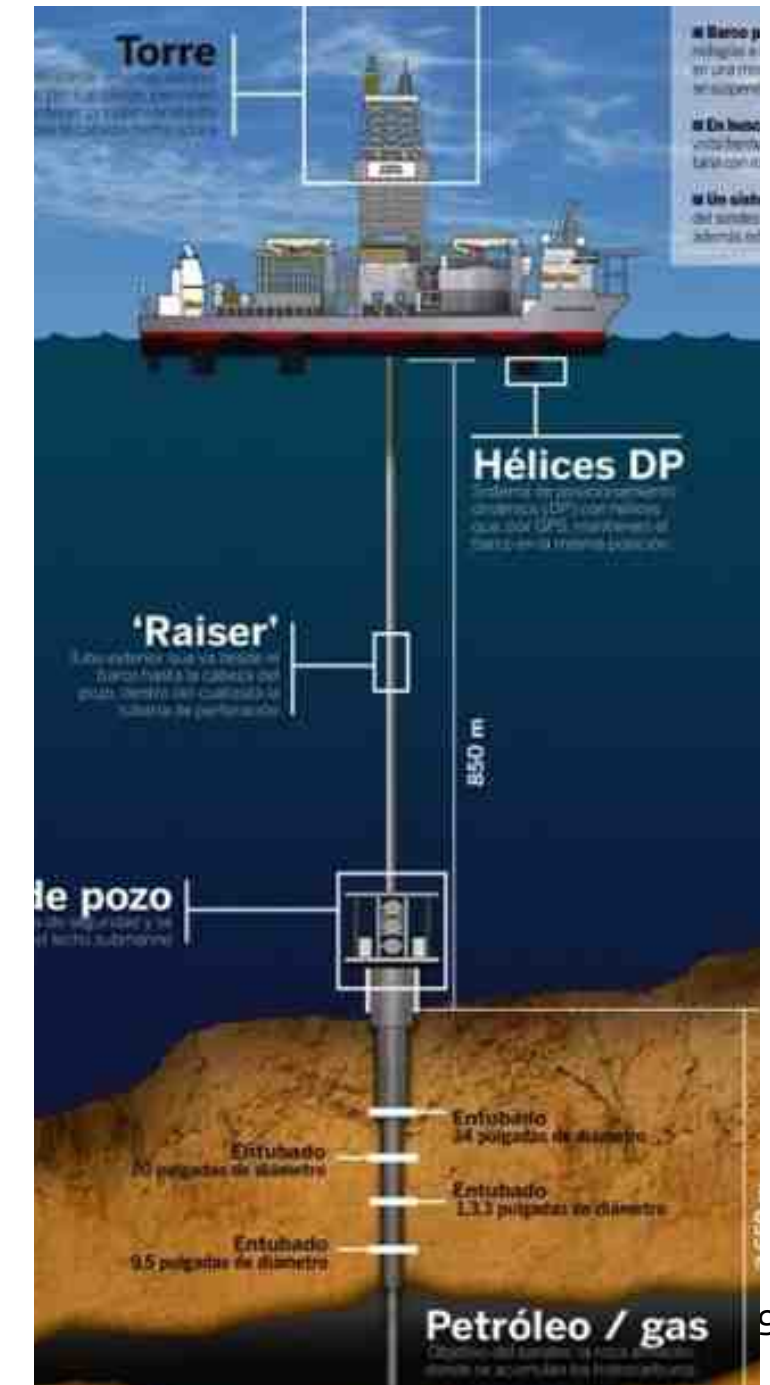
Pozos offshore



Pozos horizontales



Pozos profundos



Productos propios de **Altas Prestaciones** en entornos y condiciones **extremas** de corrosión, presión y temperatura de **exploración de petróleo y gas**

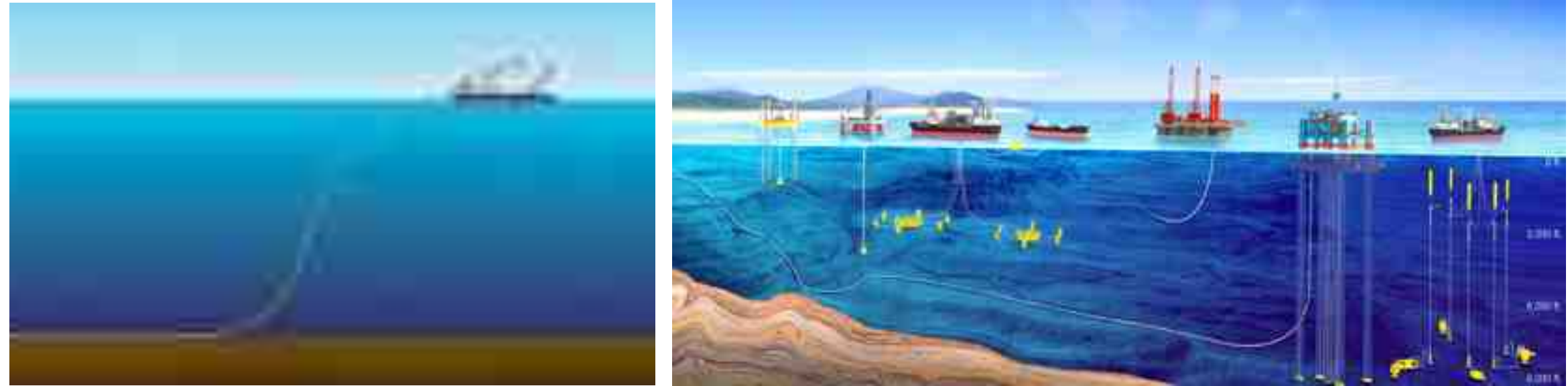


Nuevos Productos

- Con roscas Premium
- En aceros de alto colapso
- En aceros de altas aleaciones al Cromo
- Para condiciones *Sour Service* de alta corrosión
- De grados especiales
- Catálogo de Grados Proprietarios
- Inoxidable en grandes dimensiones

- **Gama completa hasta 7"**

Tubería de grados especiales con tolerancias estrictas en ambientes corrosivos en conducciones submarinas



Nuevos Productos

- Para conducciones offshore
- Condiciones *Sour Service* de alta corrosión
- Grados especiales

Gama completa de tubería en altas aleaciones y Productos específicos de aplicaciones especiales para **Calderas, hornos e intercambiadores**

Generación energía y petroquímica



Gama completa altas aleaciones

Plantas ultra supercríticas



Tubo rifled

Plantas termosolares



Largos especiales hasta 28 metros

Centros tecnológicos propios



- **Recursos en I+D+i:**
 - Plan de inversiones 2012-2016: 150 Millones de Euros
 - Centros tecnológicos
 - Más de 40 ingenieros y técnicos en I+D+i
- **Cultura de innovación**
 - Potenciación de la innovación en todas las áreas. Nuevas ideas, generadas como suma de talentos y creatividad

Innovación continua de la mano de nuestros clientes:

- Identificación continua de nuevos productos especiales
- Colaboración con tecnólogos de primer nivel
- Rapidez en la detección e incorporación a nuestra cartera de productos

TRI Amurrio. Nueva instalación de Desgasificado RH en acería



- Puesta en marcha: febrero 2014
- Producción propia aceros altas aleaciones al cromo: alta resistencia a la corrosión en grados *sour* y altas temperaturas
- Aceros a medida y mayor competitividad
- Mayor crecimiento en Calderas y Hornos, OCTG y Conducciones

TRI Amurrio. Nueva instalación de Tratamiento Térmico



- Puesta en marcha: febrero 2014
- Incremento capacidad Temple y Revenido en 2,6x con tecnología de última generación: incremento competitividad y prestaciones
- Tratamiento altamente demandado en OCTG no convencional: alta resistencia al colapso y precisión para roscado Premium

TRI Amurrio. **Nuevos Sistemas de Control de acabado: ultrasonidos, espesores y excentricidad, prueba hidráulica**



- **Sistemas de control de última generación que ofrecen la máxima garantía de los productos suministrados para cumplir los requisitos de calidad y tolerancia de tubería de alto valor añadido y exigencias en el sector de energía**

PT Galindo. **Nuevo laminador de Paso Peregrino: Pilger**



- **Puesta en marcha: agosto de 2012**
- **Fabricación de tubos de mayor longitud y espesores inicialmente hasta 24" y potencialmente hasta 28" en aceros al carbono, aleados e inoxidables**
- **Desarrollo propio e innovación en las instalaciones y procesos**

PT Galindo. **Nueva Cadena Cinémática**



- **Puesta en marcha: marzo 2013**
- **Capacidad de fabricación a pleno rendimiento y con mayor productividad de tubería de 24” de diámetro exterior en aceros al carbono y de altas aleaciones e inoxidables**
- **Capacitación para alcanzar 28” de diámetro exterior**

PT Galindo. **Nuevas instalaciones de acabado: Esmeriladora, Biseladora, ...**



- **Puesta en marcha: 2013-2014**
- **Desarrollo de instalaciones de acabado para biselado de extremos y calidad superficial en tubos de gran diámetro en aceros de altas aleaciones e inoxidables**

Roscado



- Roscas Premium para tubería OCTG

Modificación Perforadora – Tubo hasta 28”



- Tubería hasta 28” de diámetro en altos espesores y aceros especiales

USA+Canadá

- + Mayor inversor en oil&gas 2012-2035
- Revolución *Shale Gas*
- Reindustrialización
- Posicionamiento histórico TR con nuevos productos y capacidades
- Integración vertical acabado e incremento de presencia local

Europa

- + Recuperación consumo desde niveles mínimos 2012-2013 (-44% vs 2007)
- Posicionamiento consolidado y de liderazgo de TR con nuevas capacidades de producto

Oriente Medio + N. Africa

- + O.Medio: \$525bn a 5 años: 50% oil, 33% gas, 17% electricidad
- Posicionamiento TR en alto valor añadido
- Desarrollo Nueva Almesa

Latinoamérica

- + Oportunidades México: reforma energética
- Otras zonas a través de la Nueva Almesa
- Desarrollo Nueva Almesa

Asia

- + Posicionamiento en productos de alto valor añadido

Resto del Mundo

Estrategia de Mercados Geográficos: Potenciación Comercial en Zonas Geográficas objetivo

5. ESTRATEGIAS 2014-2017

USA+Canadá

Potenciación Red Comercial

Latinoamérica

Méjico: Implantación comercial

Desarrollo de Almesa

Europa

Alemania, Italia, Francia: refuerzo implantación actual

Europa del Este: desarrollo implantación comercial

Desarrollo Almesa

+ Acuerdos con distribuidores



Estrategia de Servicio: Visión de Servicio de Tubos Reunidos

5. ESTRATEGIAS 2014-2017

- Plazos de entrega y tamaño de pedidos especiales
- Versatilidad en combinaciones de gama y producto

- Suministro global de tubería + accesorios

- Suministro de servicios complementarios como recubrimiento o pintado entre otros
- Servicios de acabado
- Logística del suministro

Gama Completa

Flexibilidad

**Asesoramiento /
Respuesta
Técnica**

**SERVICIO
INTEGRAL**

**Servicios
Complementarios
+ acabado**

**Valor
Local**

- Apoyo y soluciones a los retos y requerimientos de los clientes
- Especialización en productos de alto valor añadido
- Soluciones técnicas desarrolladas con el cliente
- Asistencia a prescriptores
- Asistencia en suministros
- Servicio en planta

- Servicio y distribución local

Estrategia de Servicio: Visión de Servicio de Tubos Reunidos

Productos

• **OCTG** →

• **Conducciones** →

• **Calderas y hornos** →

• **Grán diámetro** →

Incorporación de Valor

- Acabado, roscado
- Stock local
- ...
- Gama completa
- Servicios complementarios
- Servicios acabado
- Distribución local
- ...
- Soluciones técnicas desarrolladas con el cliente
- Gama completa
- Asistencia en suministros
- Servicio en planta
- ...
- Soluciones técnicas
- Desarrollo productos
- ...

**Creación de
la Unidad de
Servicio de
Tubos
Reunidos**

ALMESA: Unidad de Servicio de TR en conducciones para determinadas zonas geográficas

Distribución

Suministro diario desde almacenes



- En España: propios
- Presencia internacional: JVs con socios locales

Proyectos medida y Paquetes Completos

Oferta de Gama Completa y Servicios Complementarios

Tubo de acero al carbono y sus aleados sin soldadura.

Tubo de acero al carbono soldado.

Tubo de precisión

Accesorios para soldar.

Bridas y accesorios forjados.

Accesorios ranurados.



- Producto Grupo TR
- Acuerdos de complemento de gama con fabricantes de primer nivel
- Servicios complementarios propios y con especialistas

Asistencia Técnica y Asesoramiento

Especialistas en tubería



- 63 años de historia
- Conocimiento y experiencia Grupo Tubos Reunidos
- Asistencia a prescriptores
- Asistencia en suministros

Innovación en productos y procesos más competitivos y en la vanguardia tecnológica

Optimización de las instalaciones y proceso productivo

Flexibilidad y excelencia operativa

Integración vertical en la cadena de valor – para mayor competitividad, control y calidad:

- Fabricación propia aceros especiales
- Procesos propios de acabado

Presencia industrial en zonas geográficas objetivo

Operaciones corporativas que mejoren la competitividad

Cultura y gestión orientada a la eficiencia, control y reducción continua de costes

Calidad máxima: sin rechazos ni reclamaciones

Formación continuada de toda la plantilla

Acuerdos & Alianzas & Adquisiciones – Comerciales / Industriales

Objetivos:

- Consolidar y potenciar los objetivos estratégicos centrados en:
 - ▶ Fabricación y comercialización de productos Premium
 - ▶ Servicio Integral en los sectores y mercados geográficos objetivo
 - ▶ Competitividad: mejorar competitividad por sinergias
 - ▶ Incrementar presencia y posicionamiento en un mercado global

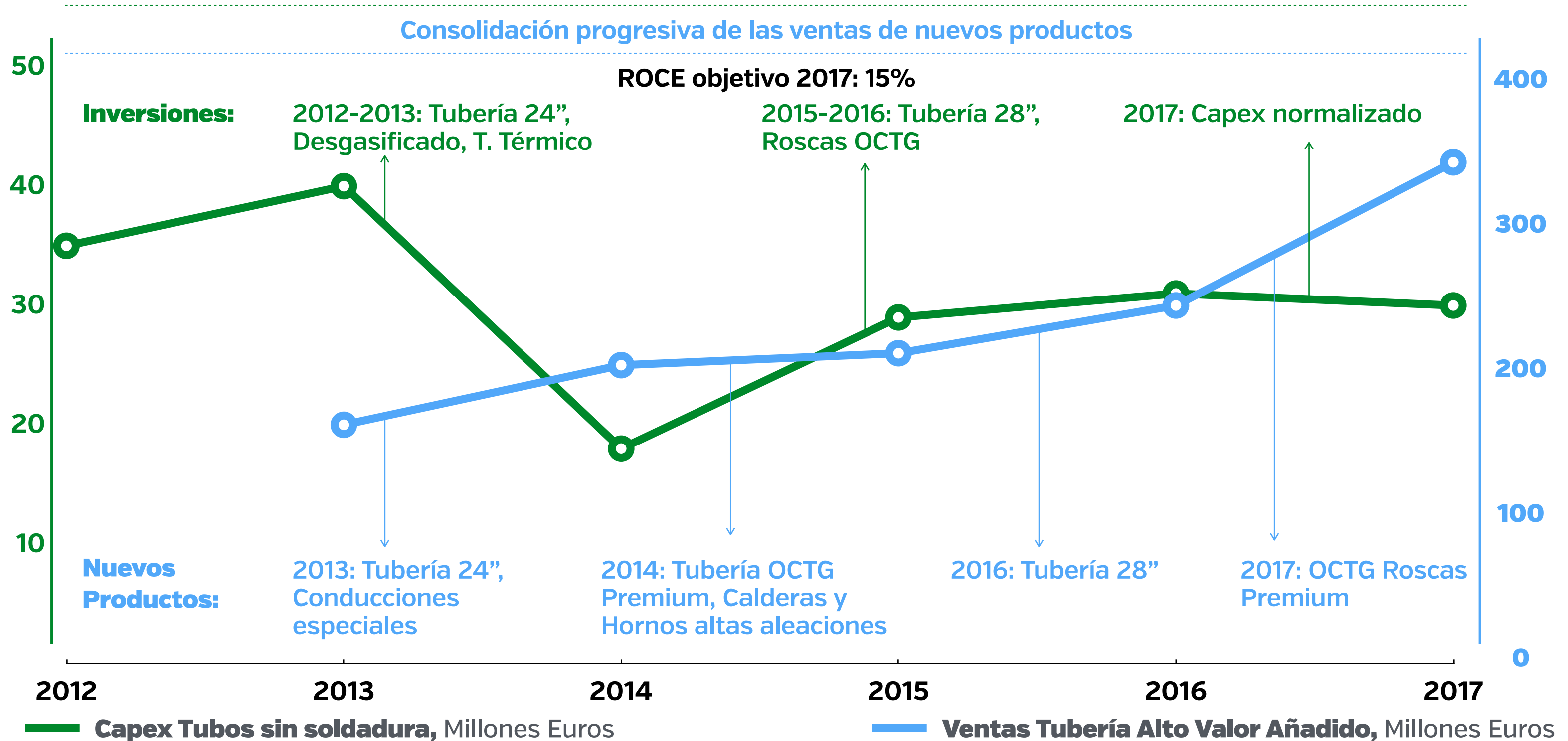


Opciones:

- Alianzas con fabricantes con inquietudes potencialmente similares a las de Tubos Reunidos
- Que permitan mejorar la competitividad por sinergias u obtención de procesos de acabado propios en mercados de consumo
- Con proveedores de servicios globales, para facilitar el acceso a clientes finales y locales en zonas de limitada capacidad de acceso

Objetivos Cuantitativos 2014-2017

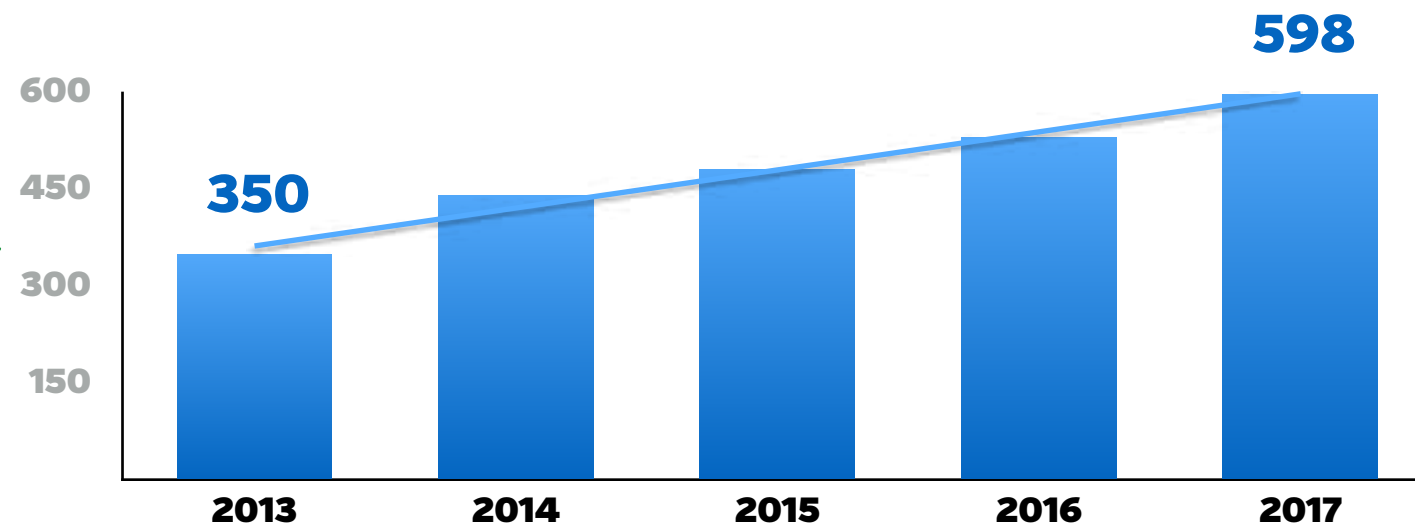
Finalización del plan de inversiones



Objetivos Cuantitativos 2014-2017: Consolidado

2017

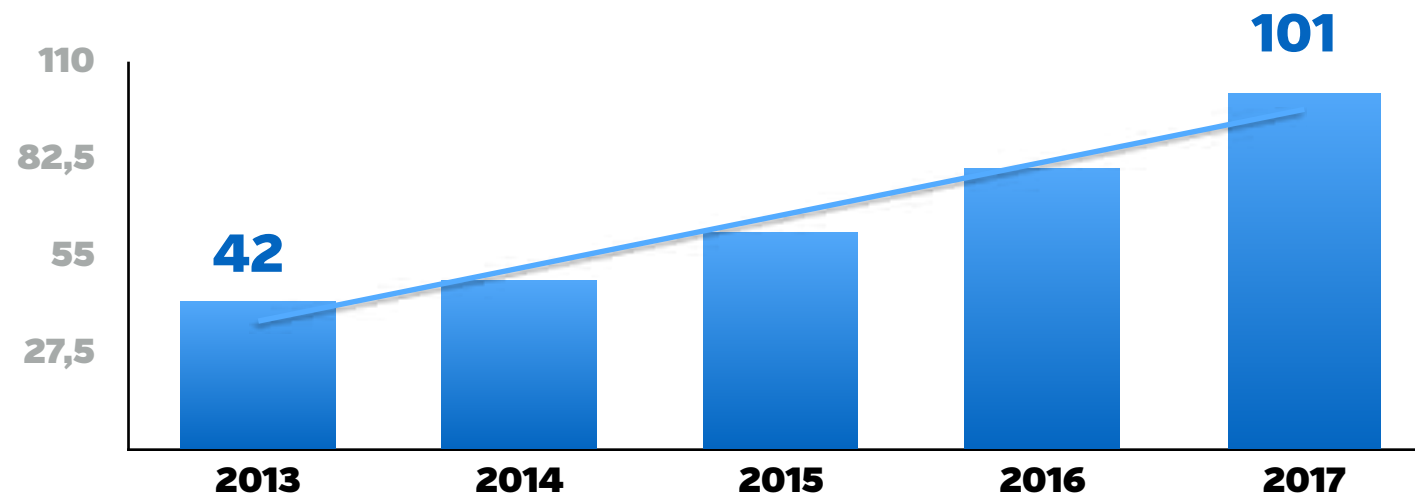
Ventas
consolidadas,
Millones de Euros



X 1,7

- Crecimiento en todos los segmentos: Tubos sin soldadura, distribución y automoción

EBITDA
consolidado,
Millones de Euros

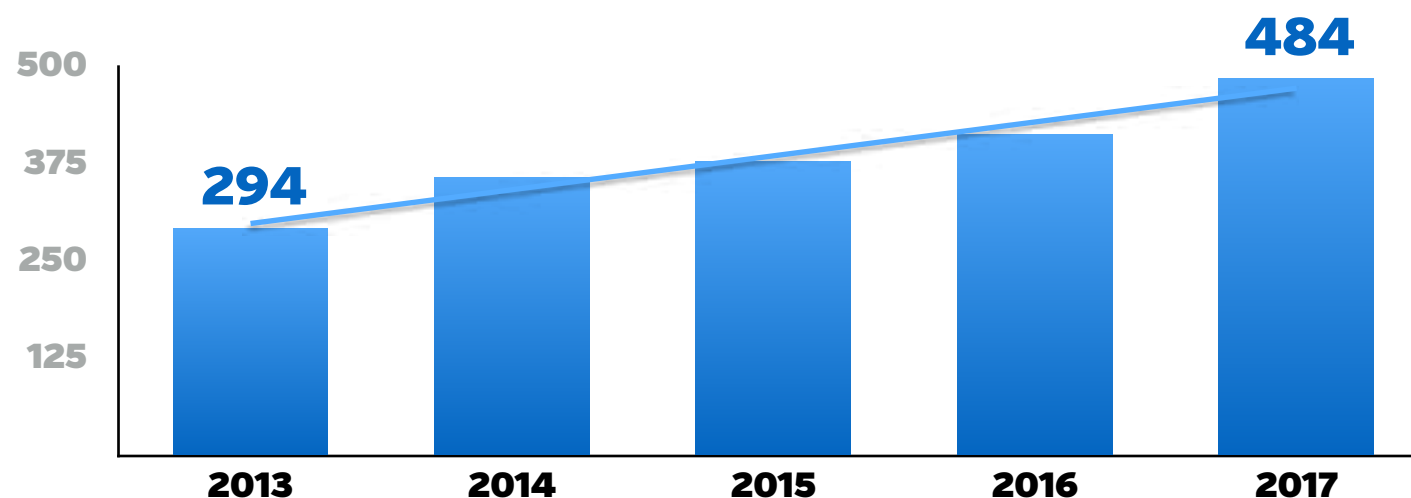


X 2,4

- Incremento de ventas + incremento de margen

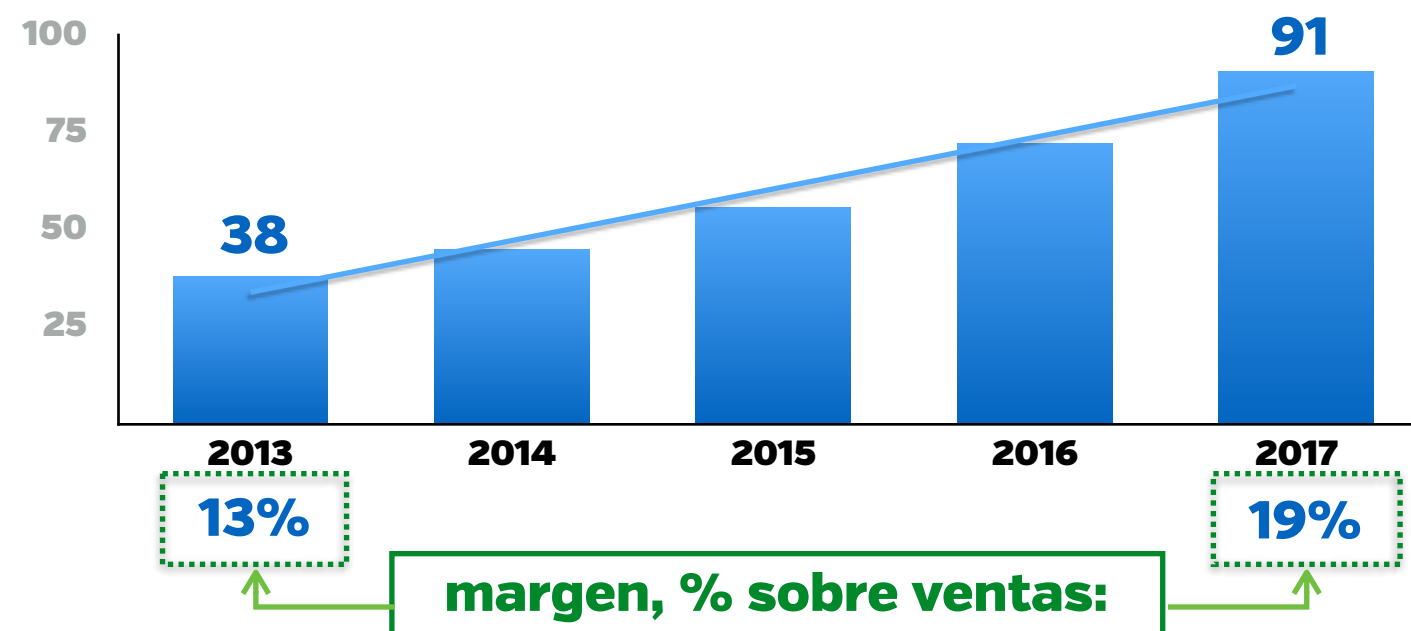
Objetivos Cuantitativos 2014-2017: Tubería sin Soldadura

**Ventas Tubos
sin Soldadura,**
Millones de Euros



- **Incremento de más del 60%:**
 - Mejora de mix
 - Incremento de volumen: nuevos segmentos y recuperación de mercados

EBITDA,
Tubos sin
soldadura,
Millones de Euros



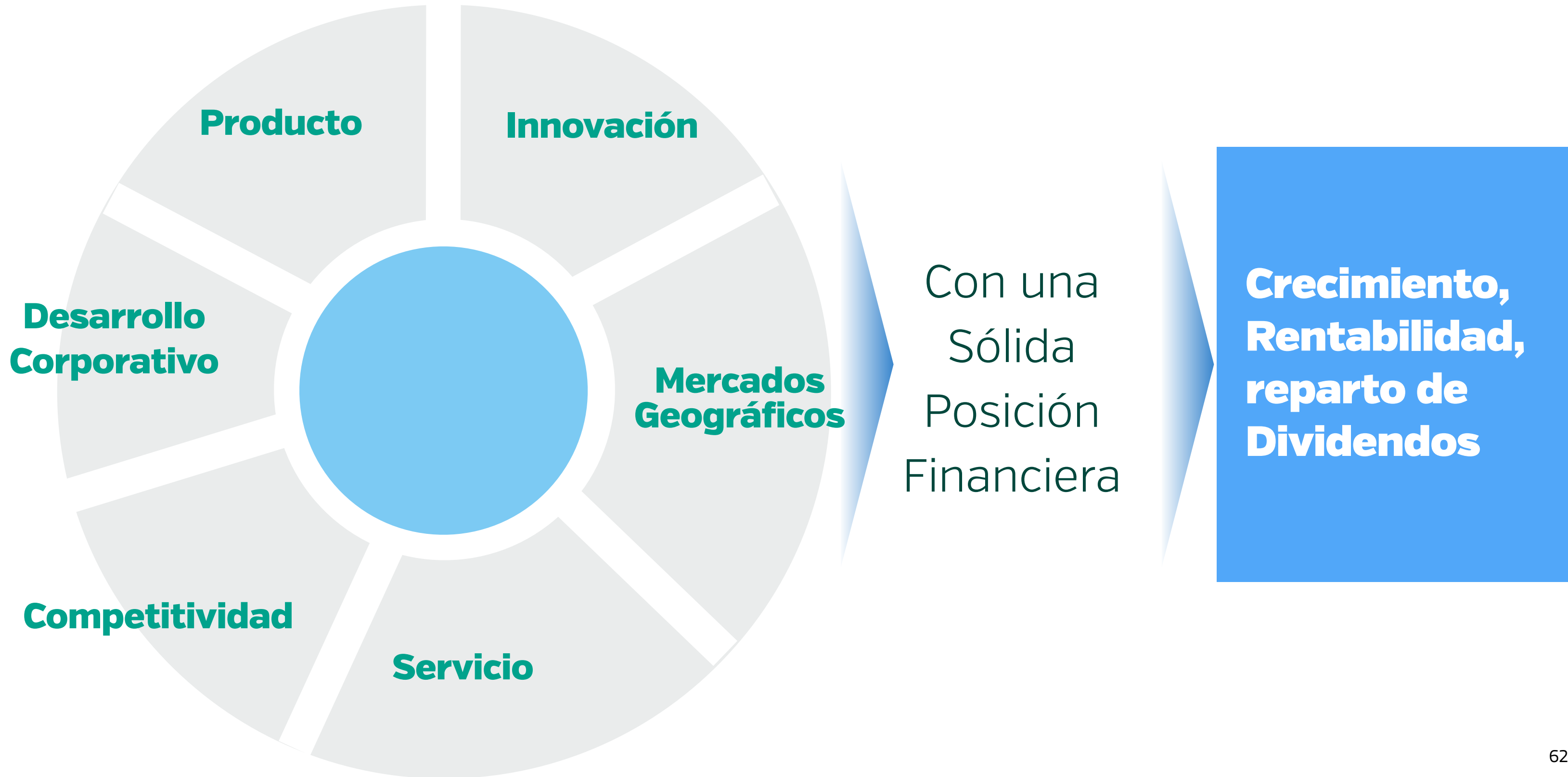
- **Expansión del margen en 6 puntos porcentuales:**
 - Productos de mayor rentabilidad
 - Apalancamiento operativo

2014-2017

- Consolidación progresiva de una nueva fase de creación de valor

A partir de 2017

- Una vez realizado el proceso de transformación:
 - Posicionados en segmentos de valor, con mayores barreras de entrada y diferenciación de TR
 - Amplia Cartera de Productos de alto valor añadido
 - Unidad de Servicio Integral como complemento al Producto
 - Presencia geográfica en mercados y segmentos de valor
 - Capex recurrentes normalizados
 - Más rentables estructuralmente
 - Alta generación de caja

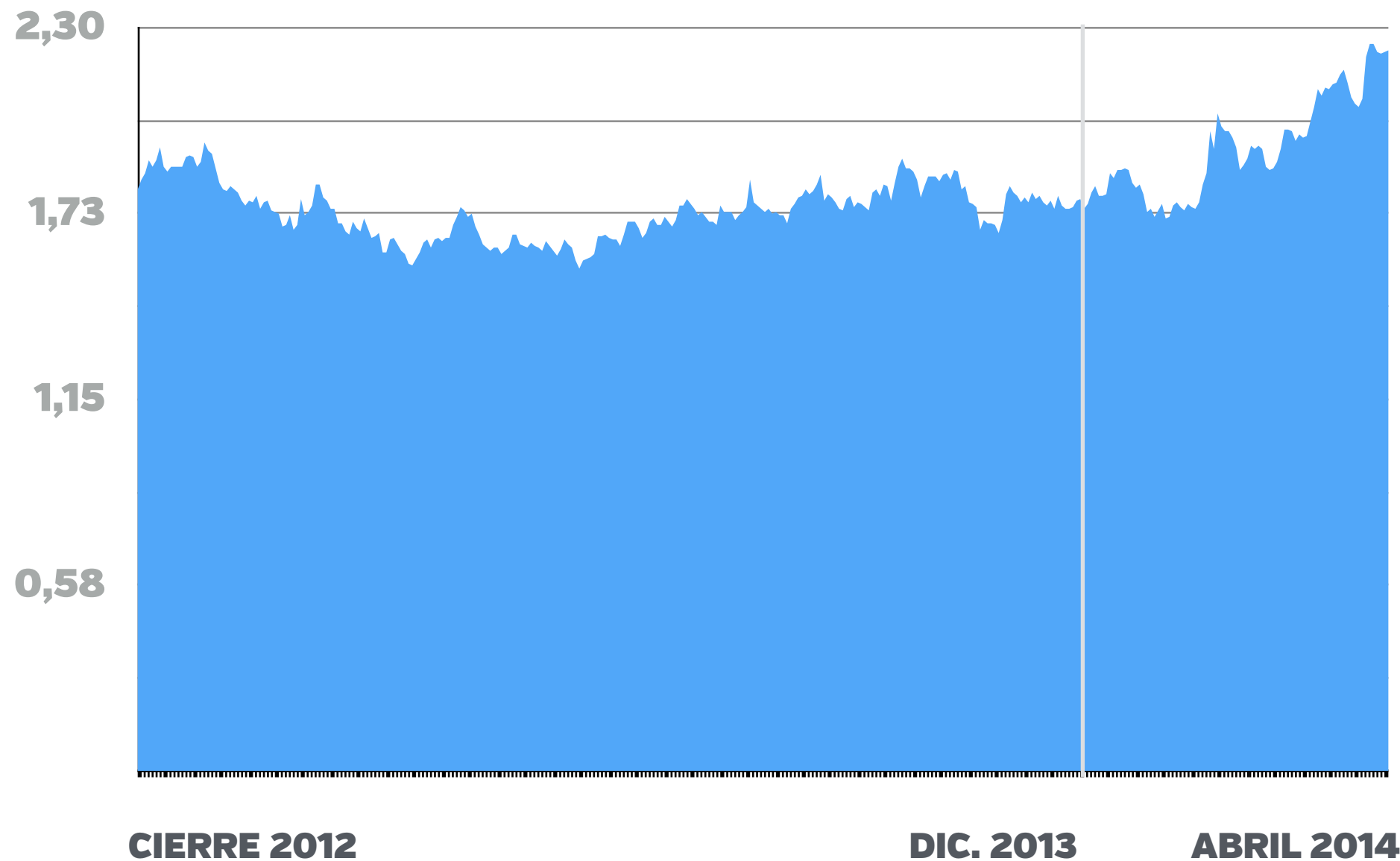


6. Propuesta de Dividendos

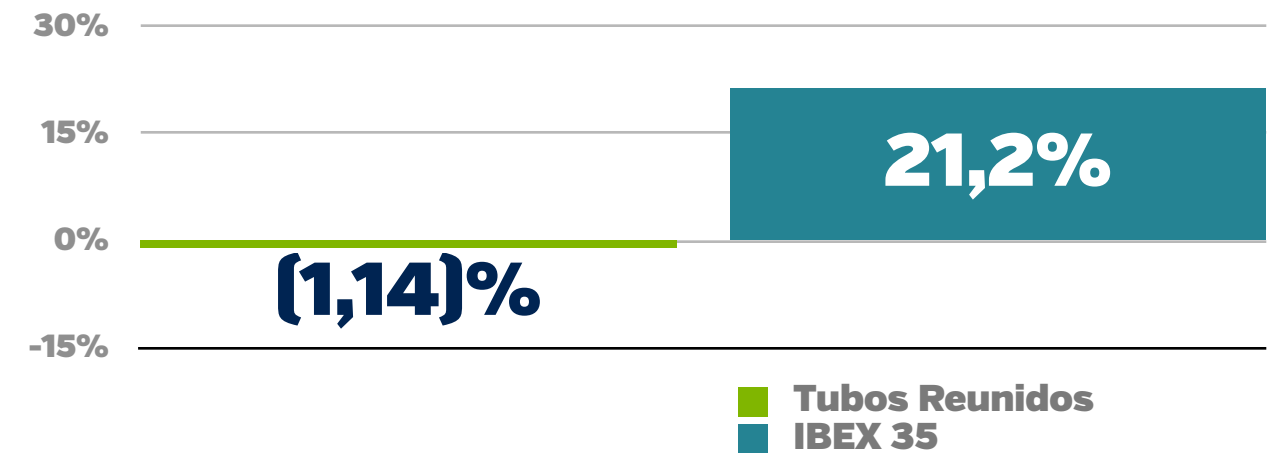
Dividendo propuesto con cargo al ejercicio 2013 de 0,018 euros brutos por acción, lo que supondría un desembolso de 3,1 Millones de Euros el ejercicio 2014

7. Evolución Bursátil

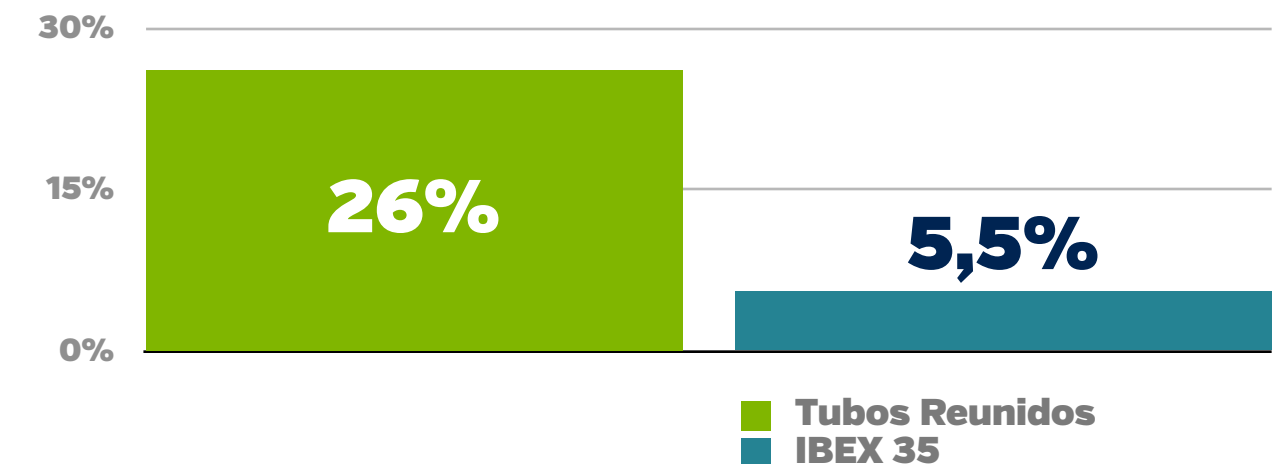
Cotización acción:



% variación de la cotización 2013



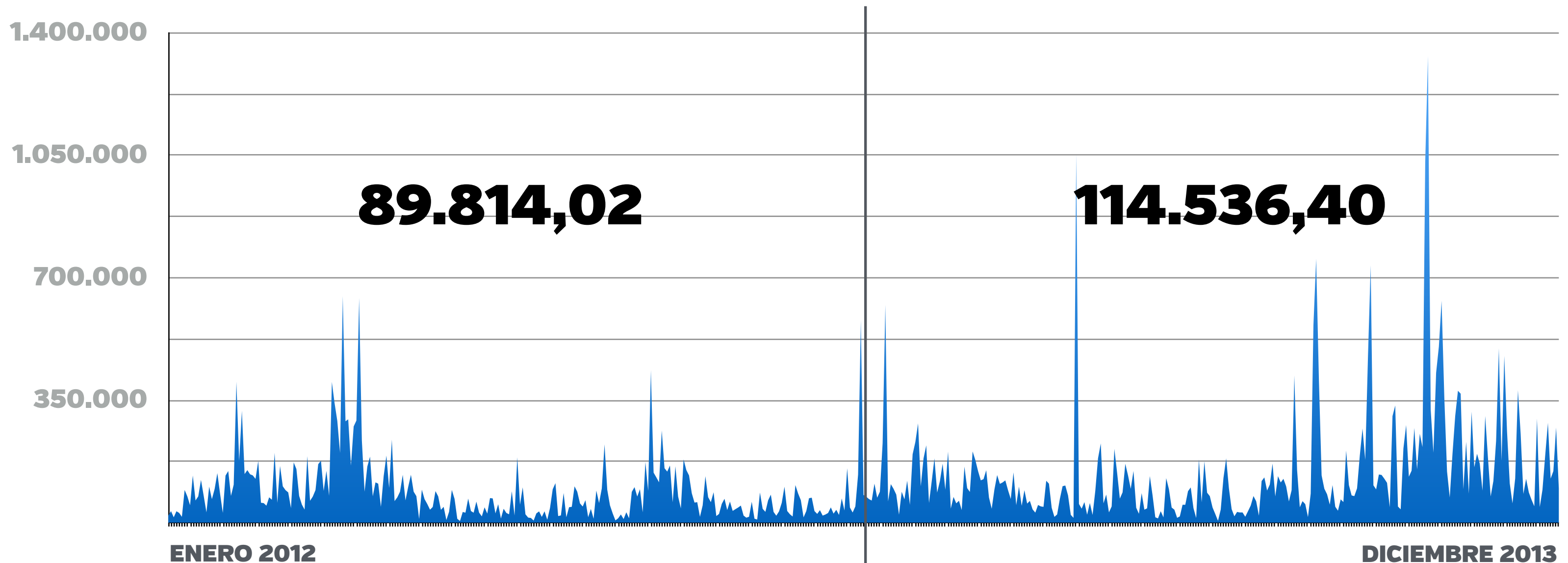
% variación de la cotización 2014 hasta 30 Abril







Evolución Bursátil. Volumen Medio de Cotización

El volumen medio ha incrementado un **61%** respecto 2012

Contratación diaria [Títulos]



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

8. Propuesta de Acuerdos

Primero

Aprobar las cuentas anuales (individuales y consolidadas) del ejercicio 2013, y la gestión social del consejo de administración.

Segundo

Destinar del beneficio individual del ejercicio 2013 [3.411.899,50 €]:

A reserva voluntaria ___ 267.643,51 €

A dividendo _____ 3.144.255,99 €

Dividendo por acción: ___ 0,018 € bruto [0,01422 € neto]

Fecha de pago 20 de Junio 2014.

Tercero

Reelección, Nombramiento, Ratificación de consejeros.

3.1. Reelección de D. Luis Alberto Mañas Anton

3.2. Reelección de D. Enrique Portocarrero Zorrilla-Lequerica

3.3. Ratificación de D. Alfonso Barandiarán Olleros

3.4. Nombramiento de QMC Directorships, S.L. (Don Jacobo Llanza)

3.5. Composición del consejo de administración: 11 miembros dentro del mínimo [4] y máximo [14] según estatutos.

4 Años

Presentes aceptan el cargo; sin incompatibilidades.

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.