

Junta General de Accionistas Tubos Reunidos

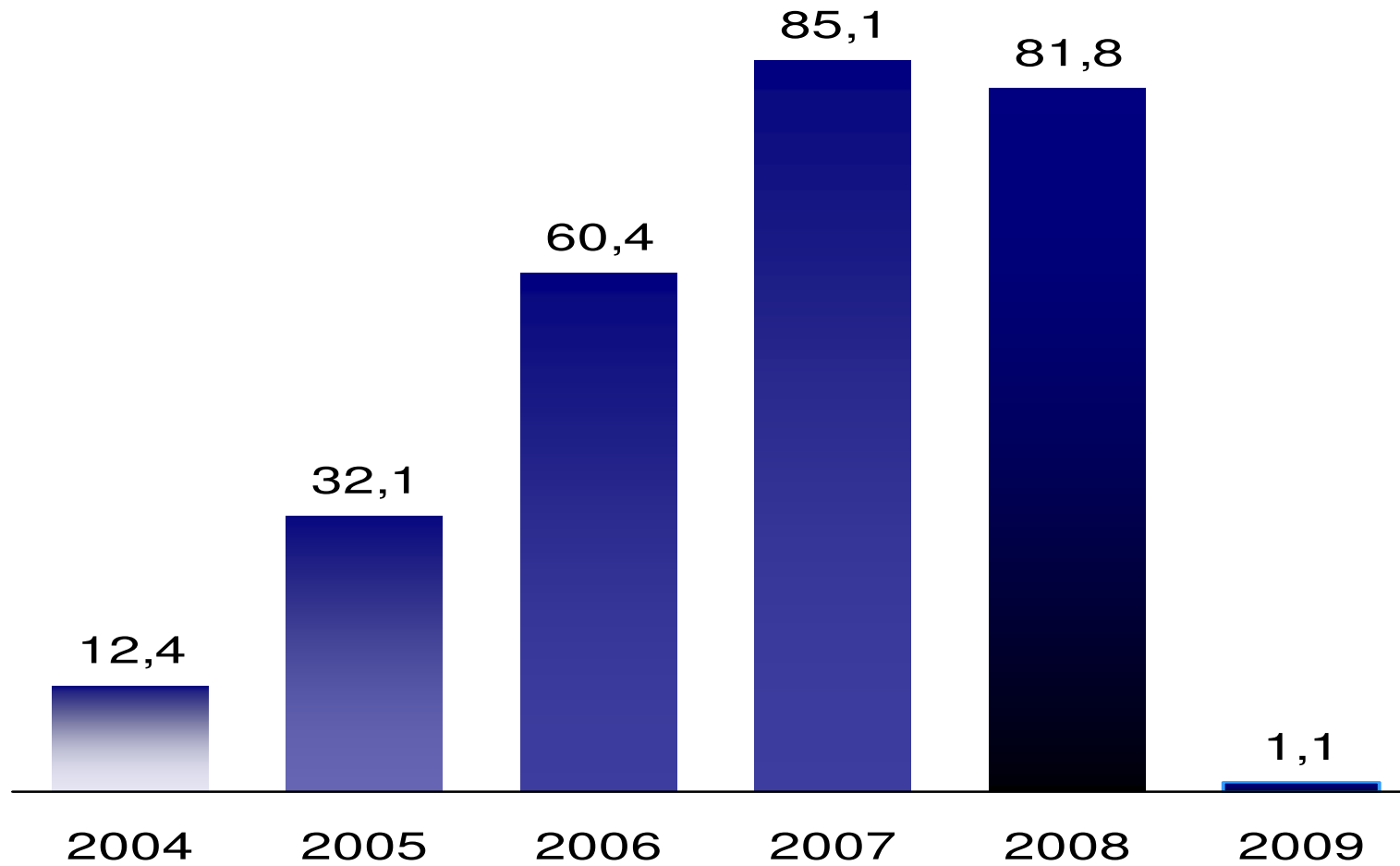


Informe financiero Grupo Tubos Reunidos





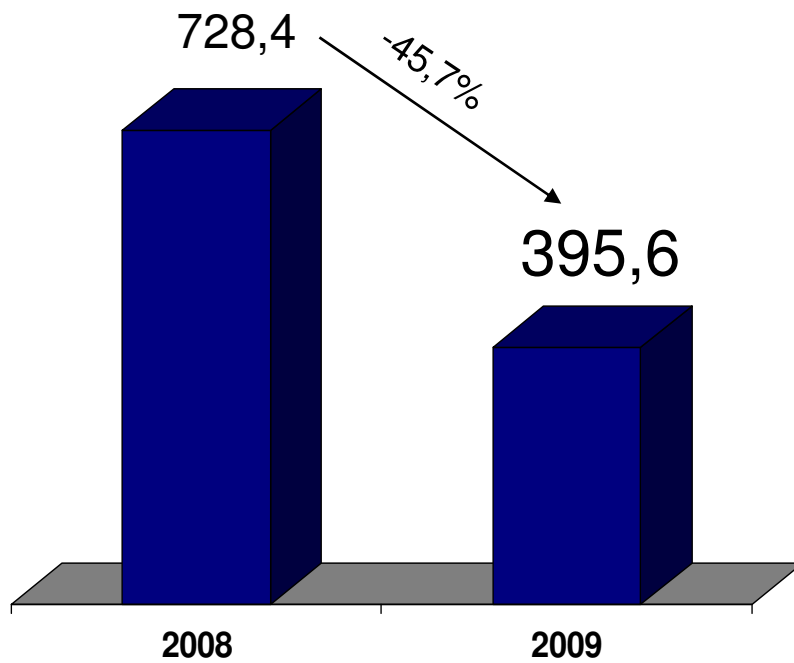
Bº NETO (Millones €)



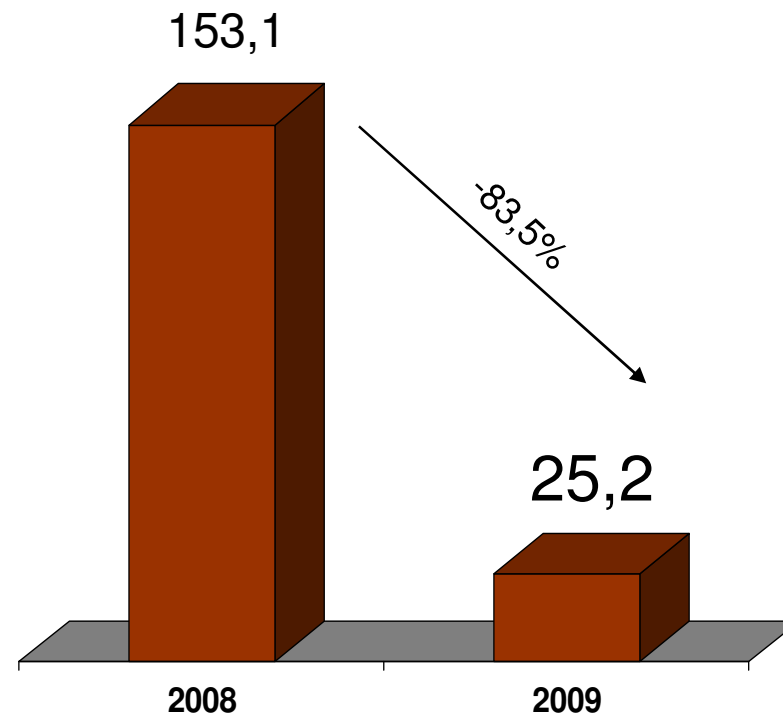
Ventas y EBITDA 2009



Ventas (Millones €)

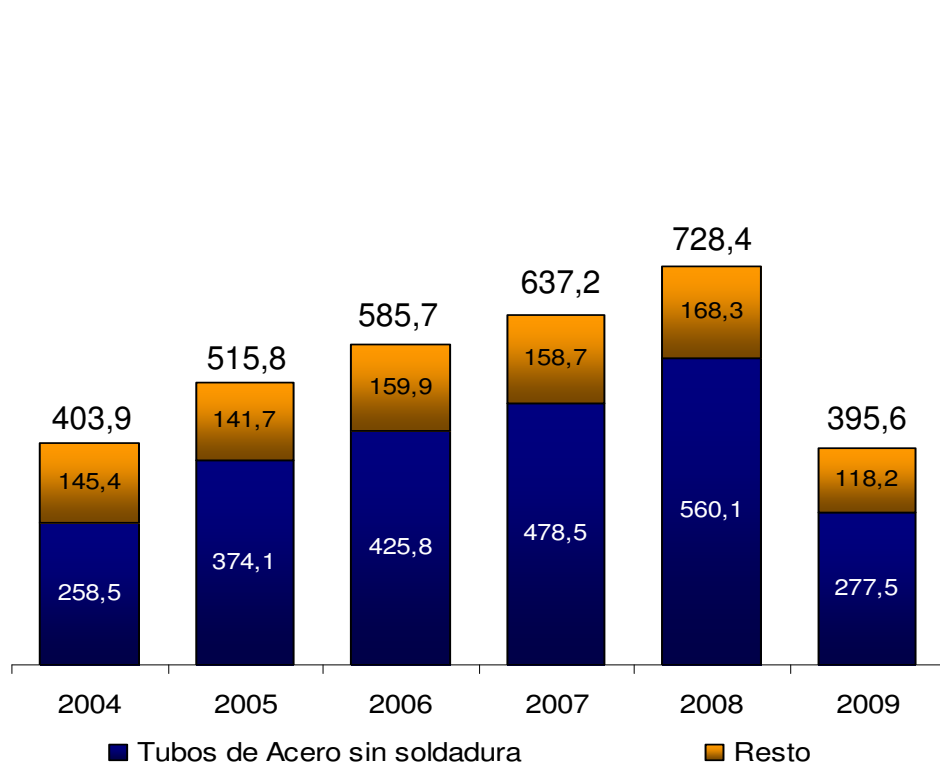


Ebitda (Millones €)

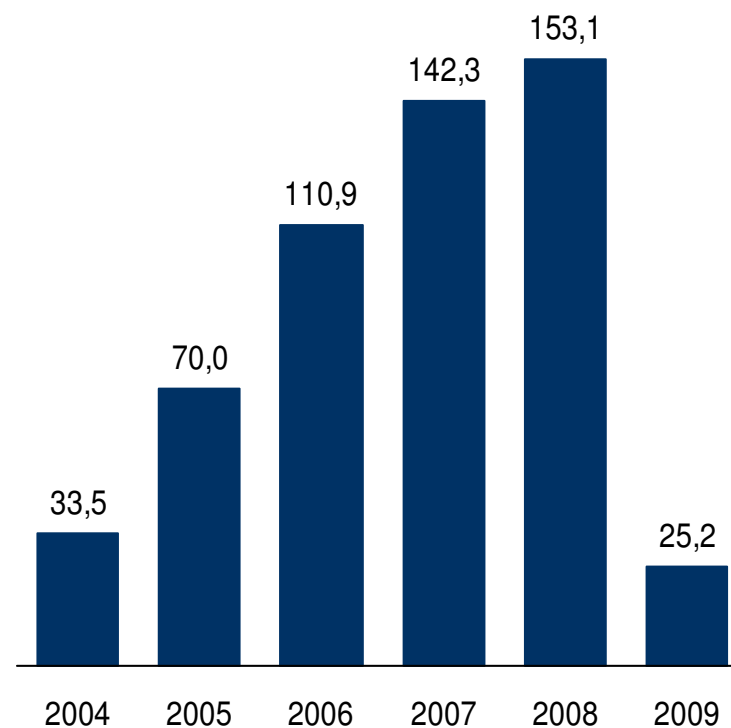


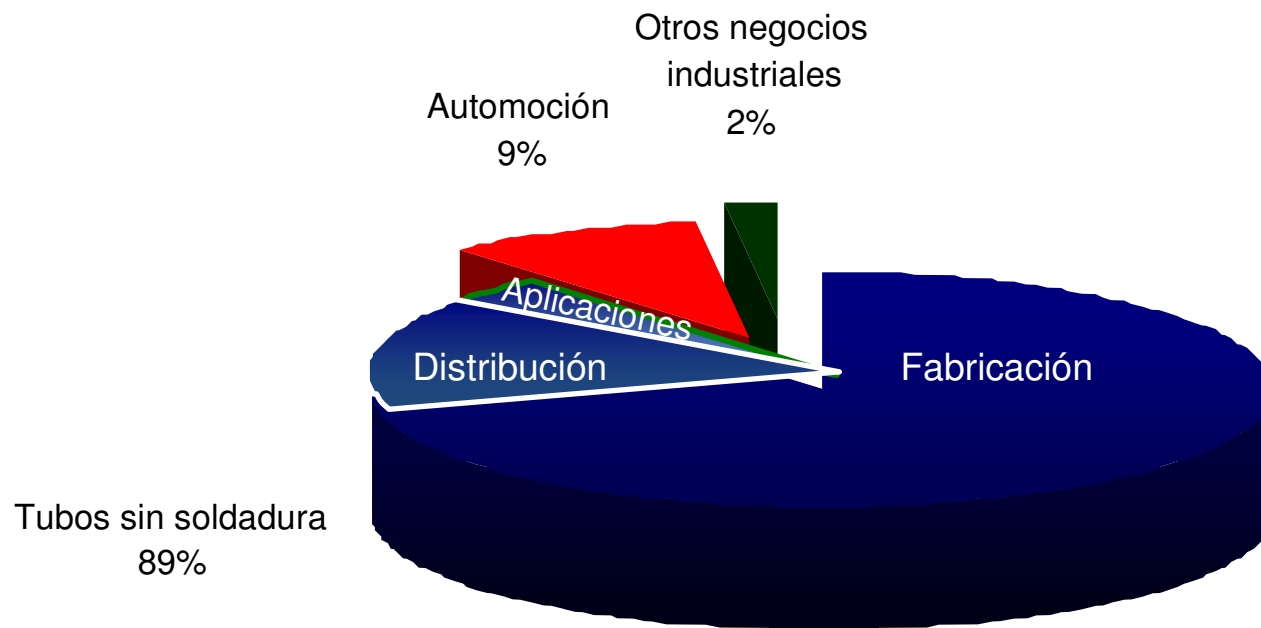


Evolución Ventas (Millones €)



Evolución Ebitda (Millones €)





Total Ventas: €395,6 Mn

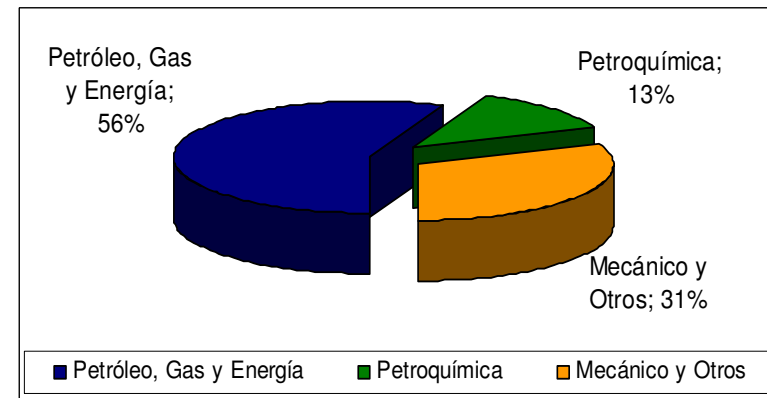
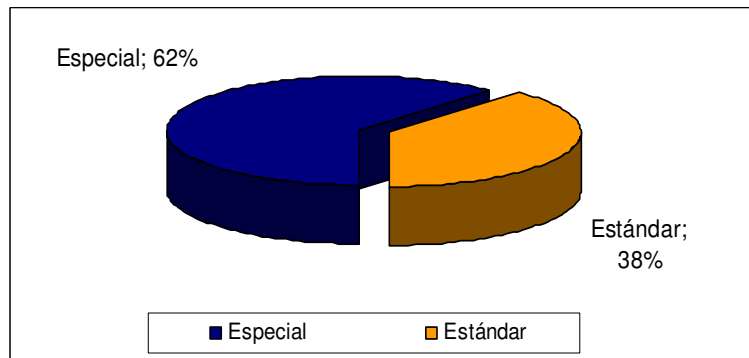
Se mantiene la especialización



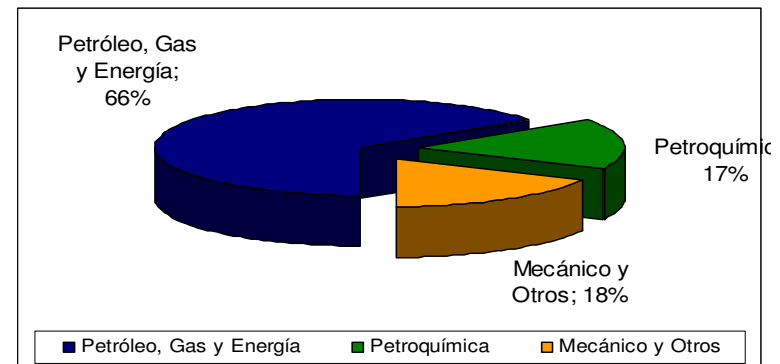
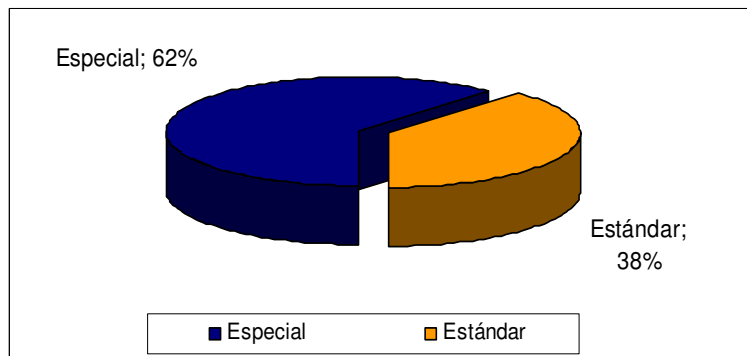
Por Producto

Por Cliente

2008



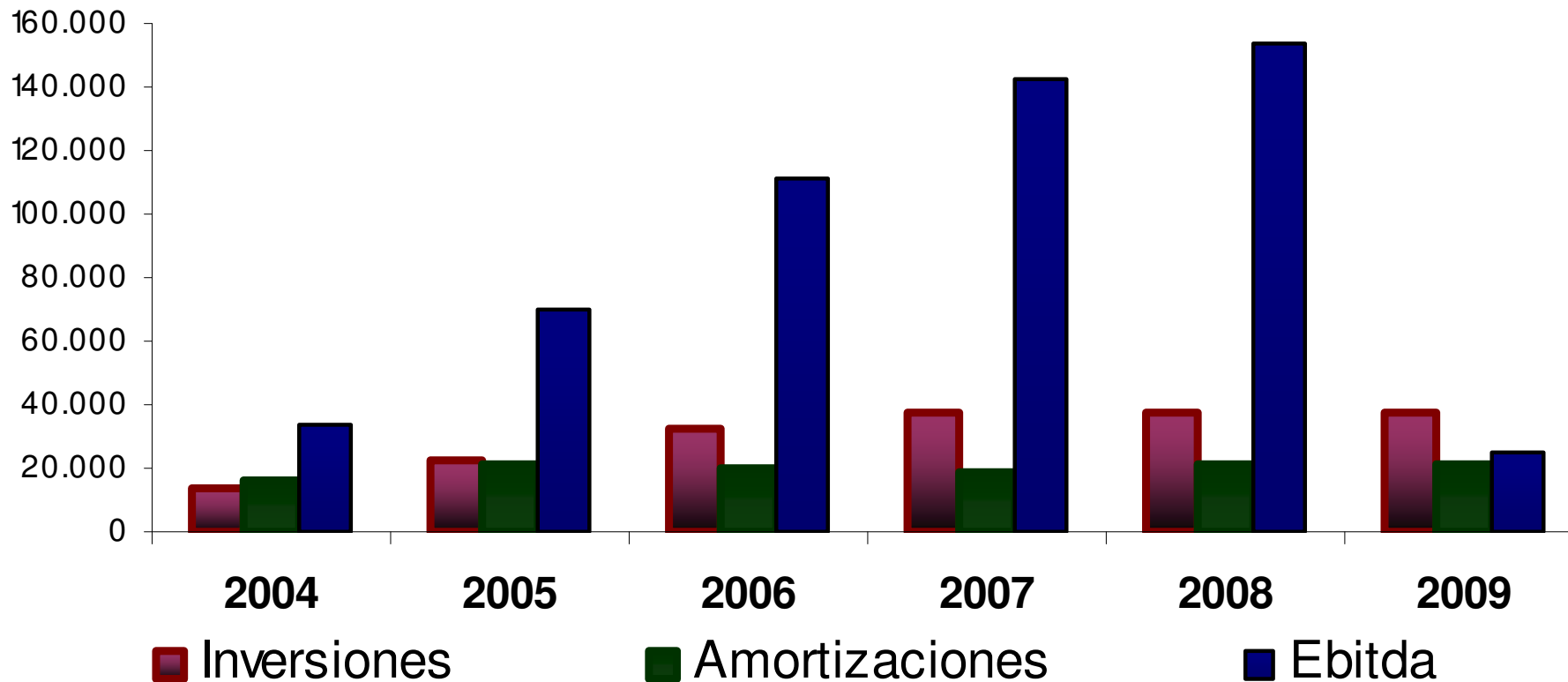
2009



Inversiones



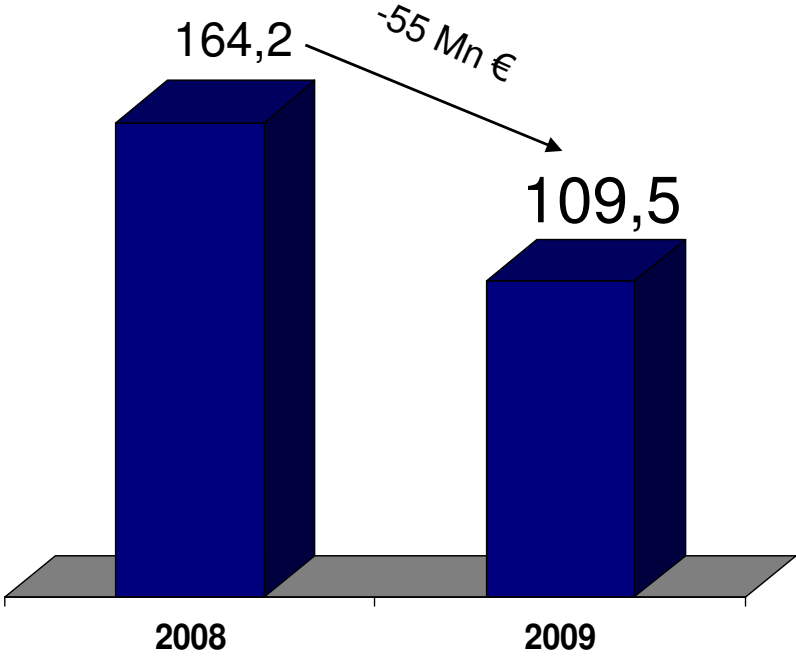
Miles €



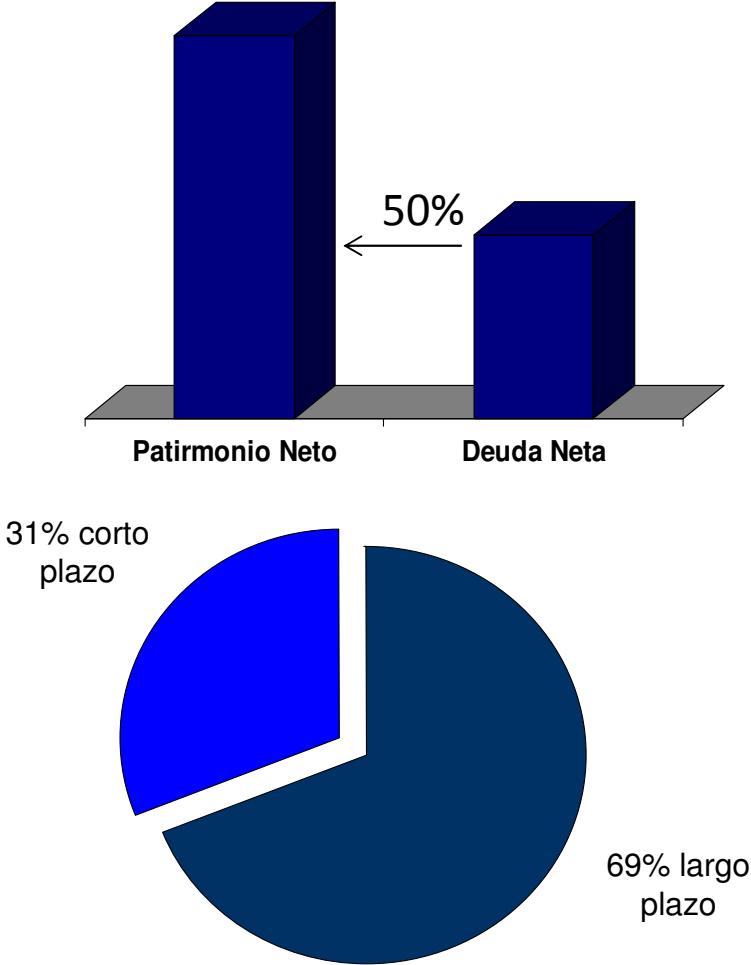
AÑO	2004	2005	2006	2007	2008	2009	TOTAL
Inversiones	14.254	22.225	32.098	37.710	37.418	37.757	143.705
Amortizaciones	16.749	20.850	19.779	19.345	21.242	20.717	97.965
Ebitda	33.400	70.015	110.876	142.288	153.133	25.162	534.874



Deuda Neta (Mn €)



Estructura Deuda



Informe actividad Grupo Tubos Reunidos





2004-2008 Boom del sector

- Fortaleza económica global
- Progresiva reducción de tipos de interés
- Fuerte avance del precio del petróleo
- Inversiones en sector energético
- Inflación de precios de venta por alza materias primas
- Inversión fabricantes dirigida a especialización de productos
- Procesos de concentración
- Irrupción de China como mayor productor / consumidor



Crisis generalizada

- Más profunda y rápida de lo que se esperaba
- Ha afectado a todos los sectores destinatarios de tubos
- Entorno competitivo más duro se refleja en precios
- Visibilidad limitada
- Fabricantes han activado planes de contingencia
- Fuerte caída en resultados de las compañías
- Mayor capacidad de resistencia en Cías financieramente sanas



Objetivo: Minimizar el impacto

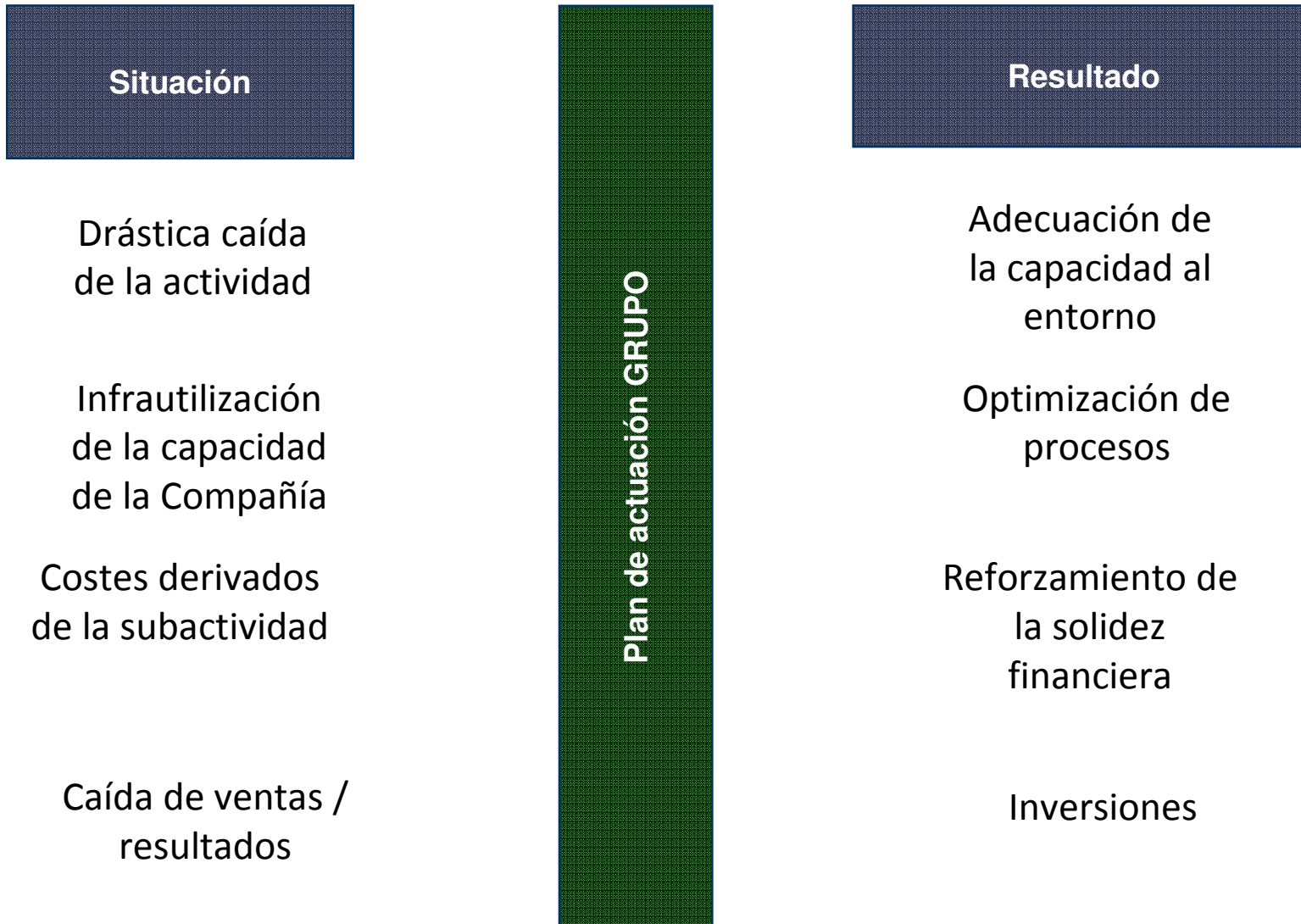


- Reforzar la Actividad Comercial
- Ajustar la Capacidad Productiva
- Reducir los Costes de Producción y Gastos
 - Gestionar el Capital Circulante
- Mantener al Equipo Humano motivado y unido
 - No reparto de dividendos



Resultado: Mantenimiento en Beneficios y reforzamiento solidez financiera

Respuesta de Tubos Reunidos a la situación





Objetivo: Salir reforzados y potenciar el futuro

Desarrollo en paralelo al P. Actuación y por fases

- Diagnóstico sobre escenario futuro ✓
- Fijación de las directrices de negocio ✓
- Planes de actuación ✓
- Adaptación y adecuación del Grupo al nuevo entorno ✓



Recuperación en un escenario diferente

- Balance; Perspectivas futuras positivas
- Profundos cambios en la dinámica del sector
- Demanda más exigente en las nuevas inversiones
- Países emergentes como tractores del crecimiento
- Empeoramiento del entorno competitivo
 - Escenario de precios más complicado
 - Nueva oferta de 13Mn de tn en mercados de alto crecimiento y/o costes bajos.
- Movimientos de consolidación
- Ingenierías: Suministro Integral
- Calidad y servicio claves para la competitividad



Apuesta acertada por el sector energético

- Necesidades energéticas mayores que antes de la crisis
 - Nuevas plantas de generación de energía
 - Calderas de recuperación de calor
 - Recuperación y almacenaje CO2
- Reactivación de actividades extracción crudo y gas
 - Convencional y no convencional
- Nuevas energías presentan oportunidades
 - Termo-solar
 - Biomasa
 - Eólica off-shore
- Confirmación resurgimiento energía Nuclear



Objetivo: Enfoque modelo de negocio para desarrollo Planes estratégicos

- Base de partida —————> historial de actuaciones de éxito
- Apuesta por productos más adecuados a las nuevas exigencias
 - *Basados en:*
 - La especialización
 - La cualificación
 - El servicio
 - La competitividad
 - *Soportados por:*
 - Objetivos de INNOVACIÓN

Planes de actuación: A nivel Grupo (II)

- **Organización Comercial**

- Instrumento básico
- Con alcance global
- Optimizar respuesta a cambios en áreas geográficas o clientes
 - Tecnificación
 - Reforzamiento posicionamiento en áreas clave
- Mercado nacional: Búsqueda de incremento de cuota en productos especiales

- **Innovación**

- Creación de dirección específica
 - 30 personas dedicadas al área
- Aportación de ideas de las distintas compañías
 - 32 proyectos en curso
 - Enfoque en producto / procesos / mercados
- Inversiones dirigidas a este concepto
 - + 60 Mn EUR de inversión aprobados

- **Relaciones laborales**

- Adecuación al nuevo escenario



- Definición de tamaño más adecuado
 - 🌐 Volumen
 - 🌐 Máximo grado de especialización
- Evolución a productos de mayor valor añadido
 - 🌐 Gama de longitudes
 - 🌐 Aceros de media / alta aleación
- Nuevos mercados
 - 🌐 Generación de energía termosolar
 - 🌐 Calderas de ciclo combinado con generadores HRSG
- Liderazgo
 - 🌐 Por calidad
 - 🌐 Por servicio



- Reforzamiento del modelo de negocio
 - 🌐 Tubos de alta aleación e inoxidables
 - 🌐 Grandes dimensiones
- Nuevas dimensiones
 - 🌐 Incremento de gama por encima de las 20”
- Nuevos mercados
 - 🌐 Nuclear
 - 🌐 Aplicaciones para eficiencia energética
- Diferenciación de nuestros competidores
 - 🌐 Innovación en productos
 - 🌐 Proyectos con calidades de aceros superiores






Después del proceso de reestructuración

E
n
e
j
e
c
u
c
i
ó
n




- **Definición del modelo de negocio**
 - 🌐 Adecuación del modelo de distribución a la estrategia del Grupo
 - 🌐 Intensificación en el negocio de proyectos / suministro integral
- **Excelencia en el servicio**
 - 🌐 Optimización procesos logísticos internos
 - 🌐 Fidelización del cliente
- **Orientación al cliente**
 - 🌐 Liderazgo de mercado en productos Grupo TR
 - 🌐 Proveedor de ofertas completas
- **Recursos Humanos y Tecnológicos**
 - 🌐 Sistemas de información y procesos






- Inauxa

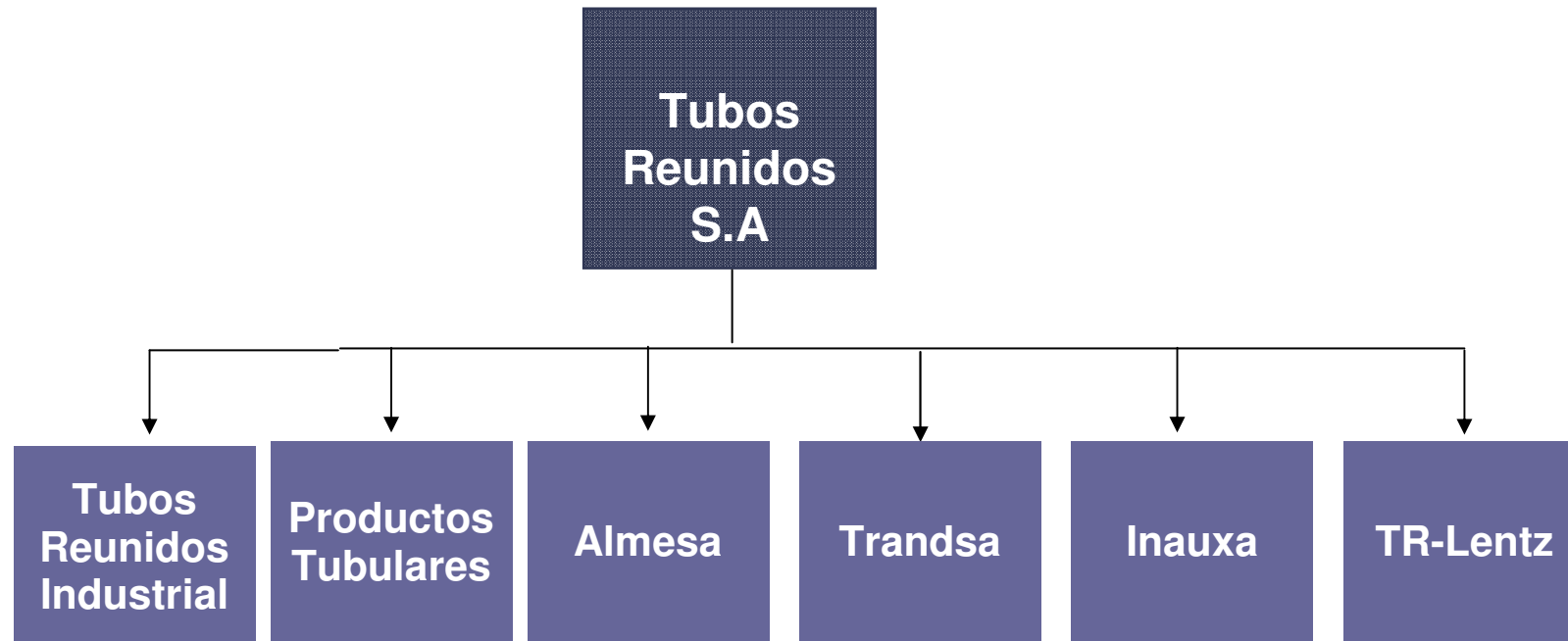
-  Desarrollo de nuevos productos (nuevos conceptos de links)
-  Expansión nuevos mercados (México)
-  Proyecto de innovación, Creación EDAI

- Trandsa

-  Migración hacia áreas de mayor valor añadido (Servicios de Ingeniería)
-  Expansión nuevos mercados (Biomasa)
-  Proyecto de innovación. Diseño propio de calderas

- TR-Lentz

-  Desarrollo de nuevos productos (horizontales, para aguas)
-  Expansión nuevos mercados (Marruecos, Argelia)
-  Proyecto de innovación. Diseño de productos para nano-tecnología



 Suma de negocios diferentes que amplia el rango de oferta

 Principios de gestión comunes: rigor, exigencia, rentabilidad y limitación de riesgos

 Apuesta decidida por la excelencia y el liderazgo en calidad y servicio al cliente



- **Oferta de alto valor añadido**

- 🌐 Productos especiales

- 🌐 Servicio

- 🌐 Calidad

- **Alcance Global**

- 🌐 Búsqueda permanente de crecimiento en clientes / áreas / mercados

- 🌐 Posicionamiento en principales áreas de crecimiento

- 🌐 Rapidez y flexibilidad de adaptación a cambios en el escenario

- **Innovación**

- 🌐 Con el objetivo de ganar competitividad

- 🌐 Estar siempre en la vanguardia

- 🌐 Plan de inversiones enfocado aquí

- **Creación de valor para el accionista**

La diferenciación como garantía de futuro



- **Mejoría de la situación macroeconómica**
 - 🌐 Recuperación en marcha en principales áreas
 - 🌐 China sigue liderando tasa de crecimiento
- **Incremento de la demanda en nuestro sector**
 - 🌐 Estados Unidos, principal impulsor
 - 🌐 Signos de mejora en Europa
 - 🌐 Proceso de reducción de inventarios
 - 🌐 Medidas a favor de la libre competencia en Europa, EEUU, India...
- **Incremento precio de las materias primas**
 - 🌐 Inflación de costes / precios de producto
 - 🌐 Señal de reactivación del sector
- **Resultados positivos en el Primer Trimestre**
 - 🌐 Sigue tendencia recuperación
 - 🌐 Mantenimiento de solidez financiera

Evolución Bursátil



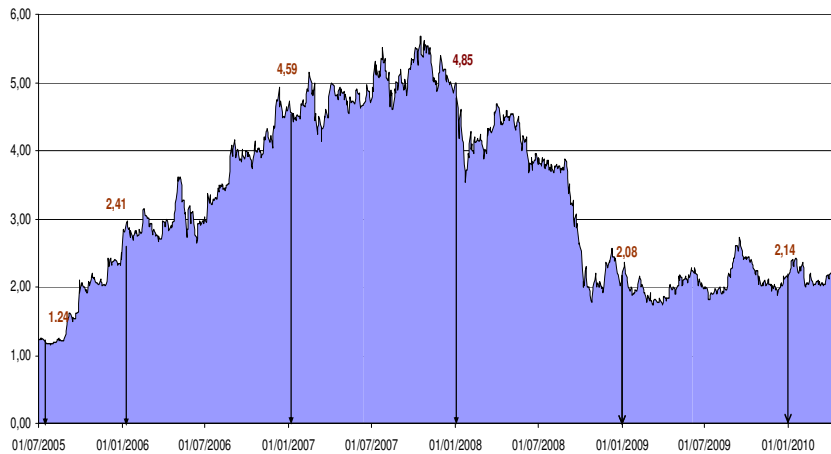
Evolución bursátil



Evolución TR Jul05 – Abril10

Cotización acción

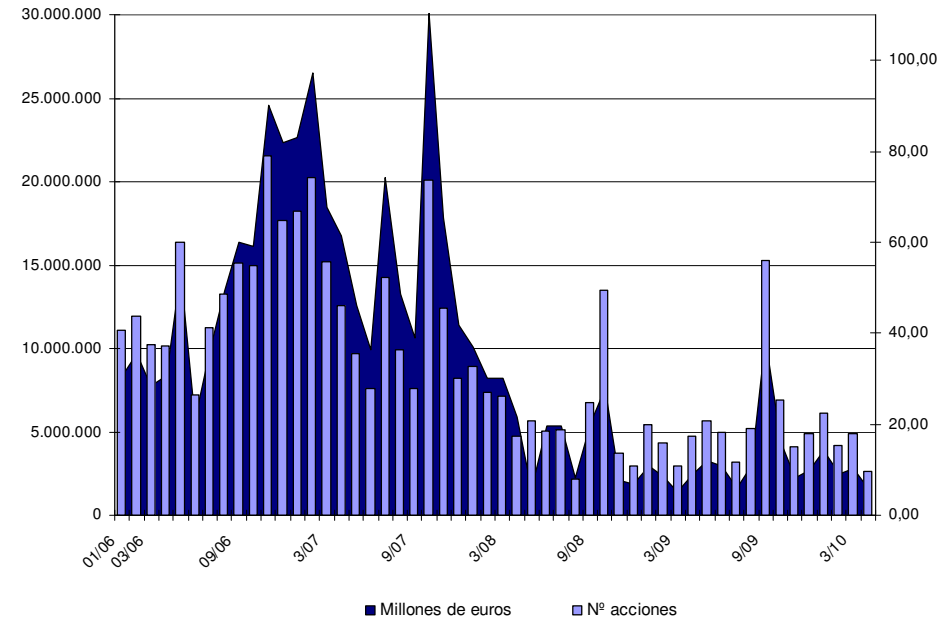
Euros por acción



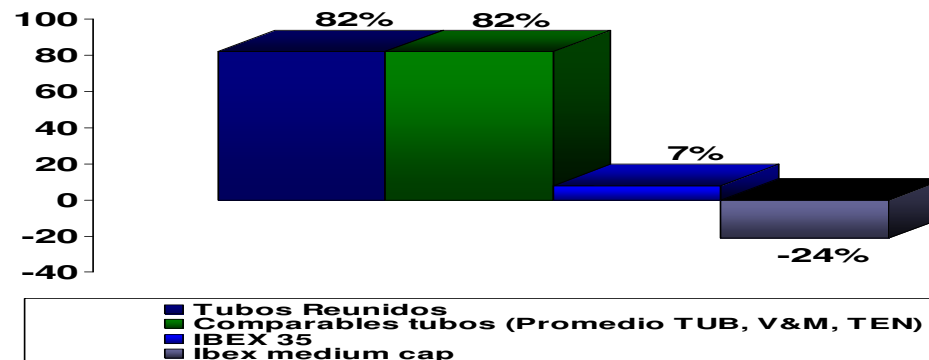
Contratación

Nº acciones

millones de euros



% variación de la cotización de TR vs índices de referencia y comparables





- ✓ ***Incremento del 50% en la cobertura de analistas***
- ✓ ***Consenso positivo en Tubos Reunidos***
- ✓ ***Contactos con más de 50 inversores institucionales***
- ✓ ***Atención continuada a accionistas minoristas***
- ✓ ***Ronda de contactos con medios especializados***
- ✓ ***Elaboración de Presentación corporativa***
- ✓ ***Contrato de liquidez con Norbolsa.***

Gobierno Corporativo





JUNTA GENERAL DE **ACCIONISTAS**

- 1.- DERECHO DE ASISTENCIA DE TODOS LOS ACCIONISTAS (1 acción)
- 2.- CADA ACCION UN VOTO
- 3.- VOTO A DISTANCIA
- 4.- ACUERDOS POR MAYORIAS
- 5.- NO HAY QUORUM NI MAYORIAS REFORZADAS



CONSEJO DE **ADMINISTRACION**

1.- COMISIONES DE SUPERVISION:

A) AUDITORIA

B) NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES

2.- COMISION DELEGADA REFLEJO DEL CONSEJO:

- EXTERNOS DOMINICALES E INDEPENDIENTES Y EJECUTIVO

3.- INCORPORACION DE CONSEJEROS INDEPENDIENTES: 3 DE 11 (27%)

4.- PROPUESTA DE VACANTE PARA OTRO

Propuesta de acuerdos



Relación de propuestas de acuerdos



PRIMERO.- APROBAR LAS CUENTAS ANUALES (INDIVIDUALES Y CONSOLIDADAS) DEL EJERCICIO 2009 Y LA GESTION SOCIAL DEL CONSEJO DE ADMINISTRACION

SEGUNDO.- APLICAR EL RESULTADO DEL EJERCICIO 2009 DE TUBOS REUNIDOS, S.A. POR IMPORTE DE 7.177.090,29 EUROS A LA RESERVA VOLUNTARIA

TERCERO.-

3.1. RATIFICAR EL NOMBRAMIENTO POR COOPTACION DE D. LUIS MAÑAS ANTON (CONSEJERO INDEPENDIENTE).

3.2. RENOVAR EL NOMBRAMIENTO DE D. ENRIQUE PORTOCARRERO ZORRILLA LEQUERICA (CONSEJERO DOMINICAL).

3.3. APROBAR UN PUESTO VACANTE EN EL CONSEJO PARA QUE SEA OCUPADO POR UN EXTERNO.

ACEPTACIONES DE LOS NOMBRAMIENTOS

CUARTO.- REELEGIR COMO AUDITOR DE CUENTAS POR UN AÑO A PRICEWATERHOUSECOOPERS

QUINTO.- AUTORIZAR LA ADQUISICION DE ACCIONES PROPIAS (18 MESES)

SEXTO.- FACULTADES Y APODERAMIENTOS EN RELACION CON LOS ACUERDOS ANTERIORES



TUBOS REUNIDOS