



**GRUPO  
TUBOS  
REUNIDOS**

Special Products & Integral Services Worldwide

**Junta  
General  
Accionistas**

Mayo 2015

1. Resultados 2014 y Primer Trimestre 2015
2. Entorno Sectorial y Perspectivas
3. Prioridades 2015 – 2017
4. Propuesta de Dividendos
5. Evolución Bursátil
6. Propuesta de Acuerdos

**Junta General Accionistas**  
Mayo 2015



1.  
Resultados 2014  
y Primer  
Trimestre 2015

- **Importante avance en los objetivos de nuestro plan estratégico 2014-2017:**
  - ✦ Más valor añadido
  - ✦ Más servicio
  - ✦ Más competitivid
  - ✦ Mayor presencia global
- **En un contexto de mercado desigual por zonas geográficas, y de alta competencia**

- **Año de significativos progresos** en la implementación de la gestión industrial y comercial del nuevo mix de productos de mayor valor tecnológico
- **Nuevo impulso en la política de control de costes**, excelencia operativa y aseguramiento de una sólida posición financiera
- **Firma de nuestra alianza global** con Marubeni – Itochu Steel Inc. y JFE Steel Corporation

**Salto tecnológico y positiva penetración comercial de los nuevos productos en un entorno de alta competencia**

# 1. Objetivo estratégico: Más valor añadido

1. RESULTADOS 2014 Y  
PRIMER TRIMESTRE 2015

## OCTG PREMIUM

## Conducciones Especiales

## Tubo de Gran Diámetro Especial

## Tubo de Acero Inoxidable

## Calderas y Hornos en Altas Aleaciones

### Petróleo y gas

### Generación energía y petroquímica

- Aceros propios en altas aleaciones - desgasificado
- Grados especiales propietarios
- Tratamiento térmico: Temple y Revenido

- Conducciones offshore
- Sour Service
- Tratamiento térmico

- Consolidada gama gran diámetro
- Nuevos aceros

- Duplex
- CRAs

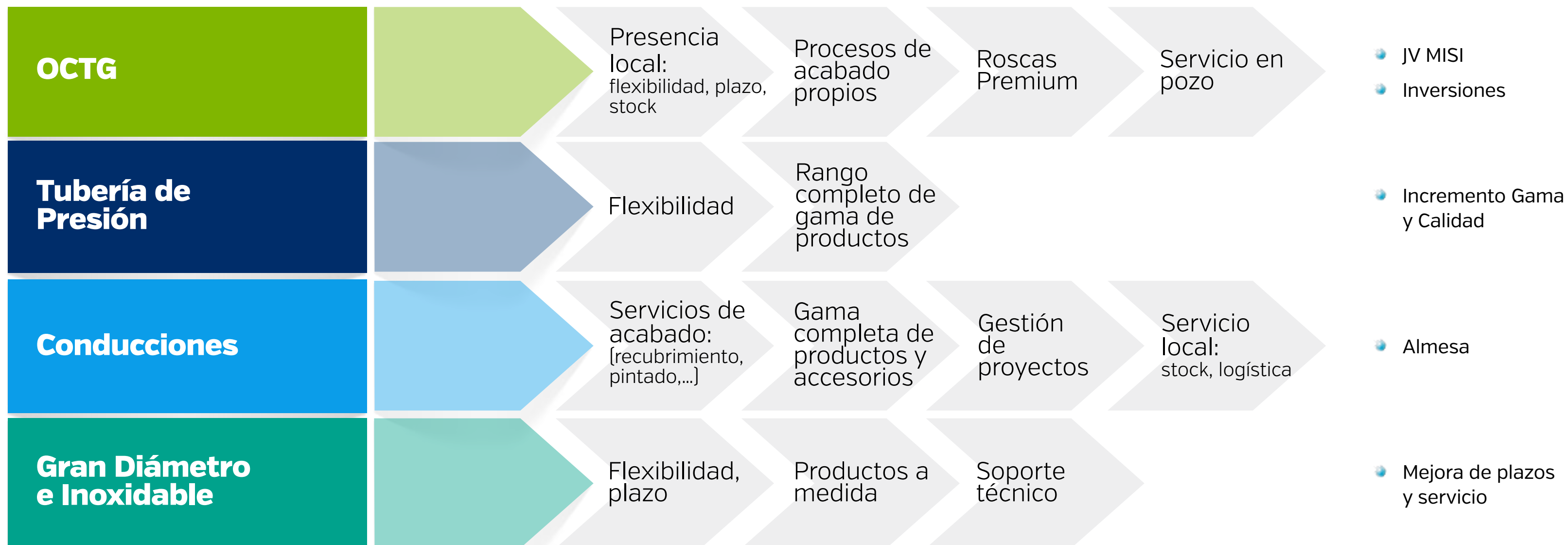
- Ampliación de gama dimensional
- Incorporación de aleaciones superiores

**2014: Principales inversiones en nuevos productos ya realizadas**  
**Cartera objetivo ya desarrollada e industrializada**

## 2. Objetivo estratégico: Soluciones de Servicio

### Producto + Servicio : Soluciones Integrales

2014



**2014: Integración en la cadena de valor hacia el cliente**

### 3. Objetivo estratégico: Progreso en Competitividad

#### 3. RESULTADOS 2014 Y PRIMER TRIMESTRE 2015

#### **Ahorro de costes por innovación en aceros:**

- ✦ Aceros especiales fabricación propia.

#### **Mejoras de productividad:**

- ✦ Nuevos procesos: consolidación progresiva de resultados en mejoras de eficiencia de las nuevas inversiones realizadas en 2012-2014.

- ✦ Proyectos de mejora de productividad y plazos de entrega con buenos resultados en ambas plantas.

#### **Implantación de planes de mejora de calidad, plazos y servicio:**

- ✦ Adecuación de procesos al nuevo mix de productos – progreso en la curva de aprendizaje con resultados desde finales de 2014.

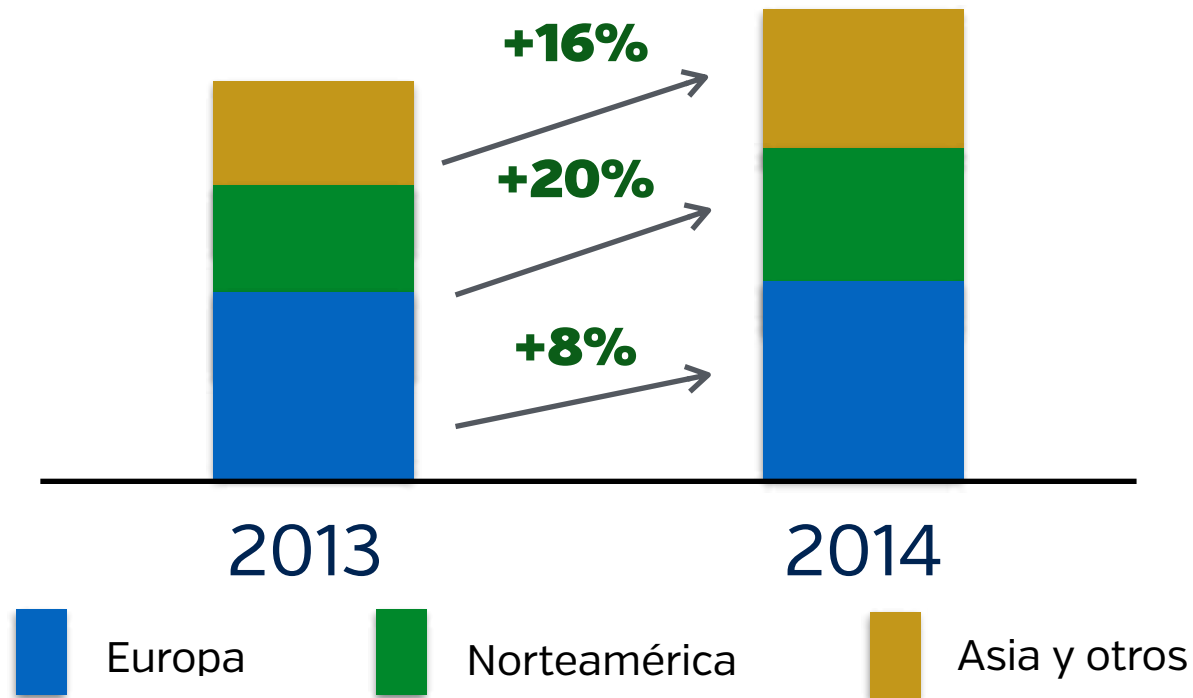
#### **Estricto control de costes y optimización.**

**2014: Mejoras de competitividad a través de la innovación y la excelencia operativa**

## 4. Objetivo estratégico: Mayor presencia Global

### 3. RESULTADOS 2014 Y PRIMER TRIMESTRE 2015

**Ventas TSS,  
% crecimiento**



2013

2014

**USA** 30%

% s. ventas

**32%**

- Crecimiento por encima del mercado
- Nuevos productos OCTG
- Mejora de competitividad
- Refuerzo equipo comercial
- Nuevos clientes

**Europa** 45%

% s. ventas

**42%**

- Nuevos productos en conducciones (Q+T) y mejoras de calidad y competitividad en tubería aleada

**Oriente Medio,**

25%

**26%**

**Oriente Lejano,**

**y Otros**

% s. ventas

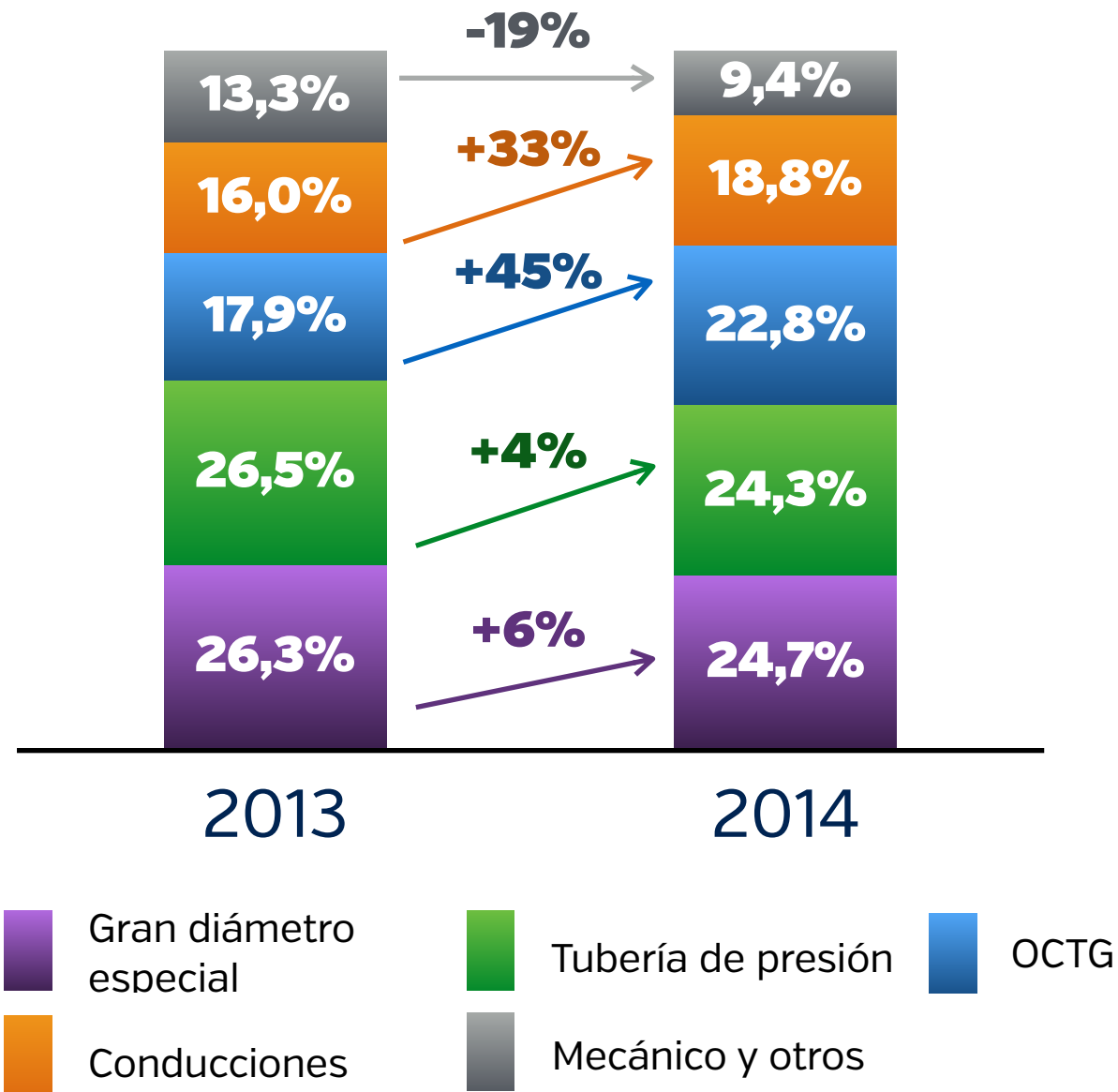
- Mayor oferta de conducciones Q+T y subsea
- Proyectos tubería gran diámetro especial y aleados (Corea y China)
- Apoyo Almesa en nuevos mercados para conducciones: África y Oriente Medio
- Nuevas delegaciones en Méjico y Malasia y consolidación oficina en Dubai

**2014: Incremento de ventas en todas las zonas geográficas.  
Expansión de la Red Comercial, nuevas homologaciones**



# Evolución ingresos por productos

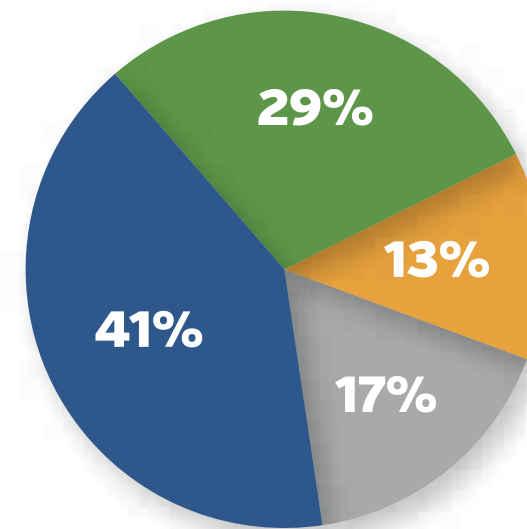
% ventas,  
Mill. Eur



- Crecimiento en todos los segmentos objetivo
- Mejora del mix de producto:  
65% especial vs. 64% en 2013  
83% energía vs. 81% en 2013

## Por sector

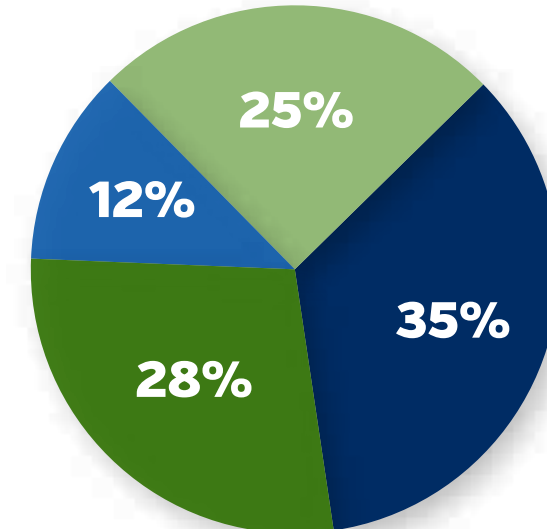
Sector Energético:  
**83%** de las ventas



- Petróleo y gas
- Generación de Energía
- Petroquímica
- Industria y Otros

## Especialización

Tubo Especial:  
**65%** de las ventas



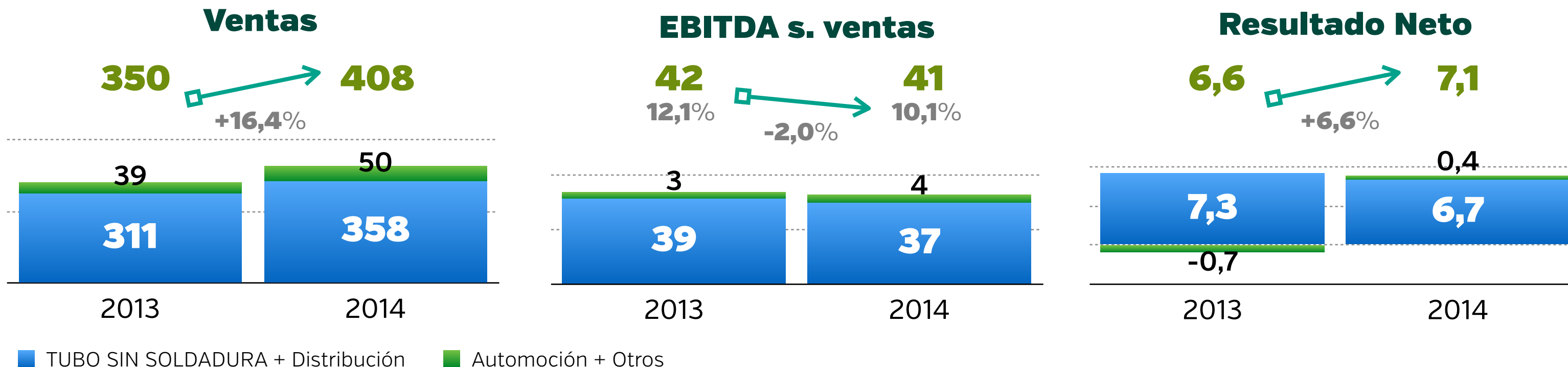
- Calderas y Hornos y conducciones especial
- OCTG especial
- Gran diámetro especial e inoxidable
- Estándar

**2014: Incremento de ventas en segmentos objetivo**

# Grupo Consolidado: Resultados 2014 [Millones €]

Junta General Accionistas Mayo 2015

1. RESULTADOS 2014 Y  
PRIMER TRIMESTRE 2015



El negocio principal del Grupo de fabricación y distribución de tubos sin soldadura supone un 88% de las ventas y un 89% del EBITDA consolidado

## Incidencia en el margen de:

- Entorno competitivo
- Proceso de aprendizaje de nuevos procesos productivos y mix de productos

|                              | 2012 | 2013 | 2014 |
|------------------------------|------|------|------|
| <b>Inversiones</b>           | 41   | 42   | 27   |
| Tubos de acero sin soldadura | 35   | 39   | 23   |
| <b>Amortización</b>          | 27   | 25   | 26   |

✓ **65% del plan de inversiones 2012-2016 de 150 Millones de euros ya realizado**

## 2014:

- ✦ Puesta en marcha y desarrollo de los procesos productivos propios tras las inversiones de 2012 y 2013
- ✦ Industrialización de cartera de productos de alto valor añadido objetivo
- ✦ Adaptación del conjunto de las instalaciones a los nuevos aceros propios, gamas dimensionales, procesos y productos
- ✦ Instalaciones adicionales de acabado e inspección de productos de alto valor añadido

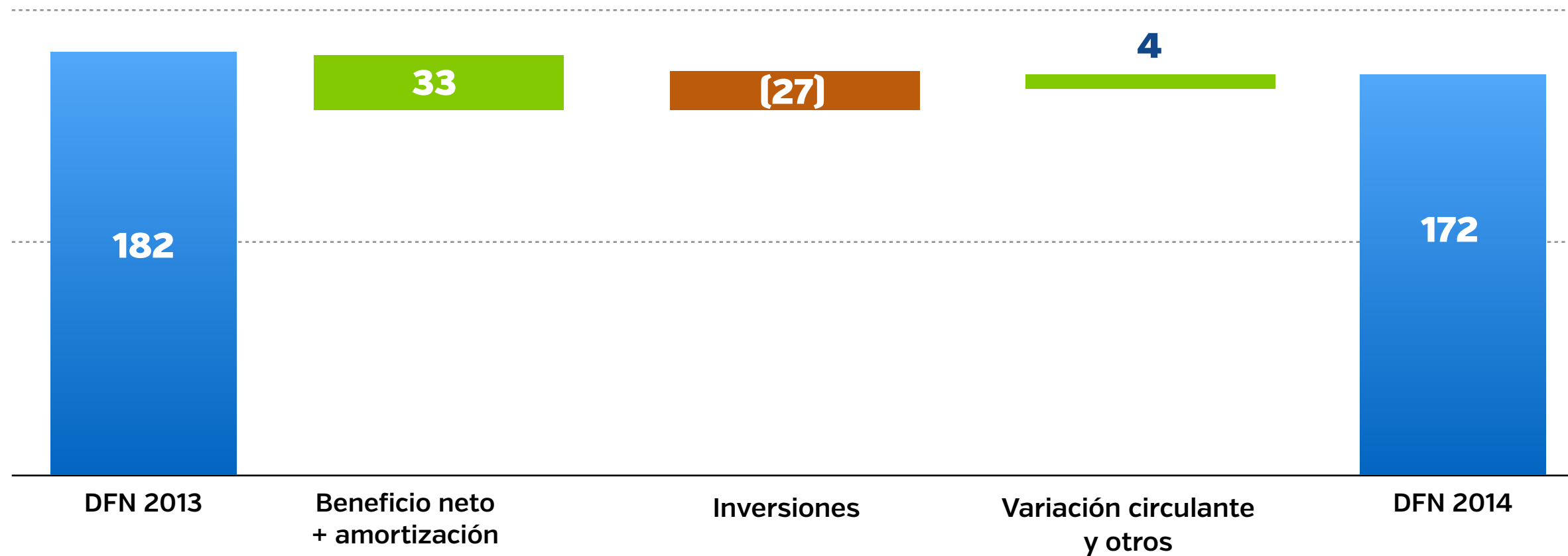
# Grupo Consolidado: Endeudamiento 2014 (Millones €)

Junta General Accionistas Mayo 2015

1. RESULTADOS 2014 Y  
PRIMER TRIMESTRE 2015

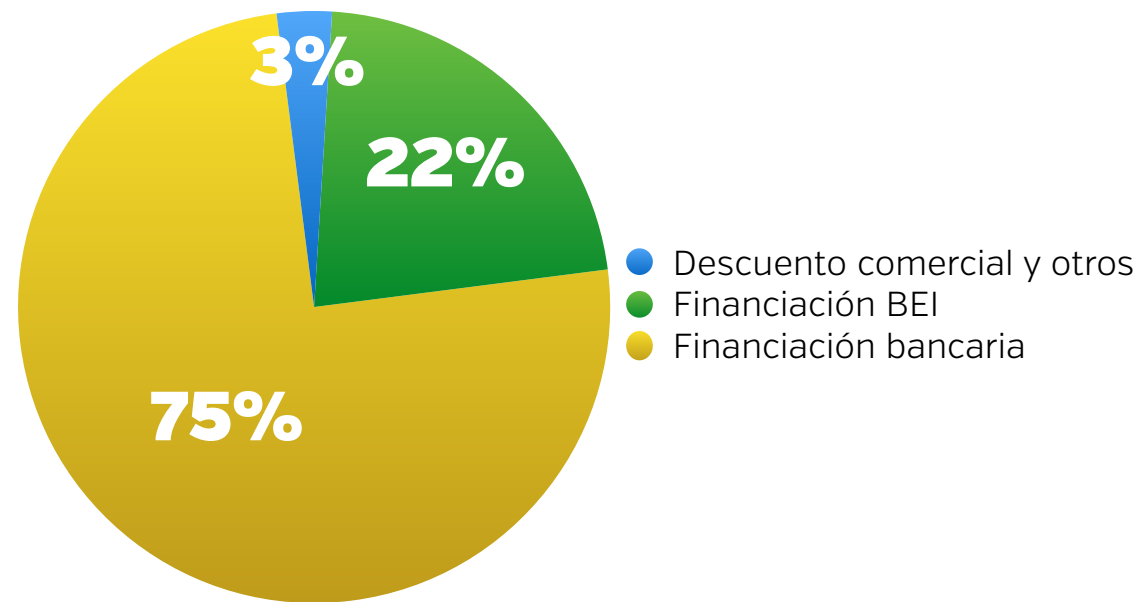


## Deuda Financiera Neta

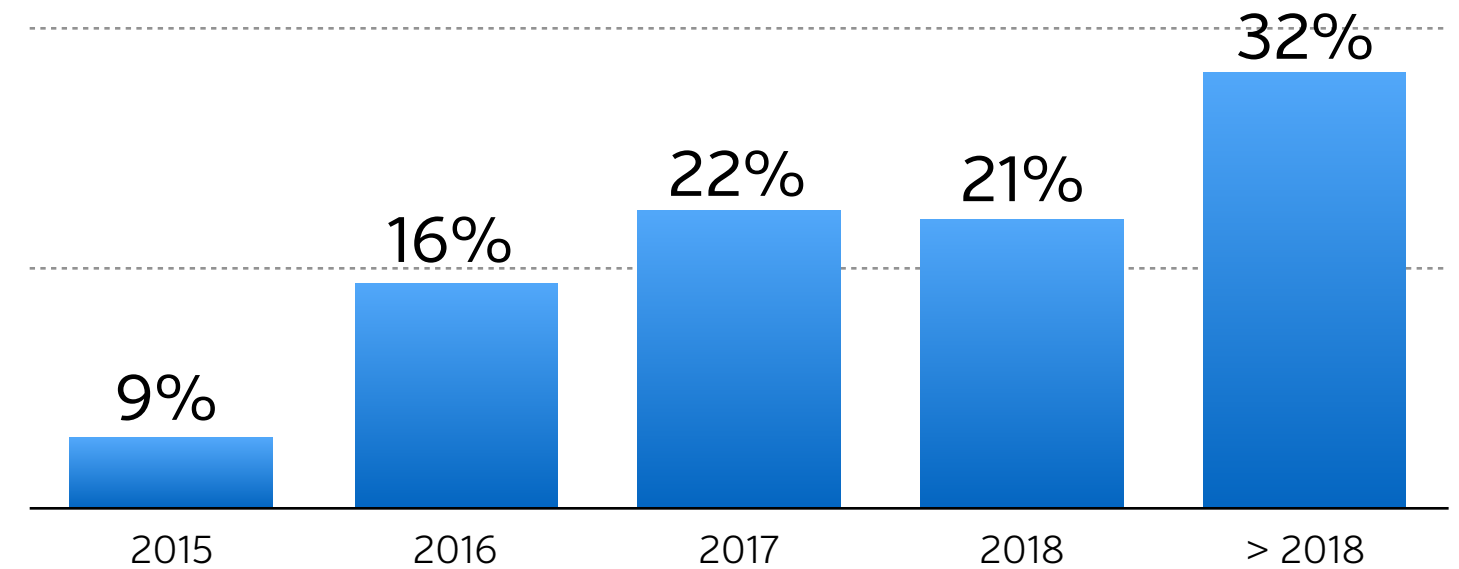


- Reducción de la Deuda Financiera Neta en 10 millones de euros
- Mejoras en la gestión del circulante

## Estructura Financiera, Deuda Bruta 31/03/2015



## Perfil de vencimientos, Deuda Bruta Evolución perfil de vencimientos, Mill. euros



- Estructura de Financiación sólida a largo plazo
- El contexto de mercado ha permitido una optimización de las condiciones de la financiación del Grupo (finalizada en marzo 2015):
  - ✦ Reducción del coste financiero
  - ✦ Alargamiento de los vencimientos

**Estructura de deuda sólida a largo plazo y mejora de las condiciones de la financiación**

- En 2014 se ha formalizado el acuerdo estratégico con Marubeni – Itochu Steel Corporation y JFE para el negocio de OCTG Premium a nivel global
- Complementariedad de las capacidades tecnológicas del producto de TR con las capacidades comerciales de Marubeni y las roscas Premium de JFE: Intereses alineados a largo plazo

## La alianza permite a TR

- Reforzar el alcance comercial y garantizar la penetración de los nuevos productos OCTG
- Incrementar exposición a mercados emergentes
- Integración en la cadena de valor para ofrecer soluciones de servicio globales a los clientes: capacidades de acabado propias, roscado Premium y servicios en campo



# Grupo Consolidado: Resultados Primer Trimestre 2015

Hechos Destacados

Junta General Accionistas Mayo 2015

3. RESULTADOS 2014 Y  
PRIMER TRIMESTRE 2015



- **Mantenimiento del ritmo positivo de ventas en 1T 2015**
- **Nivel de entradas de pedidos marcado** por la significativa disminución de actividad de perforación de petróleo y gas en Norteamérica
- **Adecuación del ritmo de producción** a la actividad del mercado
- **Positivos progresos en las medidas de optimización** de procesos, calidad, servicio y competitividad
- **Profundización en la mejora de gestión del capital circulante** y del coste financiero
- **Inicio de las inversiones en la nueva planta** de roscado de la Joint Venture con Marubeni - Itochu Steel Corporation

# Grupo Consolidado: Resultados Primer Trimestre 2015 [Millones €]

Junta General Accionistas Mayo 2015

3. RESULTADOS 2014 Y  
PRIMER TRIMESTRE 2015



|                        | 1T 2014 | 1T 2015 | 1T 2015 / 1T 2014 |
|------------------------|---------|---------|-------------------|
| <b>Ventas</b>          | 98,3    | 102,6   | +4%               |
| <b>EBITDA</b>          | 12,6    | 11,1    | -12%              |
| <b>EBITDA / Ventas</b> | 12,8%   | 10,8%   |                   |
| <b>Beneficio Neto</b>  | 2,3     | 1,7     | -26%              |

**Resultados inicialmente afectados por la caída del  
precio del petróleo**



- ❁ **Impacto negativo del precio del petróleo en el sector:** conlleva, a corto plazo, mayores dificultades para mantener el ritmo positivo que veníamos obteniendo, especialmente en el mercado USA.
- ❁ **Factores de mercado mitigantes:**
  - ❁ Fortalecimiento de USD frente al euro.
  - ❁ Vigencia de medidas antidumping en USA.
  - ❁ Mantenimiento de la actividad en otros segmentos de producto y mercados geográficos.
- ❁ **Gestión en Tubos Reunidos en el corto plazo.**
  - ❁ Flexibilidad operativa.
- ❁ **Exposición geográfica y de negocios diversificada.**
- ❁ **Mejor cartera de productos, servicio y competitividad.**
- ❁ **Nuevos socios estratégicos:** Marubeni – Itochu Steel Corporation y JFE.
- ❁ **Oportunidades de mejoras de productividad - consolidación de nuevos procesos.**
- ❁ **Optimización del circulante y reducción del endeudamiento.**
- ❁ **Ejecución del plan de desarrollo corporativo definido y mantenimiento de las bases y objetivos del plan estratégico 2014 - 2017.**

**Adaptación de la gestión al entorno de mercado en el corto plazo + mantenimiento y ejecución del plan estratégico**

**Junta General Accionistas**  
Mayo 2015



## 2. Entorno Sectorial y Perspectivas

 **En la elaboración del Plan Estratégico 2014 – 2017 analizamos las tendencias del sector y nuestras oportunidades:**

- ✦ Expectativas de crecimiento sostenido de la demanda de tubería a nivel global
- ✦ Apoyada por los planes de fuertes inversiones en infraestructuras energéticas
- ✦ En mayor medida en productos Premium de altas especificaciones técnicas, requeridas en:
  - 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

**Oportunidades atractivas en el sector**

# Crecimiento de la demanda

**Crecimiento  
anual acumulado**

**Tubería OCTG  
Premium**  
[2012-2018][TMs]

**8%**

**Plantas  
Nucleares**  
[2012-2020]  
[GWH instalados]

**6%**

**Plantas  
Generación  
Energ. Térmica**  
[2012-2020]  
[GWh instalados]

**4%**

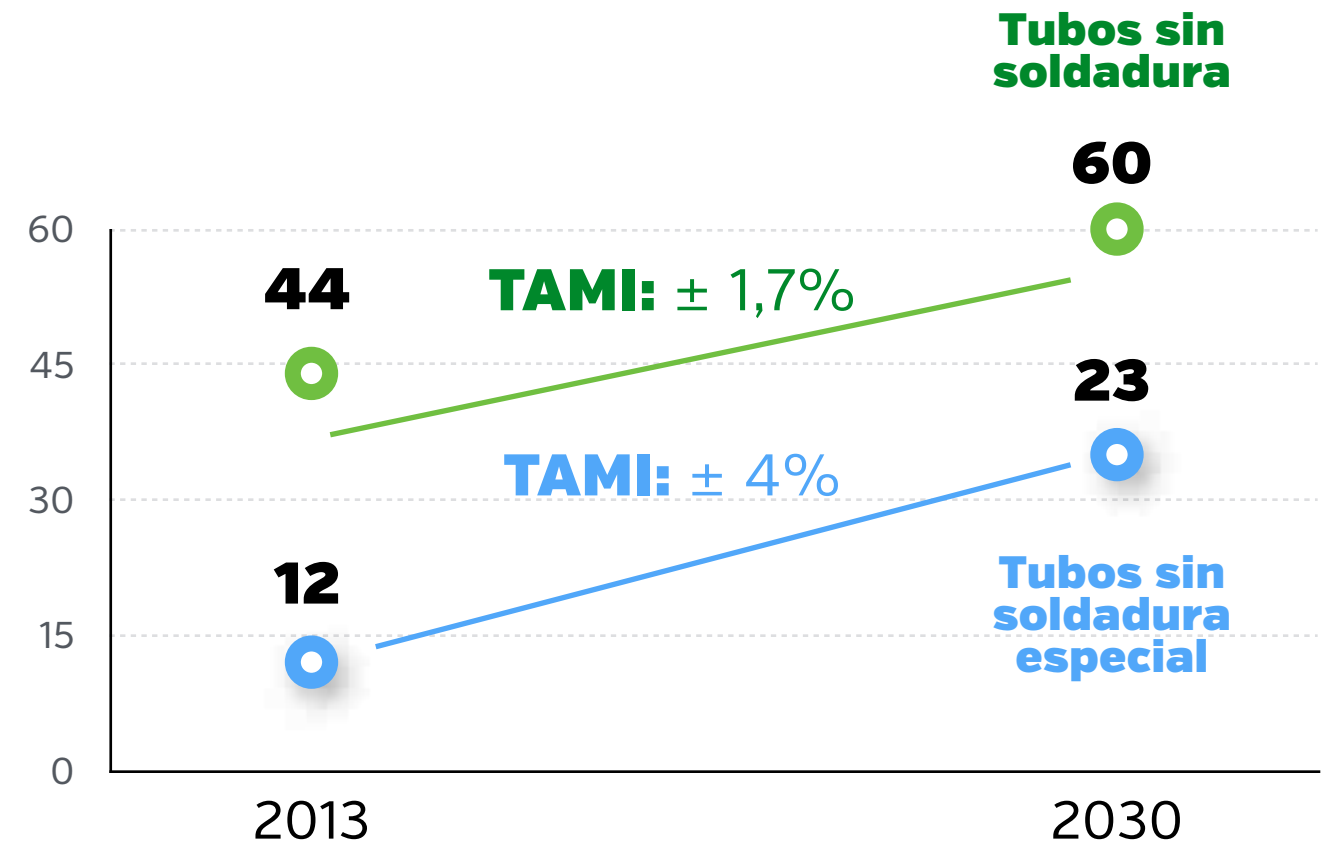
**Petroquímica**  
[2011-2018]  
[TMs]

**5%**

**Alta demanda de  
tubería de mayor  
valor tecnológico**

**Demanda de tubería sin soldadura**

Mll. de TM.



Fuente: US EIA, : The Metal Bulletin Research. The Five Year Outlook for the Global OCTG Industry, 2013, Broker Share

Fuente: SBB [Steel Business Briefing]. Compañías del sector.

**Mayor crecimiento esperado en tubería especial**

# Nuestra Respuesta a las oportunidades

## Plan Estratégico 2014-2017

### OBJETIVOS

**Premium**

**Servicio**

**Competitividad**

**Global**

### CUALITATIVOS

**Incrementar nuestra especialización  
Productos Premium**

**Mejorar el servicio al cliente con soluciones  
integrales, gama completa y servicio local**

**Incrementar nuestra competitividad  
estructural en procesos productivos y  
operativos**

**Mayor presencia geográfica comercial y  
productiva en mercados de crecimiento:**

- Norteamérica, Asia y Otros (Latinoamérica, Oriente Medio, África)

### CUANTITATIVOS

2013-2017

**Ventas: X 1,7**

**EBITDA: X 2,4**

2017

**ROCE: 15%**

**DFN/EBITDA: 1,2x**

**Especialización en productos de alto valor añadido, con un  
Servicio Integral, de forma Competitiva y a nivel Global**

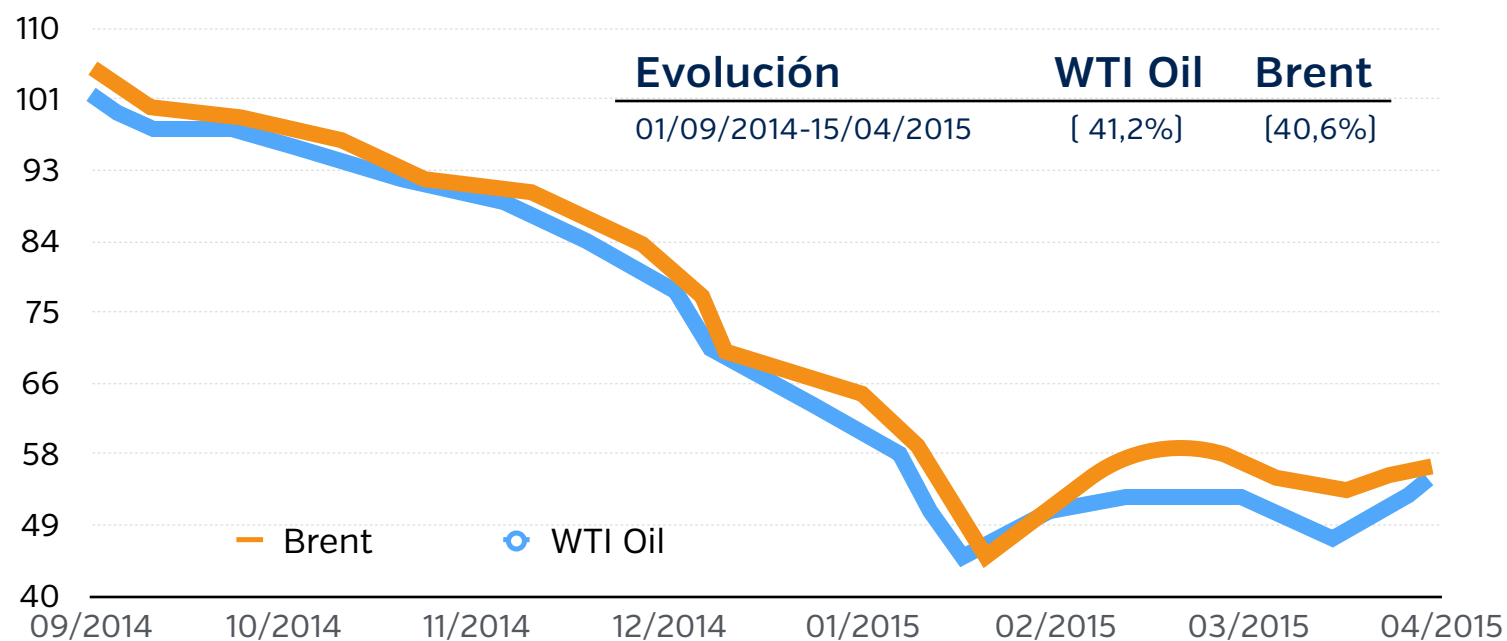
- ❁ **Las principales inversiones en nuevos productos Premium ya están realizadas**
- ❁ **Avance sustancial en la mejora del servicio al cliente:** inversiones de acabados propios, desarrollo de Almesa y acuerdo con Marubeni Itochu y JFE
- ❁ **Progresos en competitividad:** innovación y fabricación de aceros especiales propios, implantación de nuevos procesos, mejoras en plazos de entrega, calidad y servicio
- ❁ **Mayor Globalidad:** homologaciones en clientes objetivo, expansión de las capacidades comerciales, incremento de la diversificación geográfica
- ❁ **Formalización del acuerdo estratégico con Marubeni y JFE para el negocio de OCTG**

**2014: Asentando las bases del futuro**

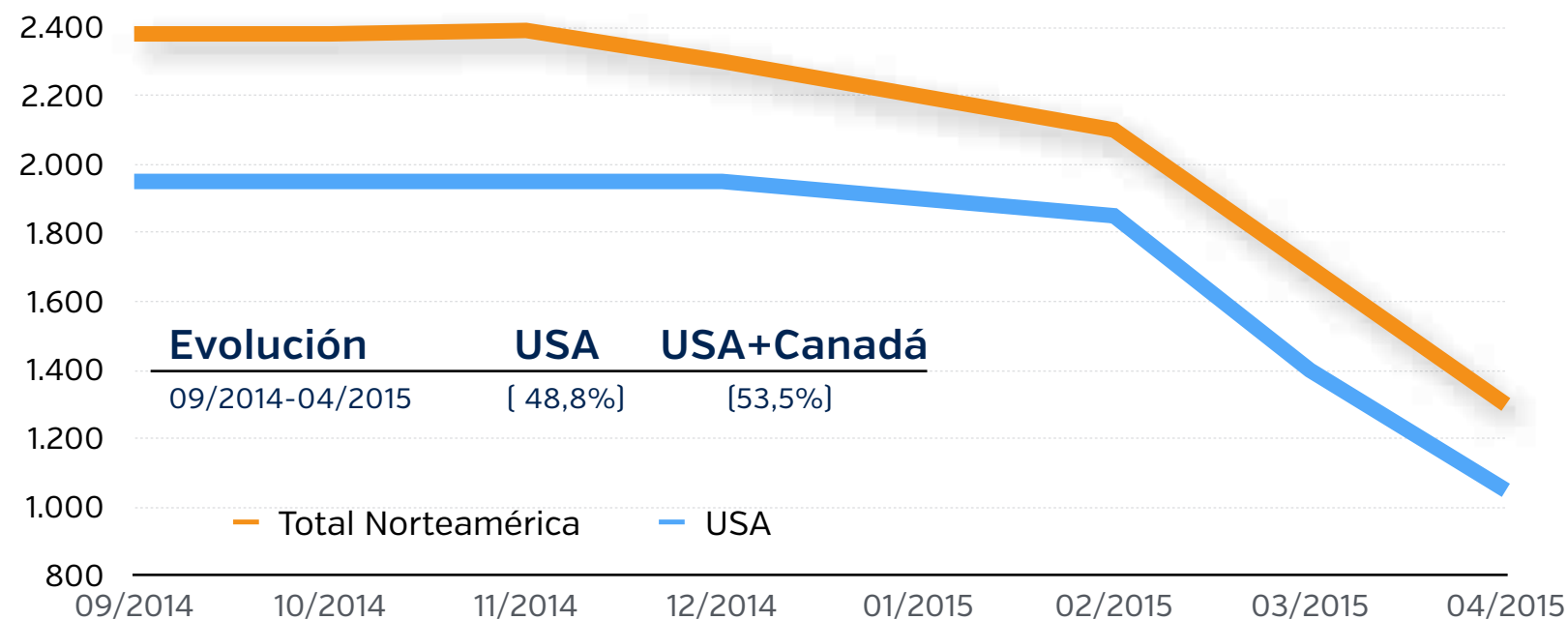
- Caída del precio del petróleo: 40% desde septiembre de 2014
- Reducción de inversiones y actividad en exploración y producción a nivel global

- Caída más pronunciada en el corto plazo en la demanda de tubería OCTG en Norteamérica: rigs activos -53% en el número de rigs activos desde septiembre de 2014
- Incremento de la competencia global como resultado de la menor demanda de OCTG

**Evolución Precio del Petróleo (USD)**



**Evolución RIGS Activos Norteamérica**



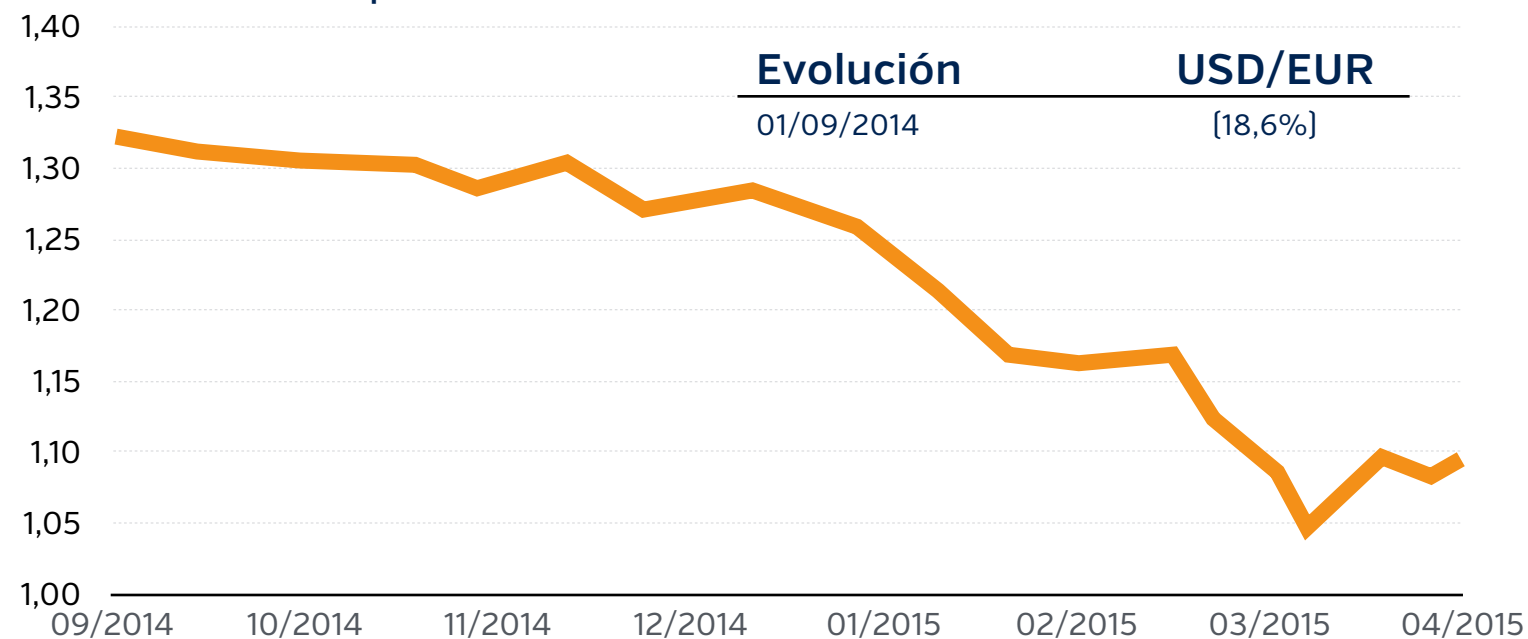
**Contexto sectorial marcado por el precio del petróleo**

- + Fortalecimiento del USD vs. Euro: 18% desde septiembre 2014 - mejora de competitividad**
- + Mantenimiento de la actividad en otros segmentos generación de energía y petroquímica y mercados geográficos**

- + Medidas antidumping en Norteamérica desde julio 2014**
- + Cancelaciones y retrasos en los proyectos de entrada de nueva capacidad en Norteamérica**

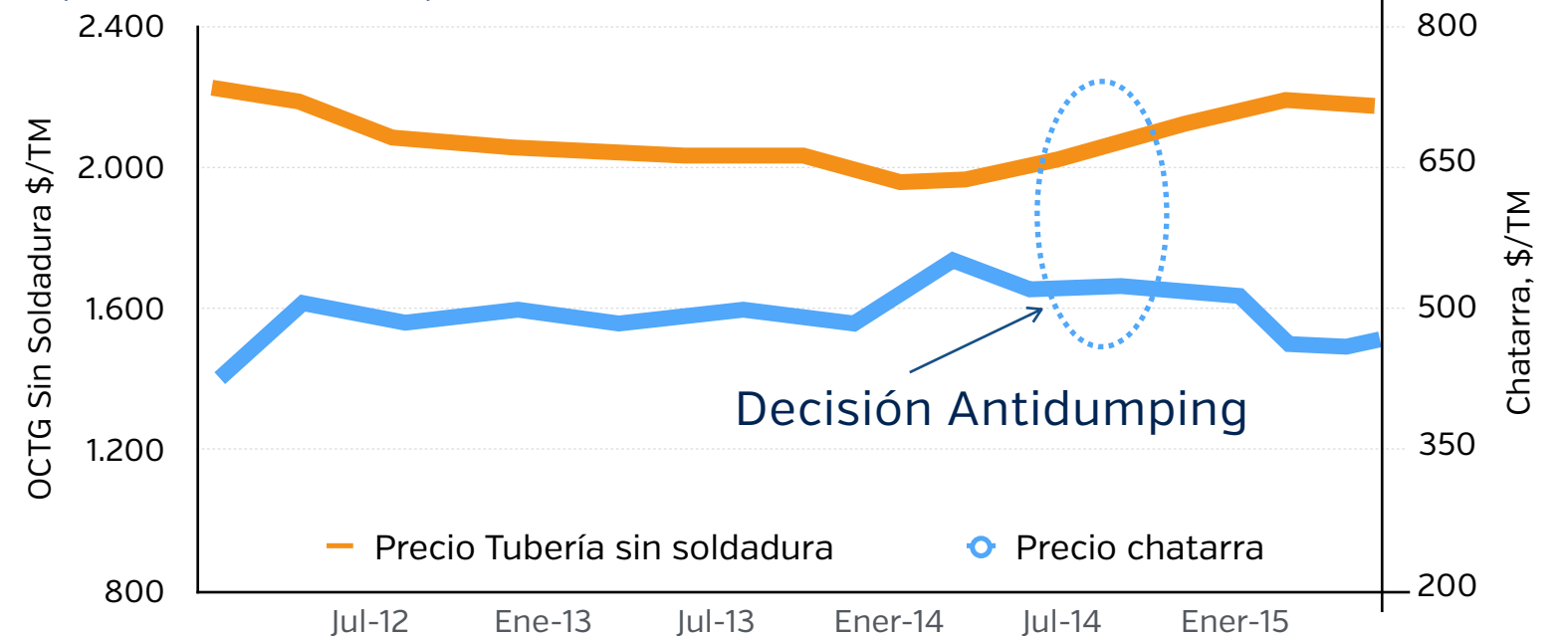
## Apreciación del USD contra el Euro

Evolución Tipo de Cambio



## Precio tubería sin soldadura OCTG vs. precio chatarra

[Media mensual]



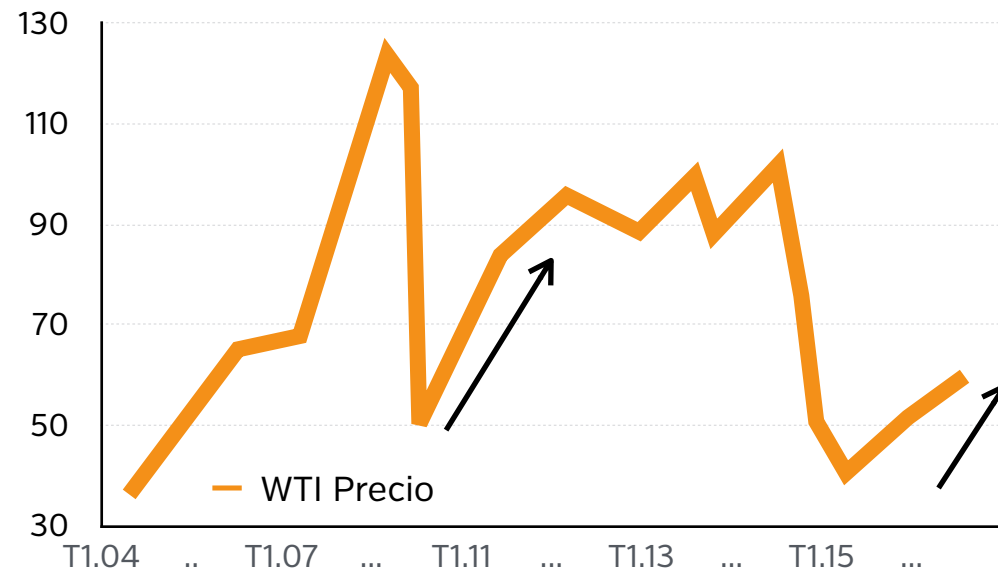
Fuente: Pipel Logics

**Con aspectos positivos que lo amortiguan**

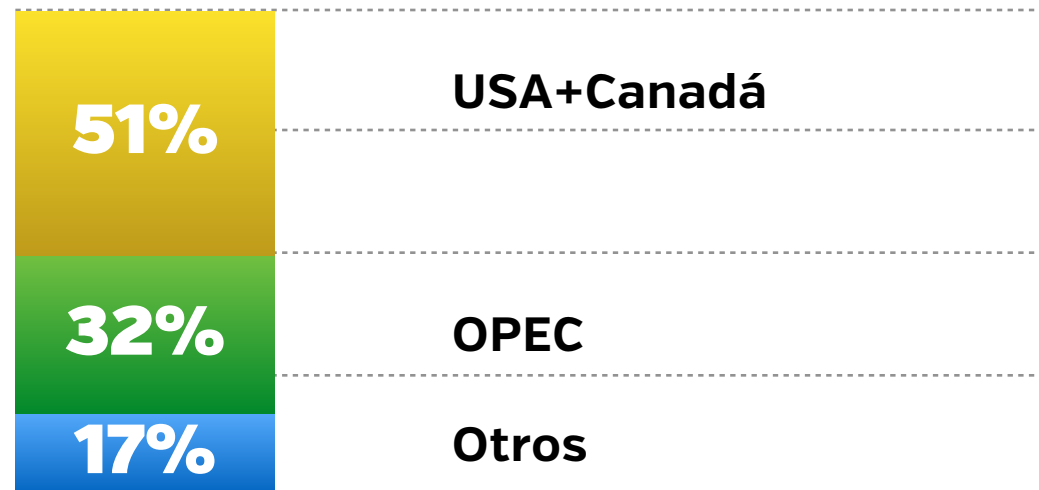


# Expectativas de recuperación







## Evolución precio del petróleo



## % del Crecimiento de la oferta de petróleo y gas 2014-2020 (barriles/día)



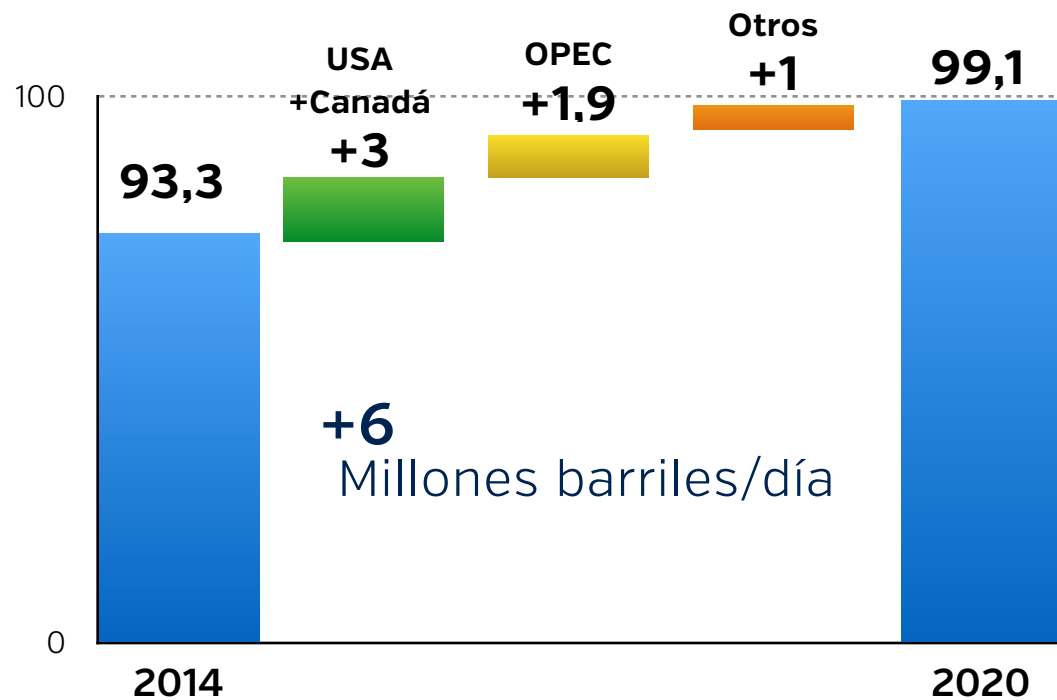
Fuente: AIE [Agencia Internacional de la Energía]  
Medium-Term Market Report 2015

- 
**Las expectativas del consenso de mercado indican una recuperación del precio del petróleo**
- 
**Las tecnologías no convencionales de exploración y producción en Norteamérica:**
  - 
 Reaccionarán con rapidez a la subida del precio del petróleo
  - 
 Tienen capacidad de mejora de eficiencias
  - 
 No solo no se quedarán fuera sino que incrementarán su cuota de mercado una vez normalizada la situación
- 
**El 51% del crecimiento de la oferta de petróleo y gas hasta 2020 procederá de Norteamérica**

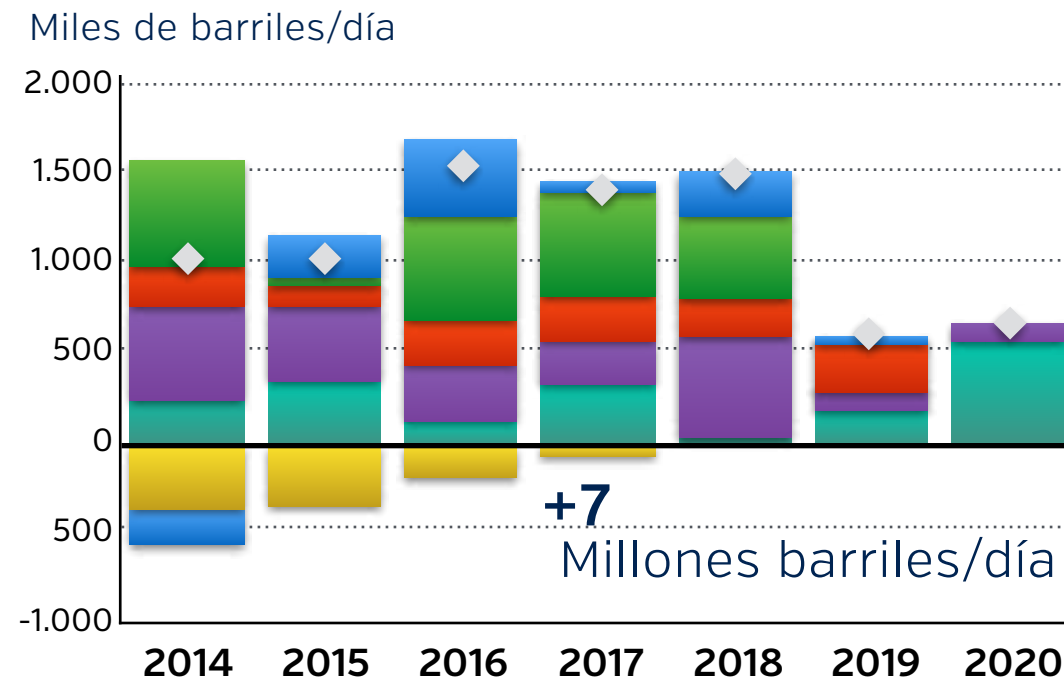
**La situación actual es coyuntural**

# Crecimiento esperado oferta de energía

### Oferta de petróleo y gas Mundial Millones barriles/día

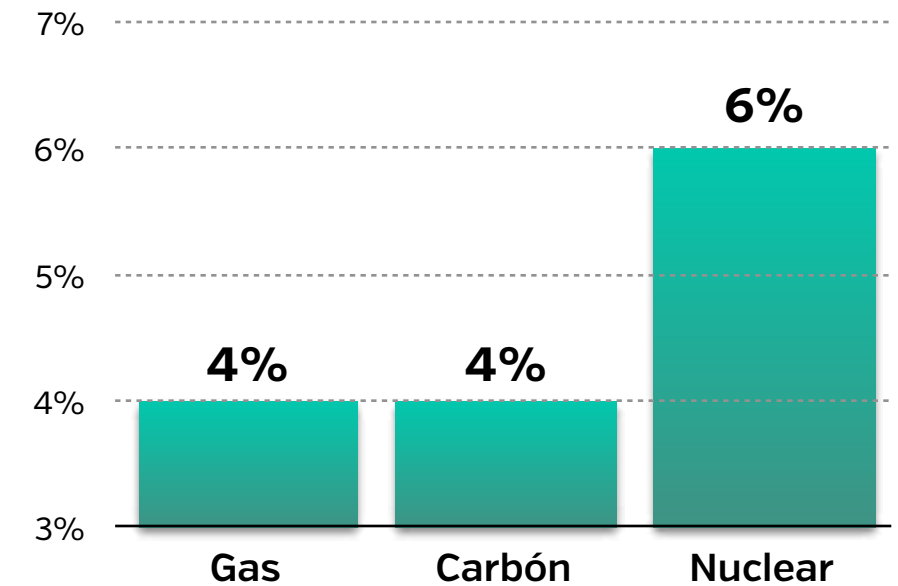


### Incremento de Capacidad de refino, 2014-2020



- OCDE América
- OCDE Asia Océania
- ASIA Otros
- Otros no OCDE
- OCDE Europa
- China
- Oriente Medio
- Total Neto

### Crecimiento capacidad instalada de generación de energía, 2012-2020



Fuente: AIE [Agencia Internacional de la Energía] World Energy Outlook, 2014

Fuente: AIE [Agencia Internacional de la Energía] Medium-Term Market Report February 2015

**Los fundamentales de crecimiento se mantienen atractivos en el medio plazo**

- **Gestión de la compañía en el corto plazo adaptada al escenario actual del mercado**
- **Mantenimiento de las bases y objetivos de nuestro plan estratégico 2014-2017:**

Hacia un Nuevo  
Tubos Reunidos

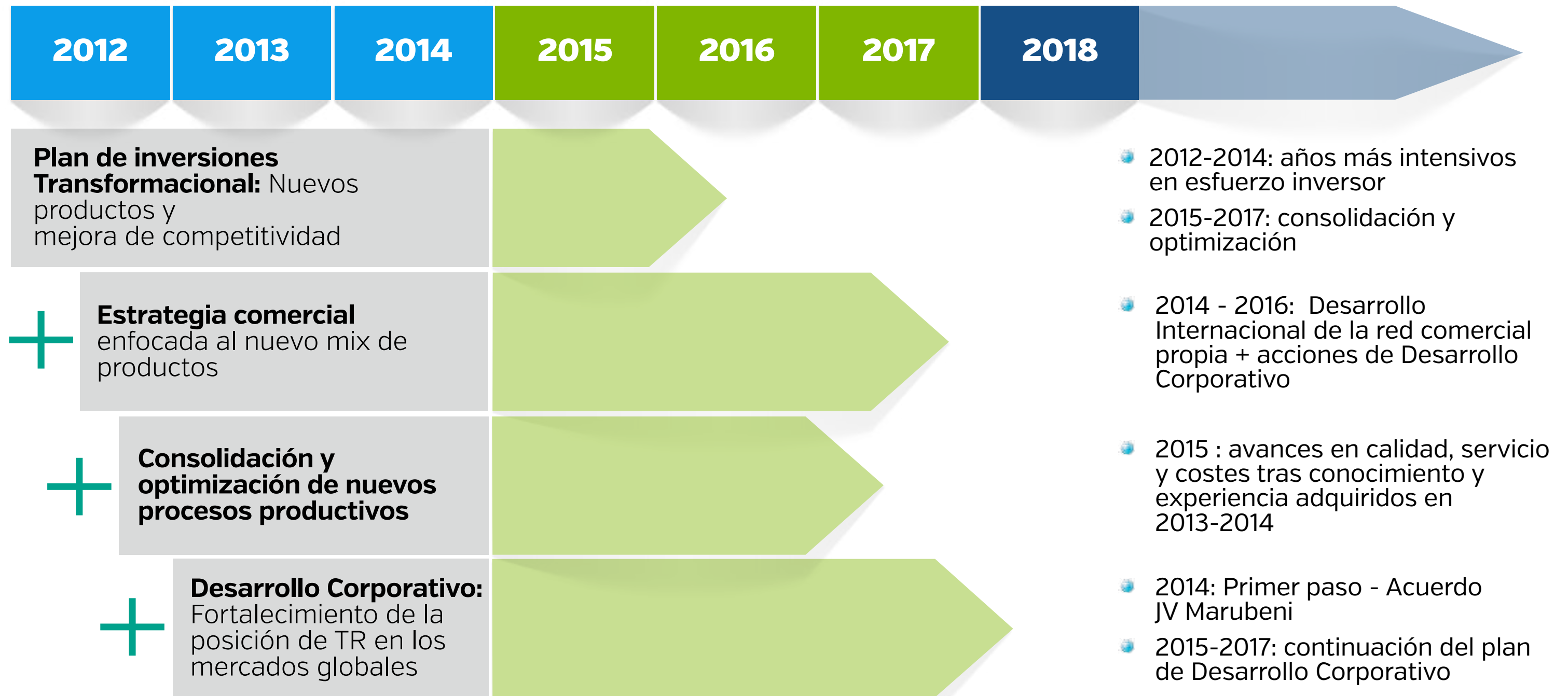
**Junta General Accionistas**  
Mayo 2015



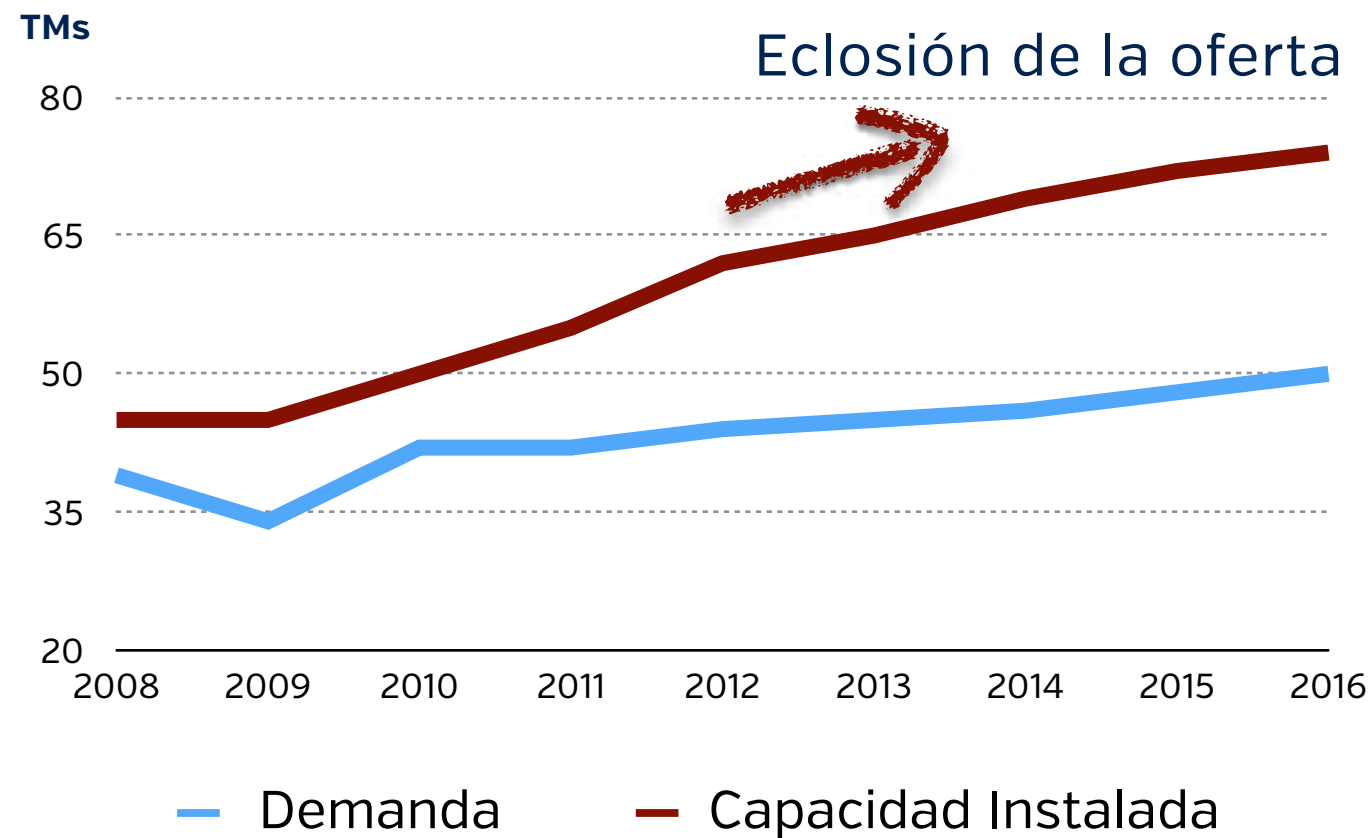
# 3. Prioridades 2015-2017

# Etapas en el proceso estratégico 2014-2017

## 3. PRIORIDADES 2015 – 2017



## Demanda y Capacidad



● **Acelerar y ampliar** nuestras ventas de productos y servicios de alto valor añadido a través de:

- ✘ **Diversificar el modelo industrial**, una vez completadas las inversiones en nuestras plantas
- ✘ **Integrar capacidad productiva y comercial** existente en zonas geográficas de crecimiento
- ✘ **Obtener competitividad estructural**

**Fortalecimiento de la posición de TR en los mercados globales**  
**Acelerar el crecimiento y la diversificación**

## Operaciones corporativas, Alianzas y Acuerdos

**OCTG:** Complementar capacidades productivas, en mercados objetivo, incrementando servicio, presencia comercial y cercanía al cliente.

**Tubería de Gran Diámetro inoxidable:** incremento de presencia global apalancándonos en nuestra diferenciación de producto y proceso productivo.

**Mayores capacidades de Servicio de Almesa para conducciones en mercados objetivo:** Africa, Oriente Medio y Latinoamérica.

**Integrar capacidades productivas complementarias existentes en mercados de crecimiento:** ampliando gama de productos y servicio de alto valor añadido e incrementando competitividad.

**Segmento de producto estratégico para TR en el que el objetivo del desarrollo corporativo es incrementar la cuota de mercado a través de un mejor posicionamiento, capacidades y diferenciación en mercados de consumo, cerca del cliente.**



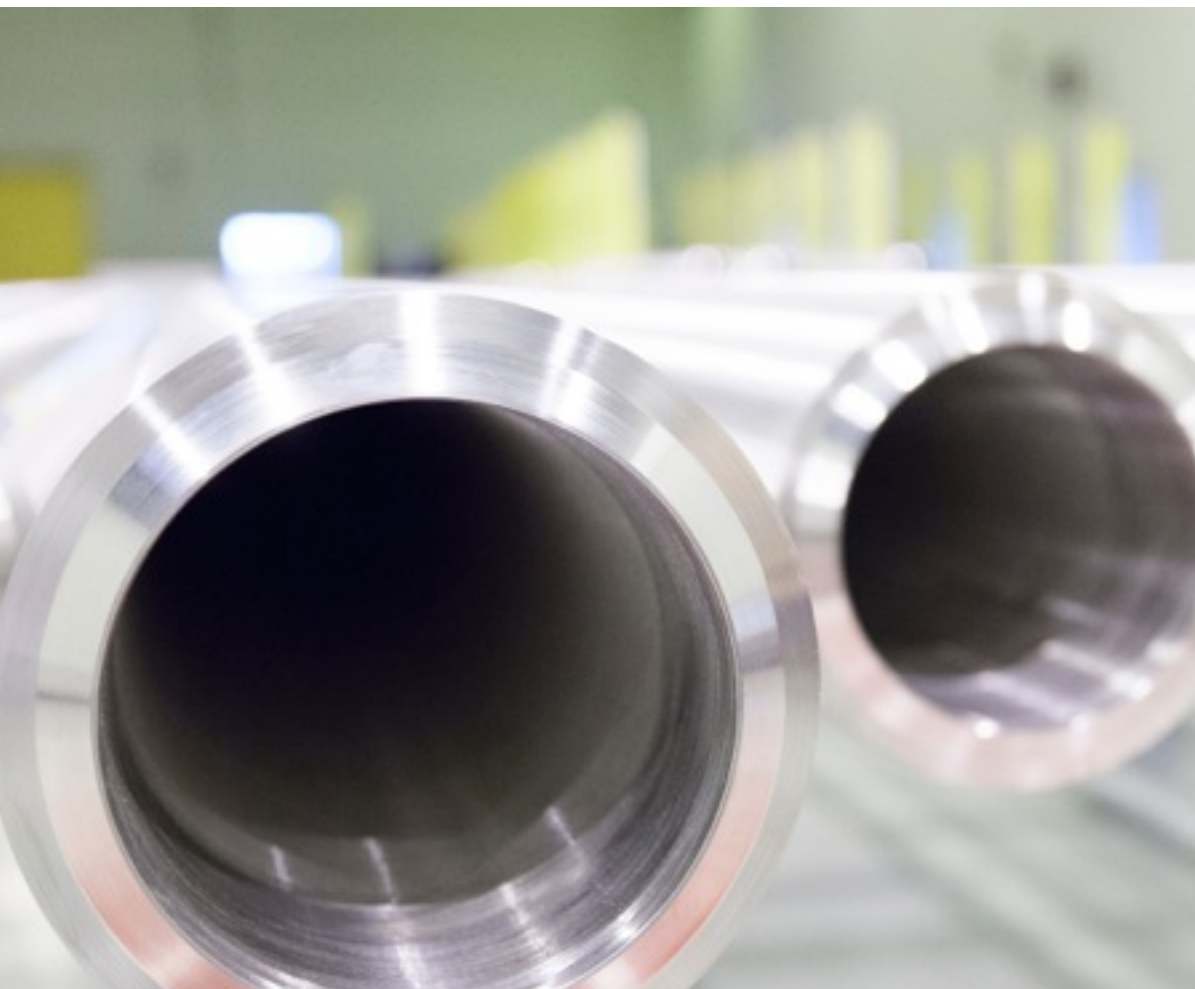
- + Premium: Maximización de la calidad y acelerar la penetración de productos Premium de TR
- + Servicio: Mejora del servicio, flexibilidad
- + Competitividad: Mejora de competitividad
- + Global: Mayor presencia local, cerca del cliente e incremento de posicionamiento

**OCTG, integración vertical en la cadena de valor hacia el servicio y el cliente, con capacidades productivas locales propias**



## 2. Inoxidable

**Tubería inoxidable en grandes dimensiones: Producto estratégico en el que el desarrollo corporativo deberá permitir unas mayores ventas en los mercados globales**



### Nuestras capacidades:

- Proceso productivo competitivo
- Capacidad de desarrollo de productos “tailor made”
- Mercado de nicho con barreras tecnológicas de entrada



### Objetivos:

- Acceso a nuevos clientes y mercados
- Autoabastecimiento de materia prima inoxidable
- Complemento de gama de producto
- Capacidades de acabado para acceder a nuevos segmentos de producto

**Inoxidable: Acceso a nuevos mercados apalancándonos en nuestras ventajas competitivas**

### 3. Almesa

**Mayores capacidades de servicio de Almesa para incrementar su positiva aportación de valor al Grupo: acuerdos comerciales & alianzas, en los mercados objetivo para Almesa**



**Servicio: Incrementar las capacidades y aportación de Almesa**

## 4. Presencia productiva en mercados de crecimiento

### 3. PRIORIDADES 2015 – 2017

- **Obtención de capacidades productivas locales complementarias existentes e incremento de presencia comercial en mercados de alto crecimiento**
- **Complemento de gama en productos de alto valor añadido**
- **Mejora del servicio con presencia local**
- **Obtención de mejoras de competitividad estructural**

**Implantación productiva local en mercados de mayor consumo y crecimiento**

Las operaciones de desarrollo corporativo deben:

1.

Contribuir a asegurar la consecución de los objetivos cuantitativos del plan estratégico 2014-2017

2.

Cumplir con los criterios financieros del Grupo:

Apalancamiento objetivo de TR:  $DFN / EBITDA \leq 2,5x$  : Una vez realizada la operación, la DFN/EBITDA del grupo deberá acercarse al objetivo de  $2,5x$  DFN/EBITDA en un periodo máximo de 2 a 3 años desde la adquisición

3.

Apoyar en la rentabilización de los activos actuales tras las inversiones efectuadas: obteniendo sinergias

4.

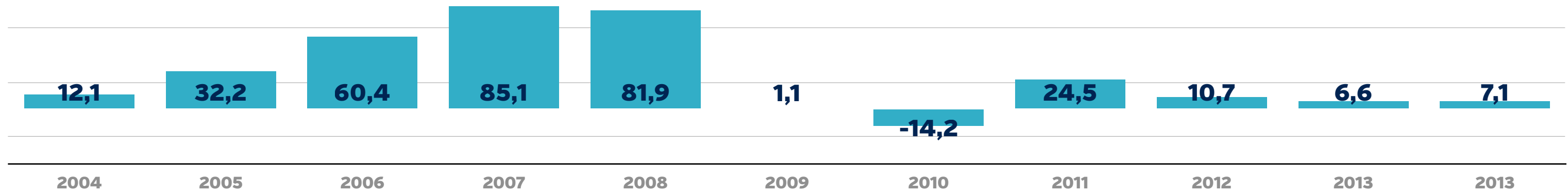
Realizarse **secuencialmente** permitiendo el tiempo necesario para la consolidación de los procesos de integración, obtención de sinergias y generación de caja de cada operación

**Junta General Accionistas**  
Mayo 2015

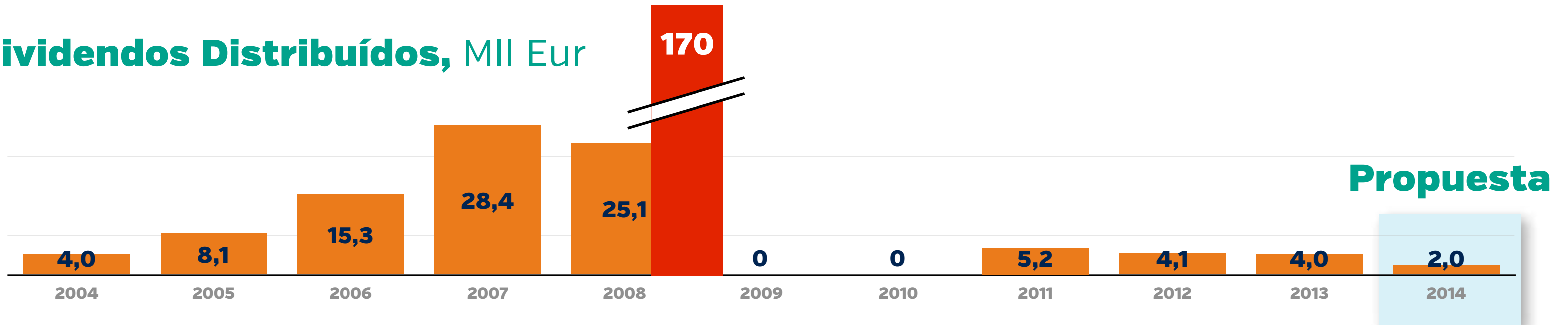


# 4. Propuesta de dividendos

### Resultados GRUPO Consolidado, MII Eur



### Dividendos Distribuidos, MII Eur



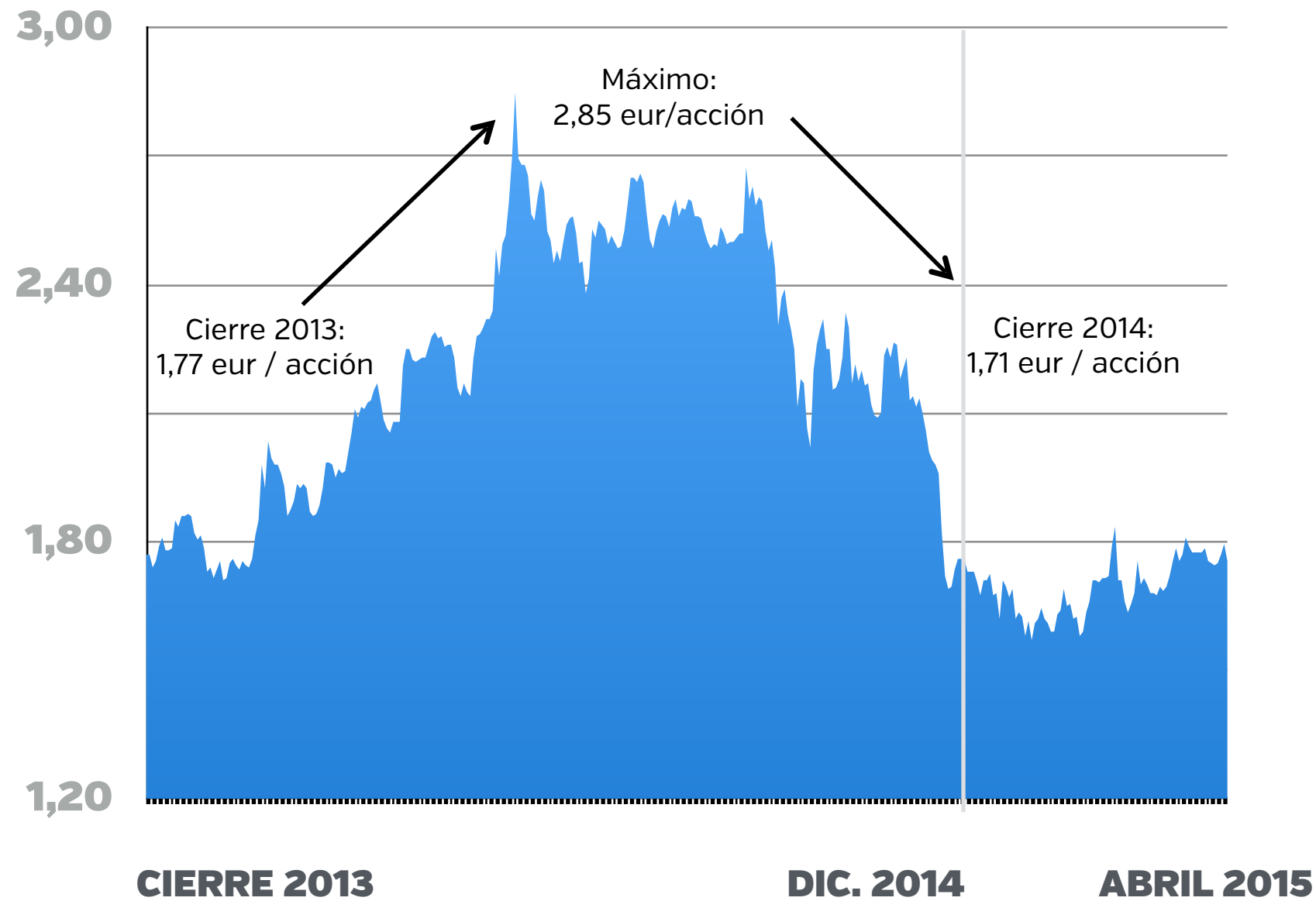
**Dividendo propuesto con cargo al ejercicio 2014 de 0,0115 euros brutos por acción:  
desembolso de 2,0 Millones de Euros en el ejercicio 2015**

**Junta General Accionistas**  
Mayo 2015

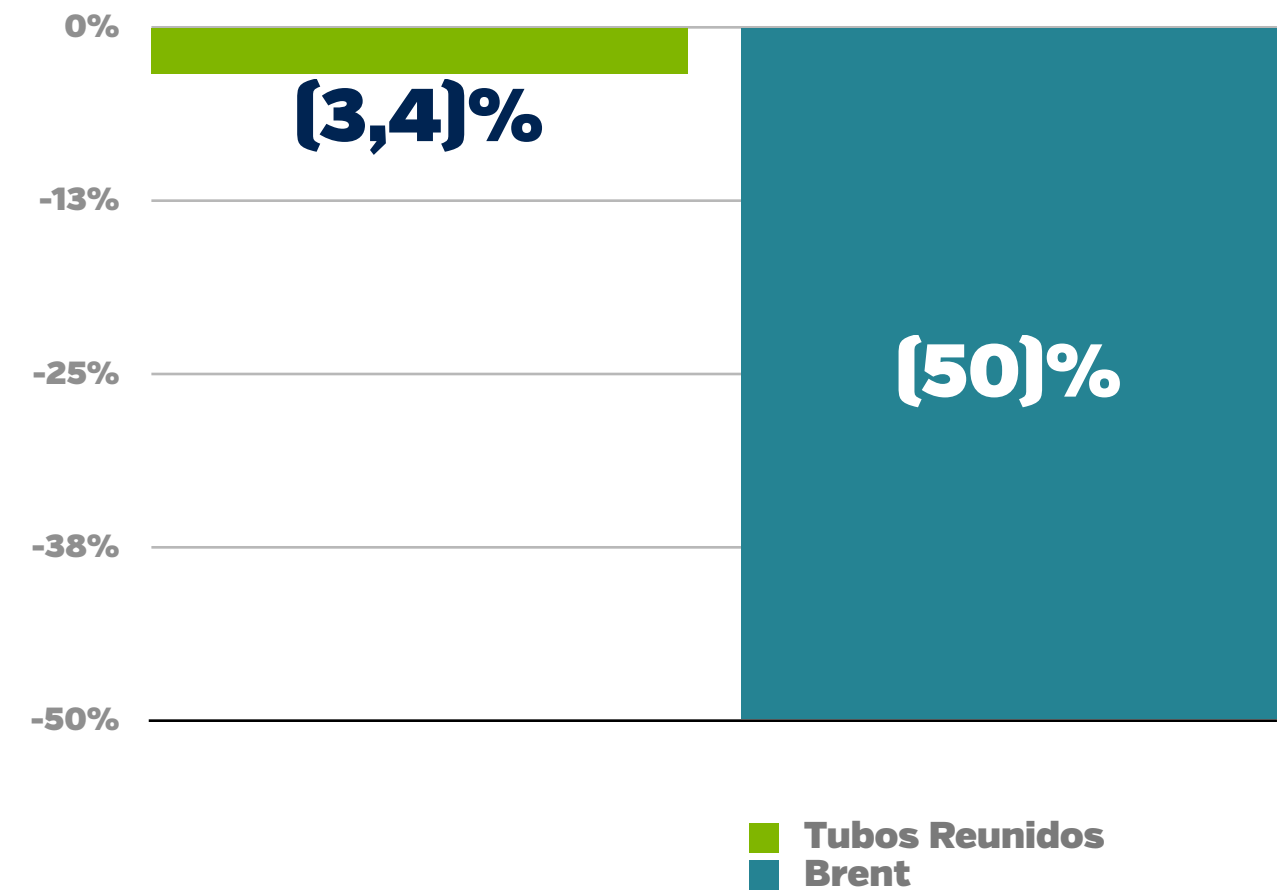


# 5. Evolución Bursátil

## Cotización acción:



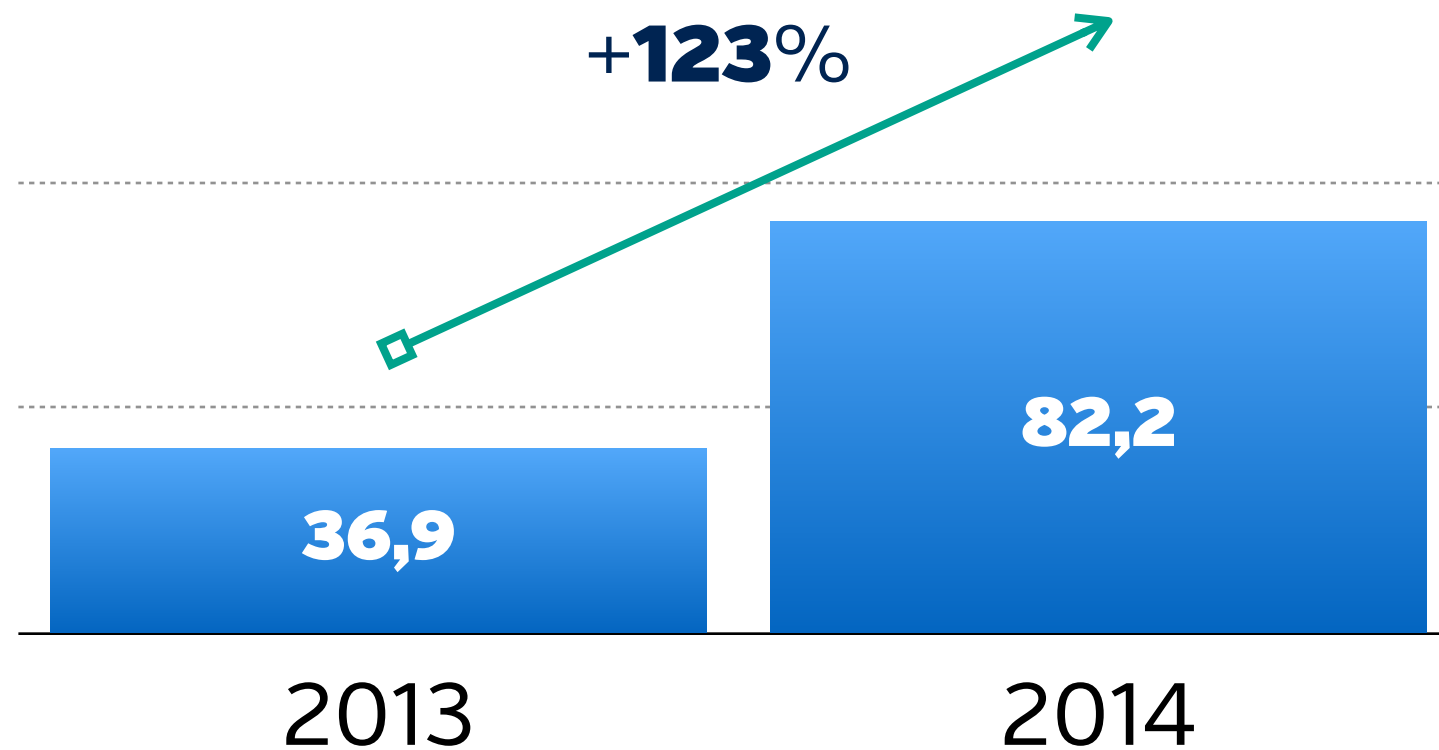
## Evolución 2014



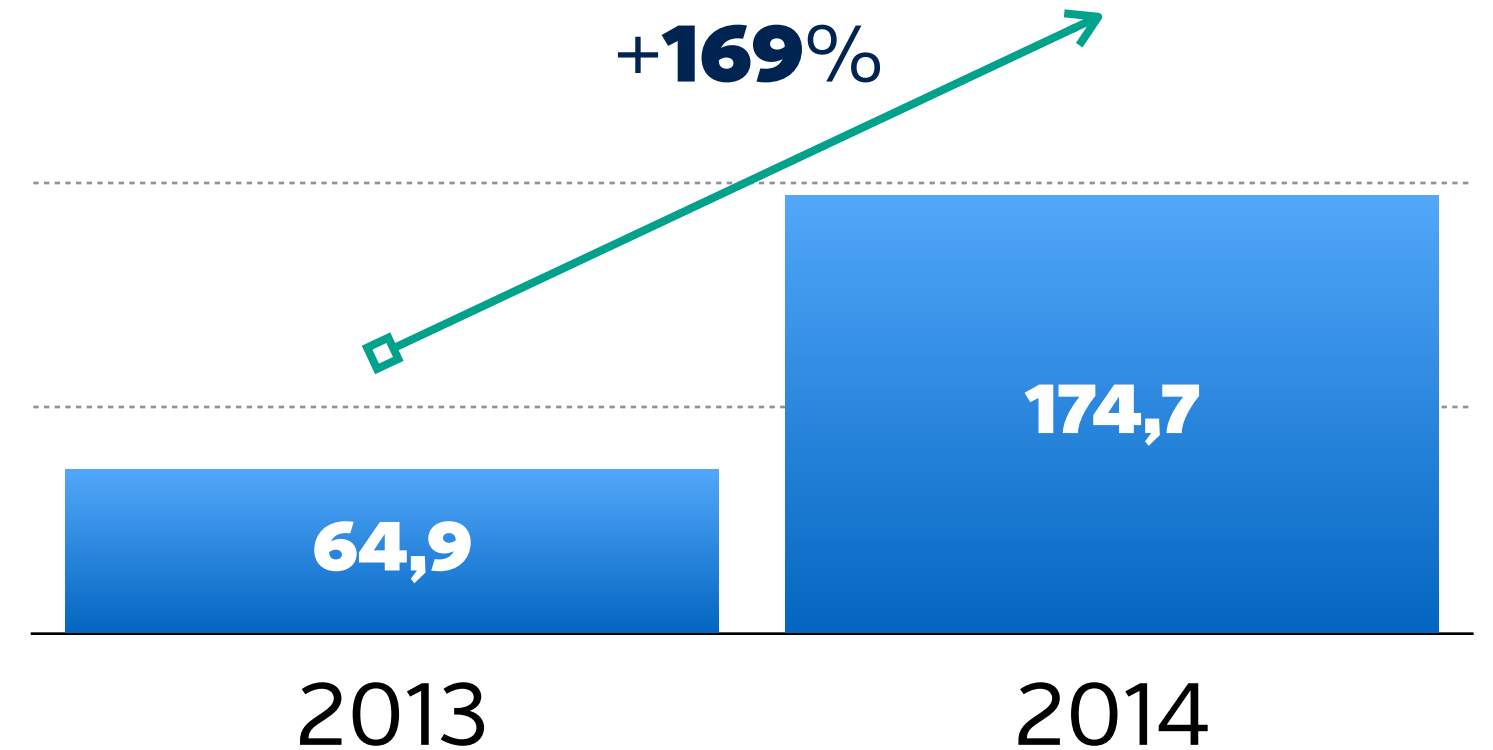





# Evolución Bursátil. Volumen Medio de Cotización

**Contratación total**  
[Millones de títulos]



**Contratación total**  
[Millones de euros]



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

6.  
Propuesta de  
acuerdos

## **Primero**

Aprobar las cuentas anuales (individuales y consolidadas) del ejercicio 2014, y la gestión social del consejo de administración.

## **Segundo**

Destinar del beneficio individual del ejercicio 2014 [2.948.643,97 €]:

A reserva voluntaria \_\_\_ 939.813,75 €

A dividendo \_\_\_\_\_ 2.008.830,22 €

Dividendo por acción: \_\_\_ 0,0115 € bruto [0,092 € neto]

Fecha de pago 18 de Junio 2015.

## Tercero

Nombramiento de consejeros

3.1. Dña. Maria Luisa Jordá Castro (independiente)

3.2. Dña. Ana Isabel Muñoz Beraza (independiente)

3.3. Composición del consejo de administración: 13 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

Delegar en el Consejo de Administración la facultad de aumentar el capital social.

## Séptimo

Delegar en el Consejo de Administración:

- La facultad de emitir valores / instrumentos de renta fija
- En una o varias veces en un plazo máximo de 5 años
- Importe máximo: 200.000.000 euros saldo vivo

## **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

# **Junta General Accionistas**

Mayo 2015

# Hacia un Nuevo Tubos Reunidos





**GRUPO  
TUBOS  
REUNIDOS**

Special Products & Integral Services Worldwide

**Junta  
General  
Accionistas**

Mayo 2015