



**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

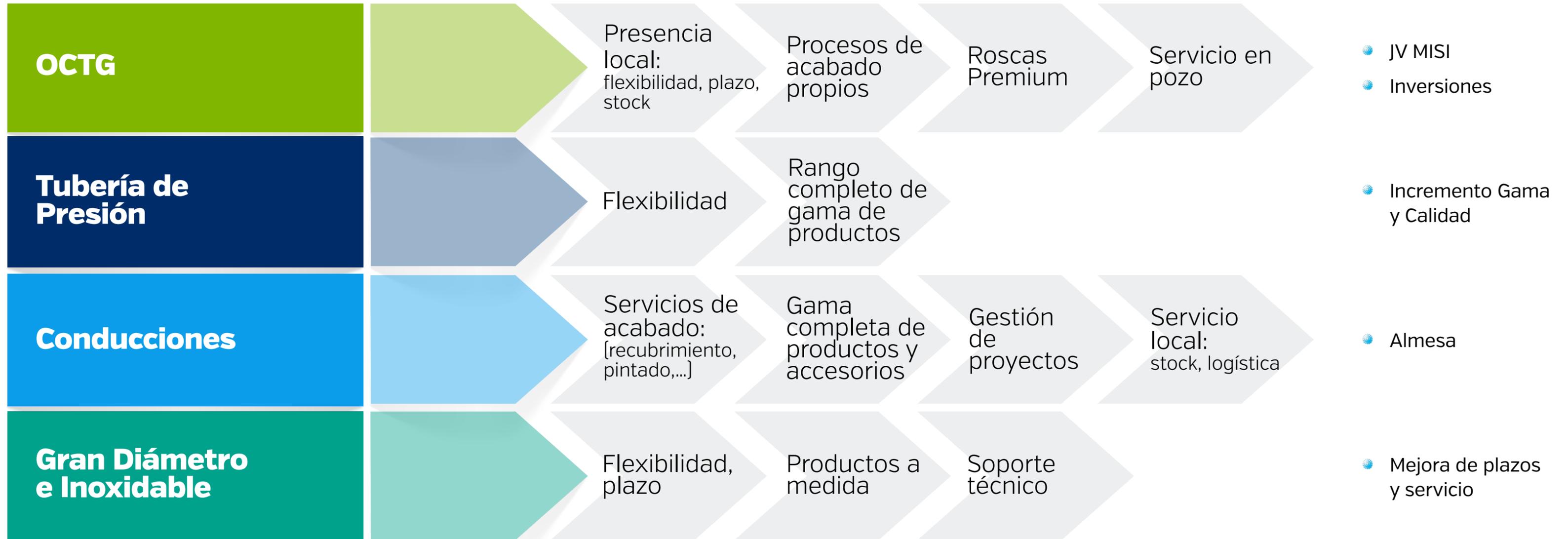
- Ampliación de gama dimensional
- Incorporación de aleaciones superiores

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.

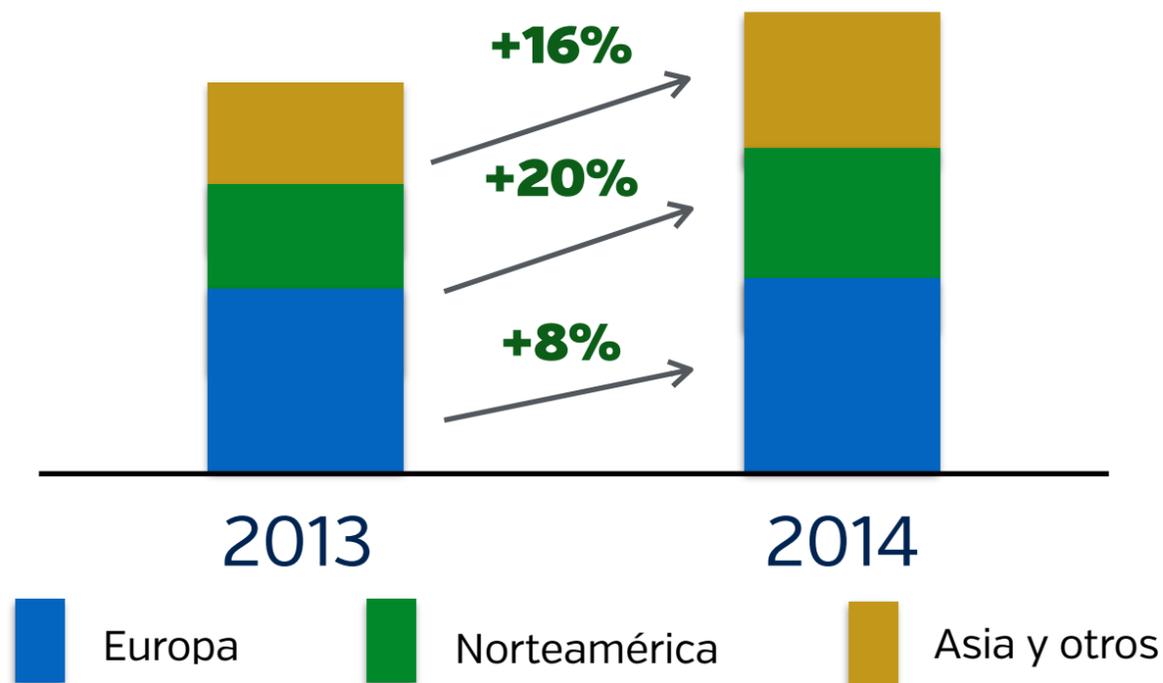
● **Estricto control de costes y optimización.**

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

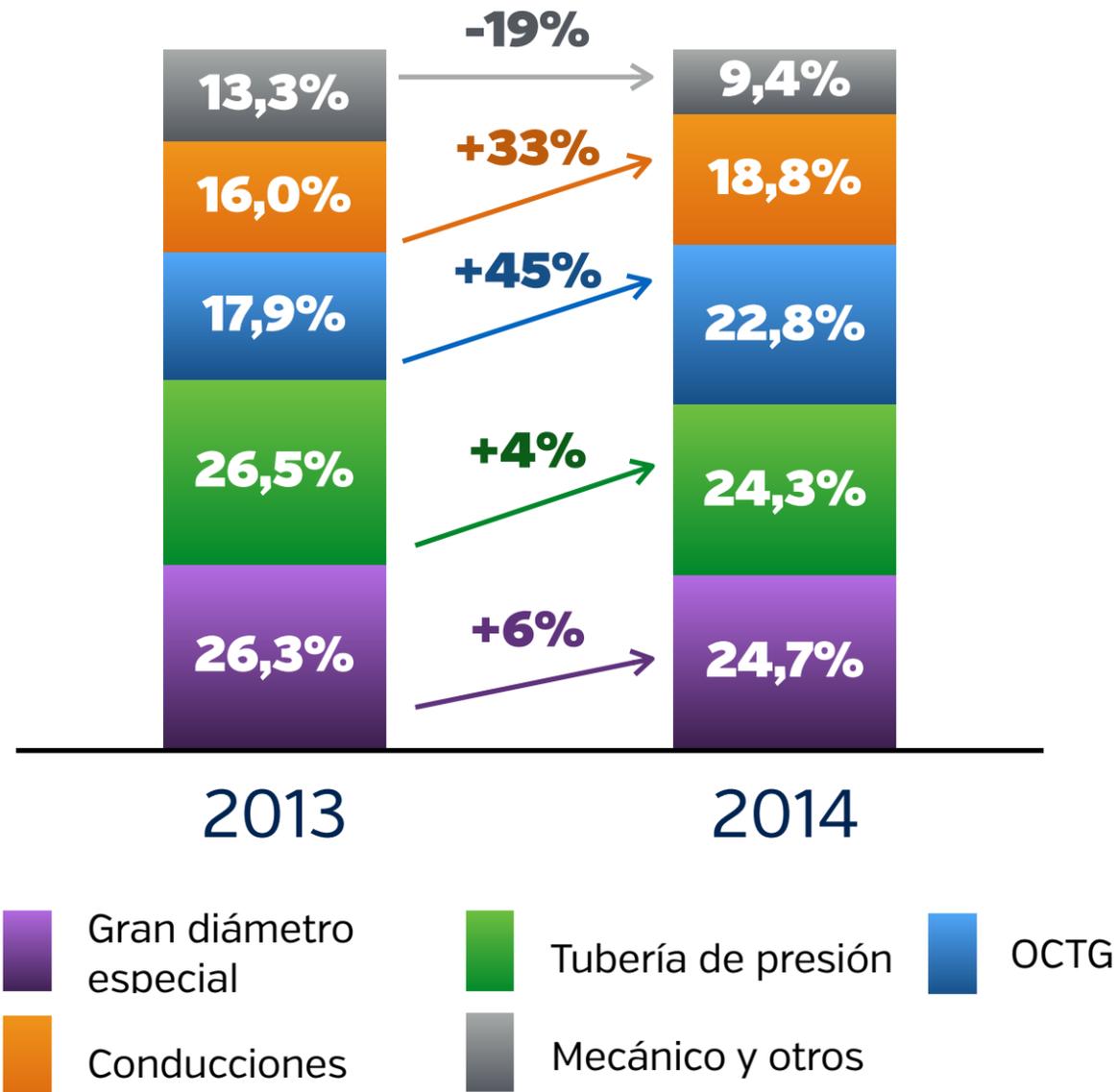
% s. ventas

- 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

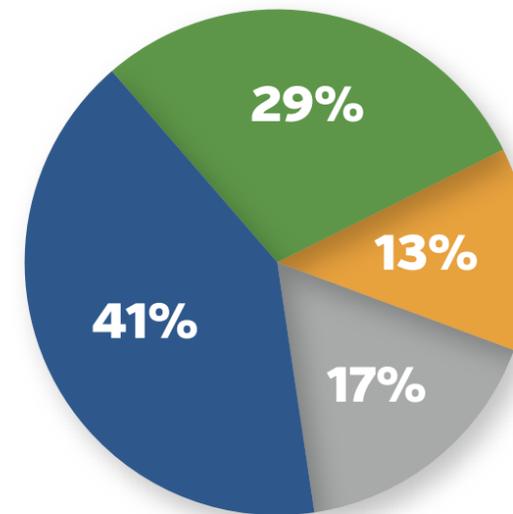
% ventas,
Mill. Eur



- 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

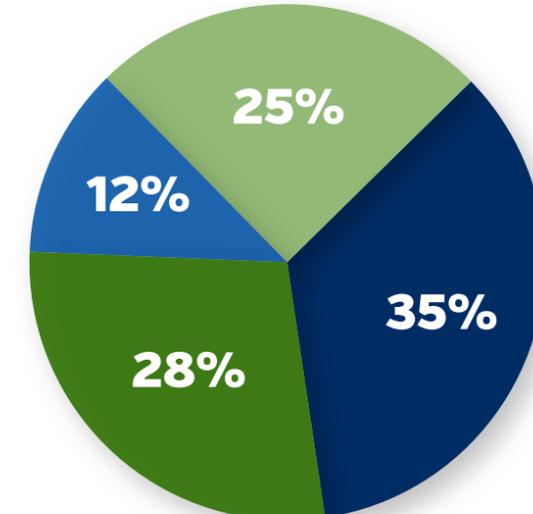
Sector Energético:
83% de las ventas



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

Especialización

Tubo Especial:
65% de las ventas



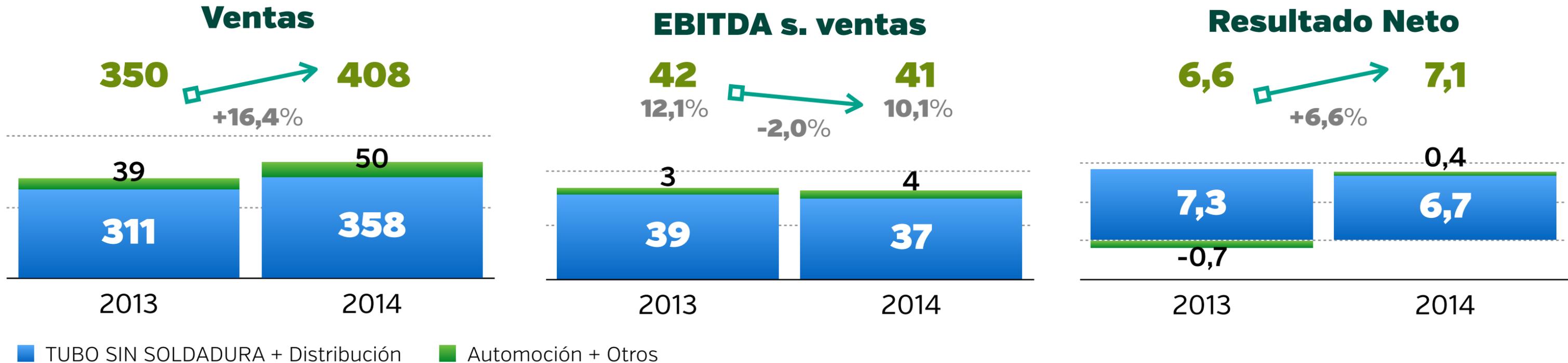
- Calderas y Hornos y conducciones especial
- OCTG especial
- Gran diámetro especial e inoxidable
- Estándar

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
Inversiones	41	42	27
Tubos de acero sin soldadura	35	39	23
Amortización	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

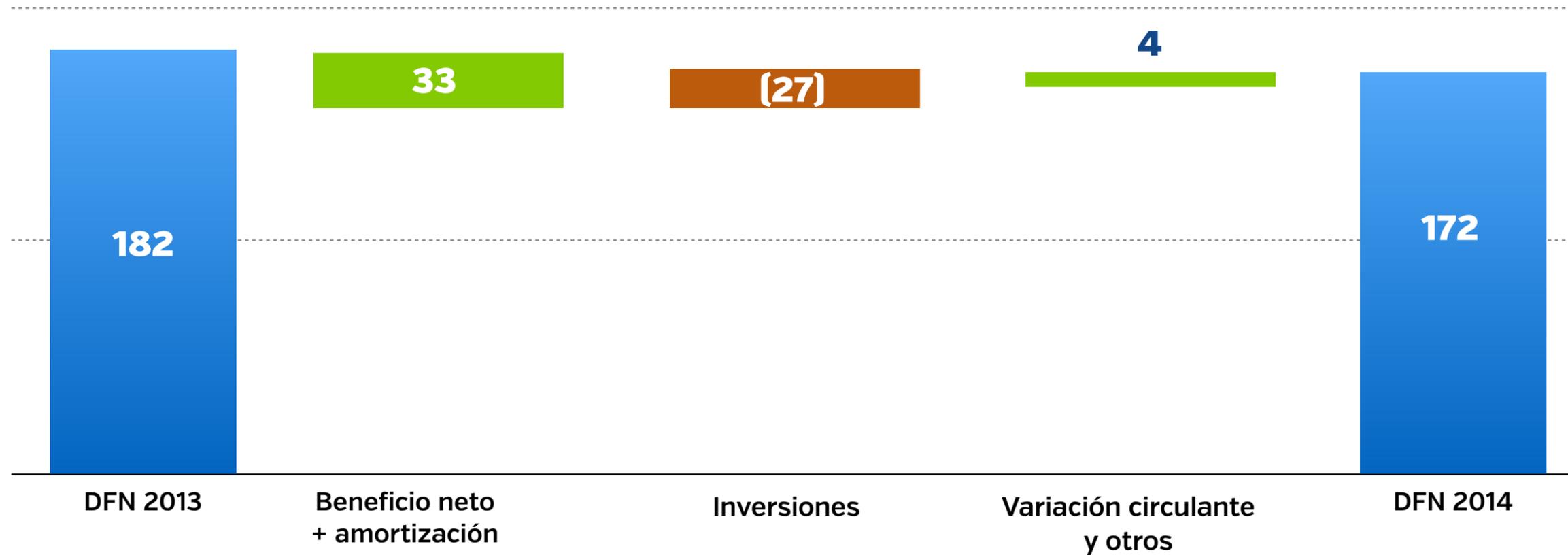
Grupo Consolidado: Endeudamiento 2014 (Millones €)

Junta General Accionistas Mayo 2015

1. RESULTADOS 2014 Y
PRIMER TRIMESTRE 2015

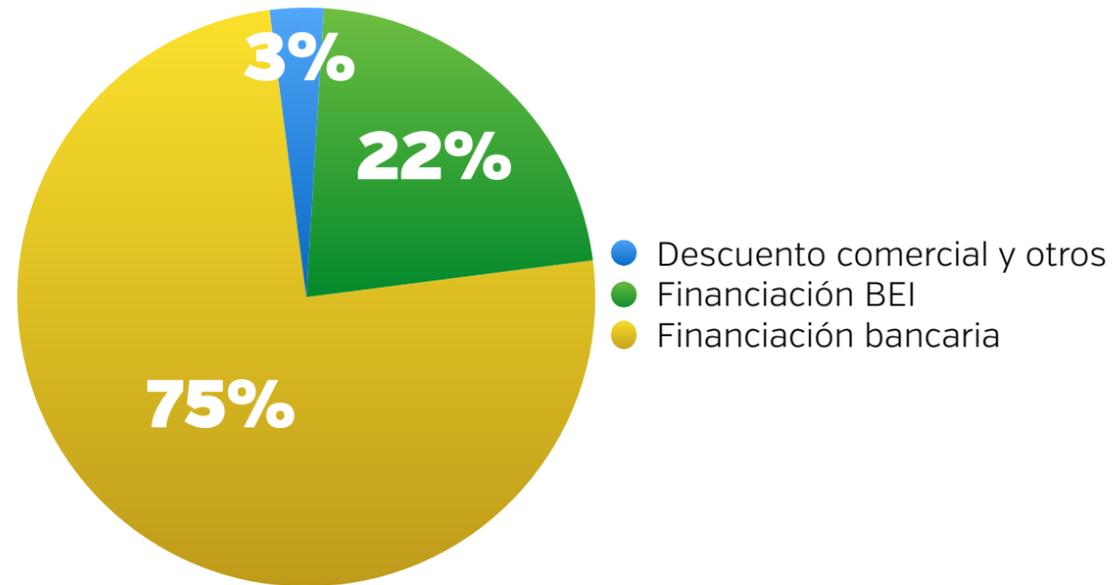


Deuda Financiera Neta

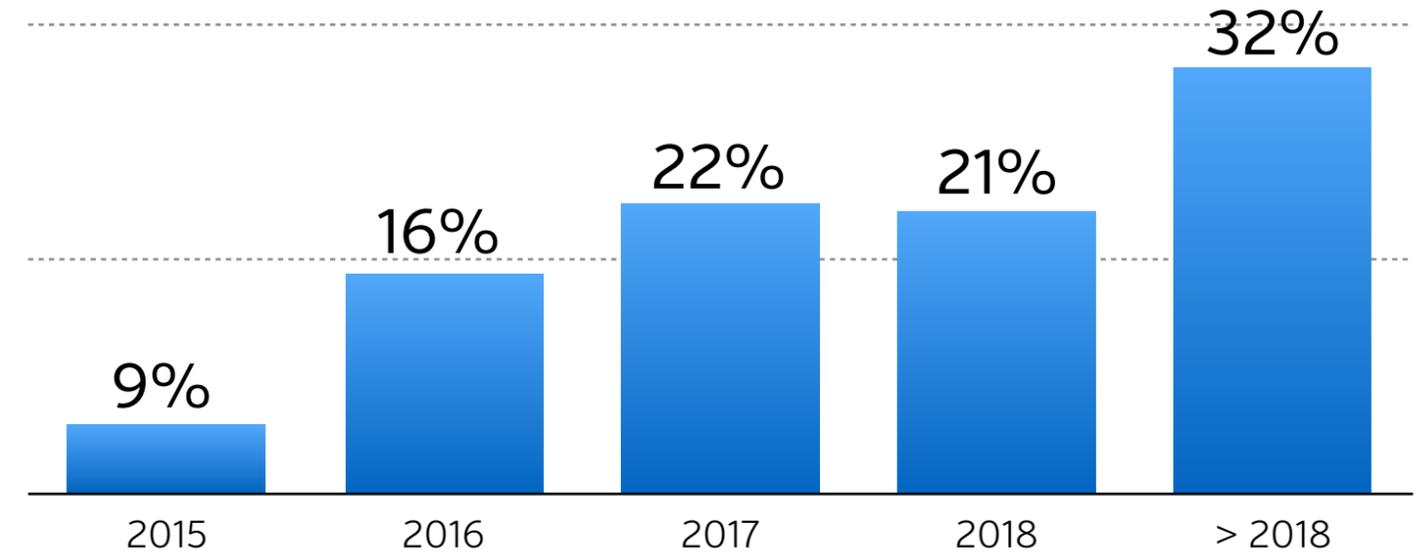


- Reducción de la Deuda Financiera Neta en 10 millones de euros
- Mejoras en la gestión del circulante

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
Ventas	98,3	102,6	+4%
EBITDA	12,6	11,1	-12%
EBITDA / Ventas	12,8%	10,8%	
Beneficio Neto	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%

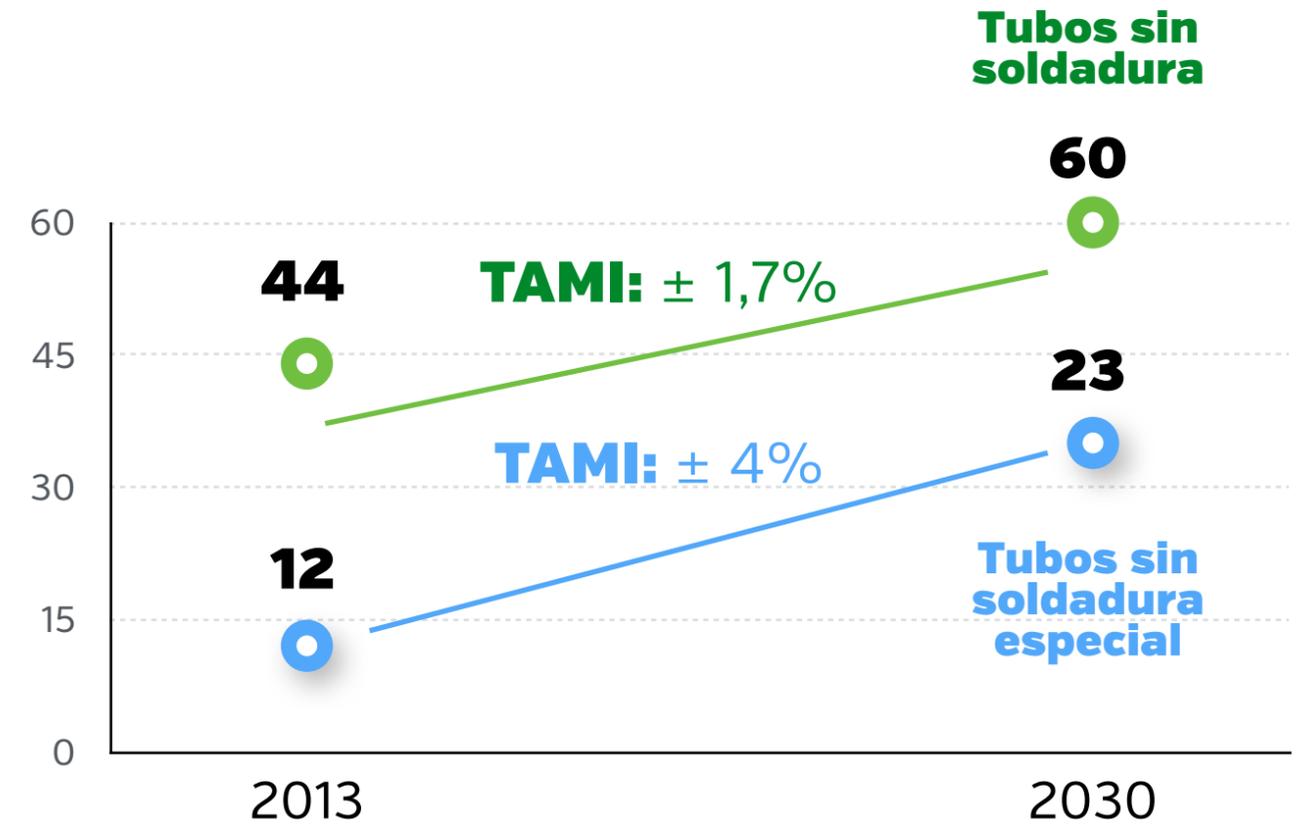
Petroquímica
[2011-2018]
[TMs]

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

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**

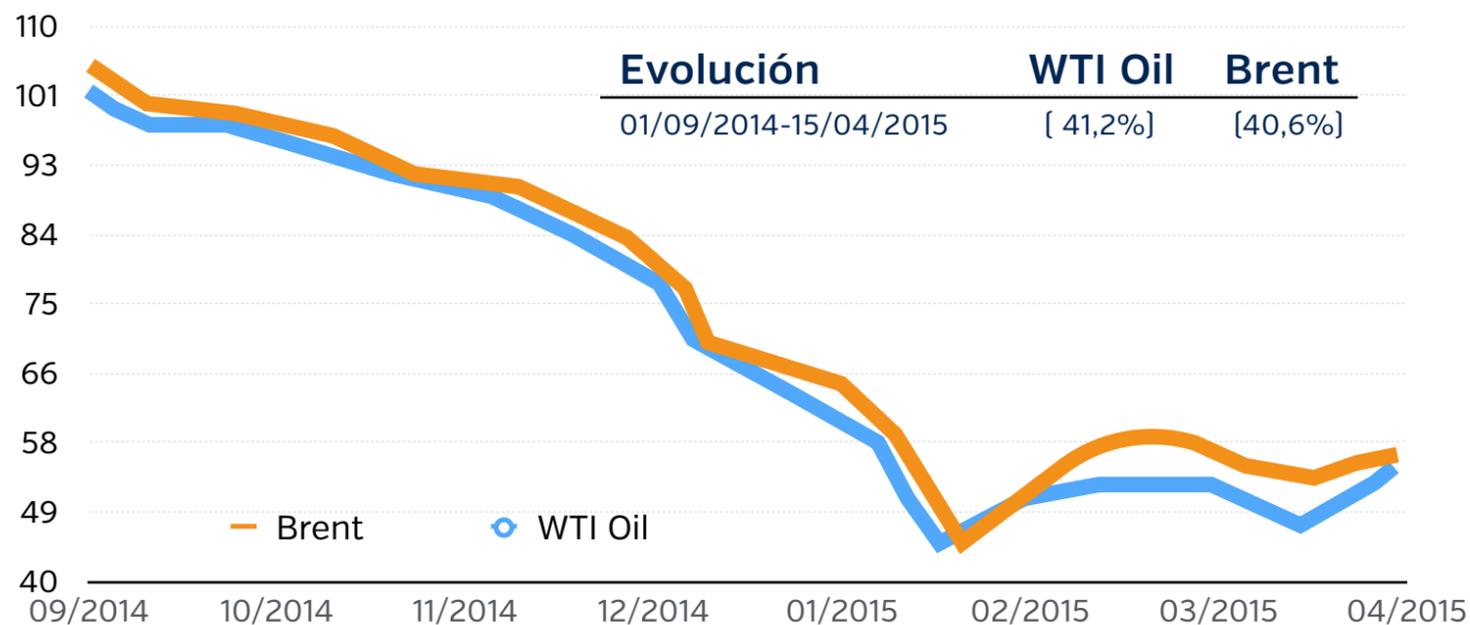
- **Las principales inversiones en nuevos productos Premium ya están realizadas**
- **Avance sustancial en la mejora del servicio al cliente:** inversiones de acabados propios, desarrollo de Almesa y acuerdo con Marubeni Itochu y JFE
- **Progresos en competitividad:** innovación y fabricación de aceros 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

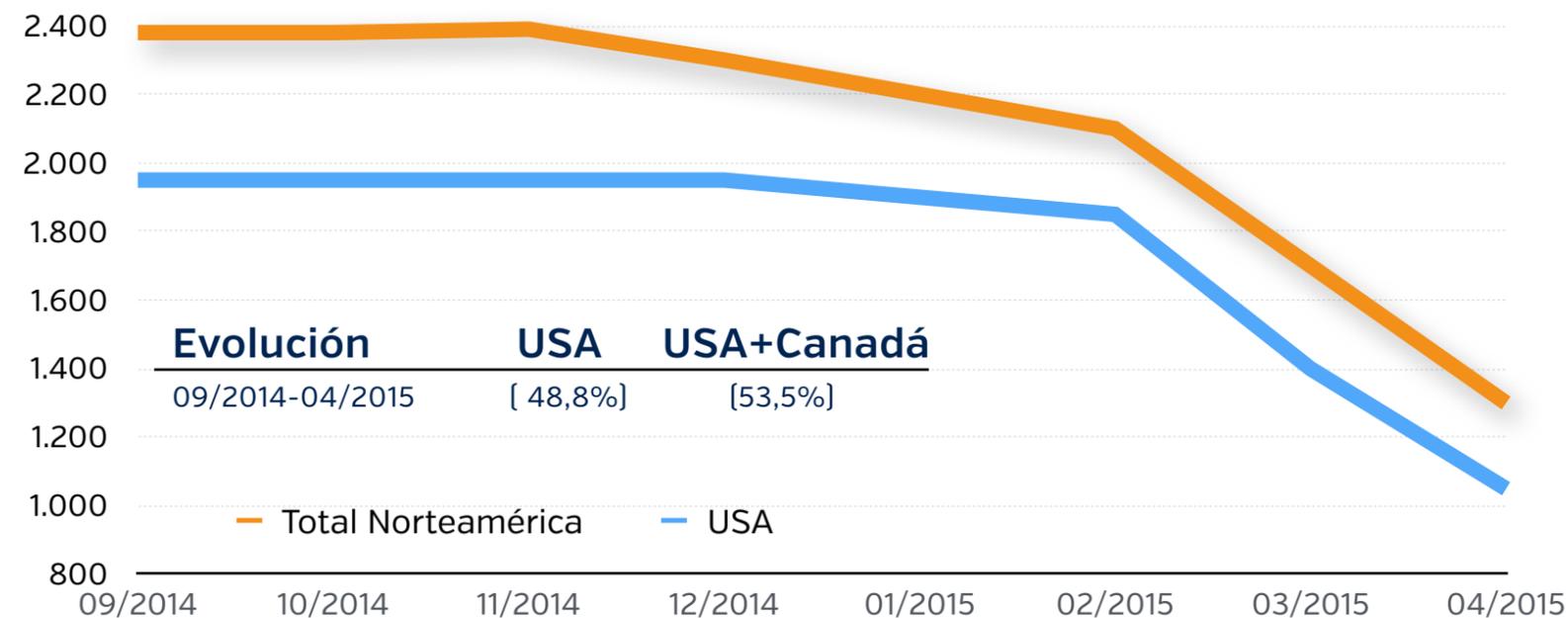
- Caída del precio del petróleo: 40% desde septiembre de 2014
- Reducción de inversiones y actividad en exploración y producción a nivel global

- 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



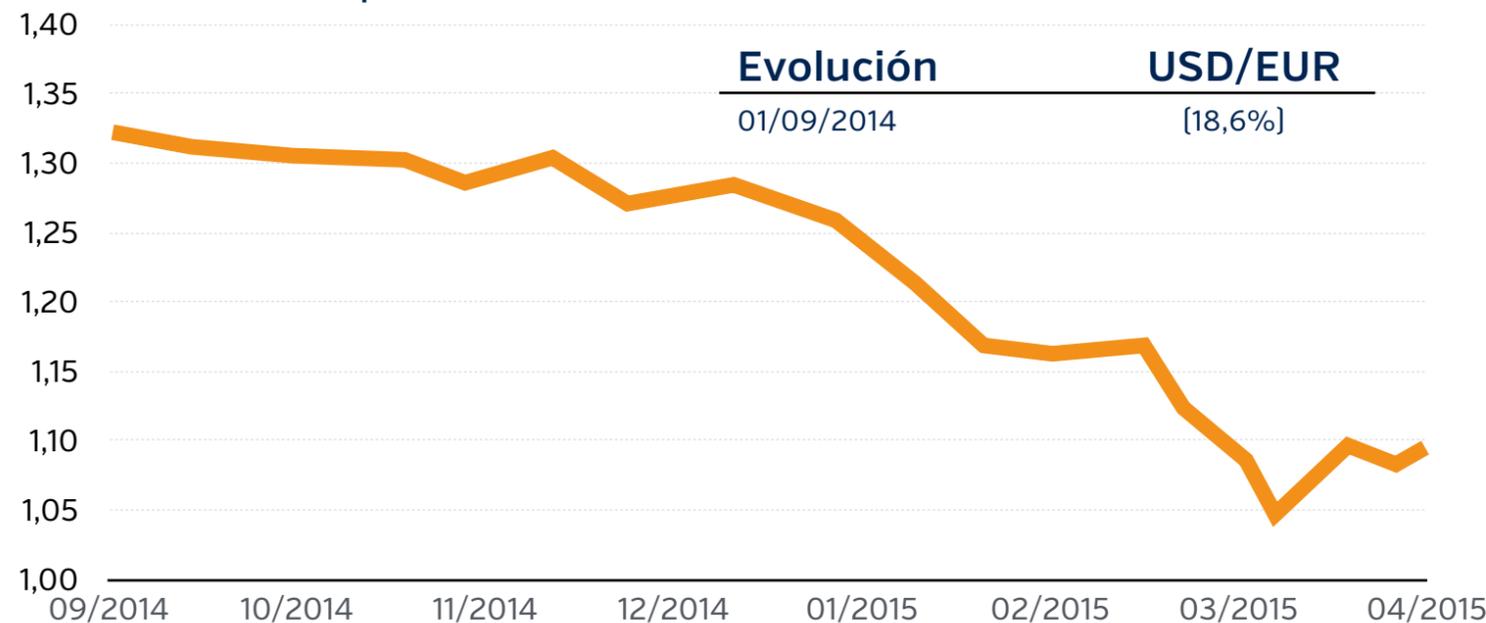
Contexto sectorial marcado por el precio del petróleo

- + 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**

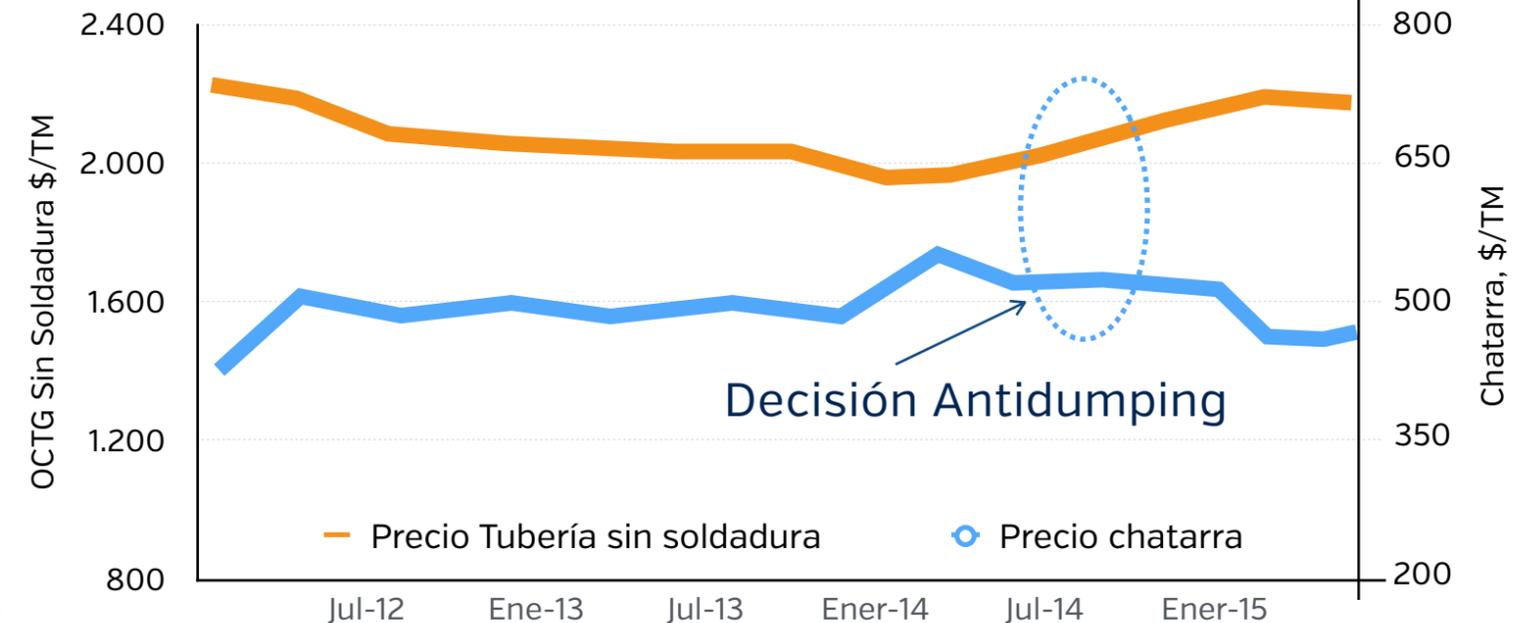
Apreciación del USD contra el Euro

Evolución Tipo de Cambio



Precio tubería sin soldadura OCTG vs. precio chatarra

[Media mensual]

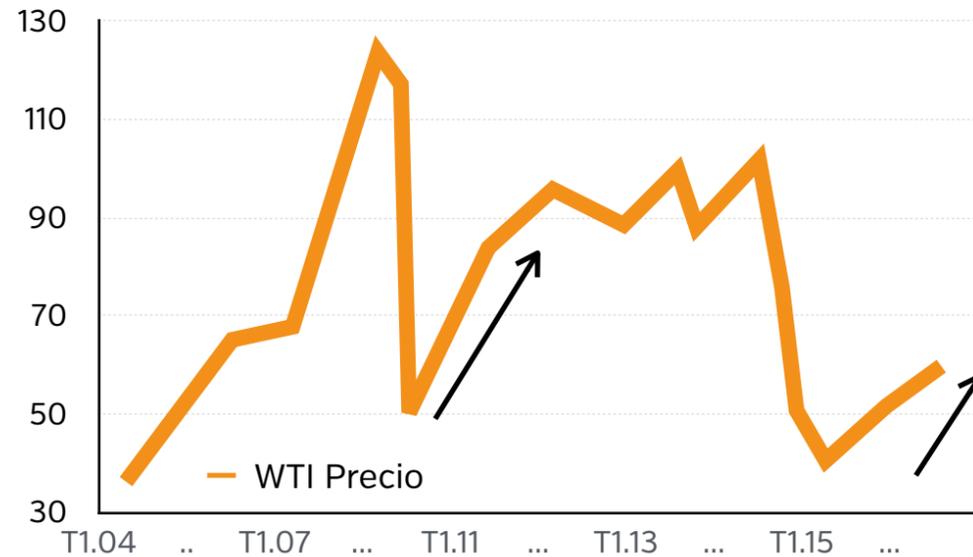


Fuente: Pipel Logics

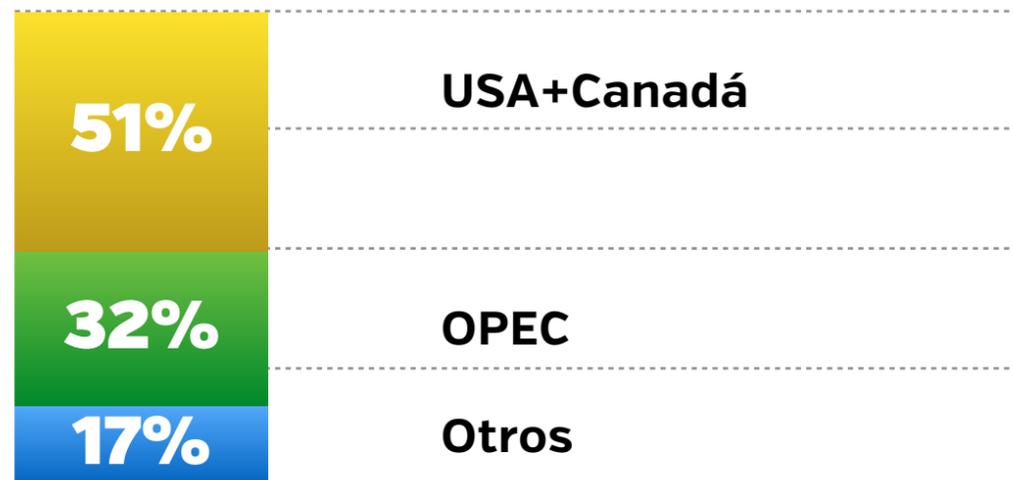
Con aspectos positivos que lo amortiguan

Expectativas de recuperación

Evolución precio del petróleo



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



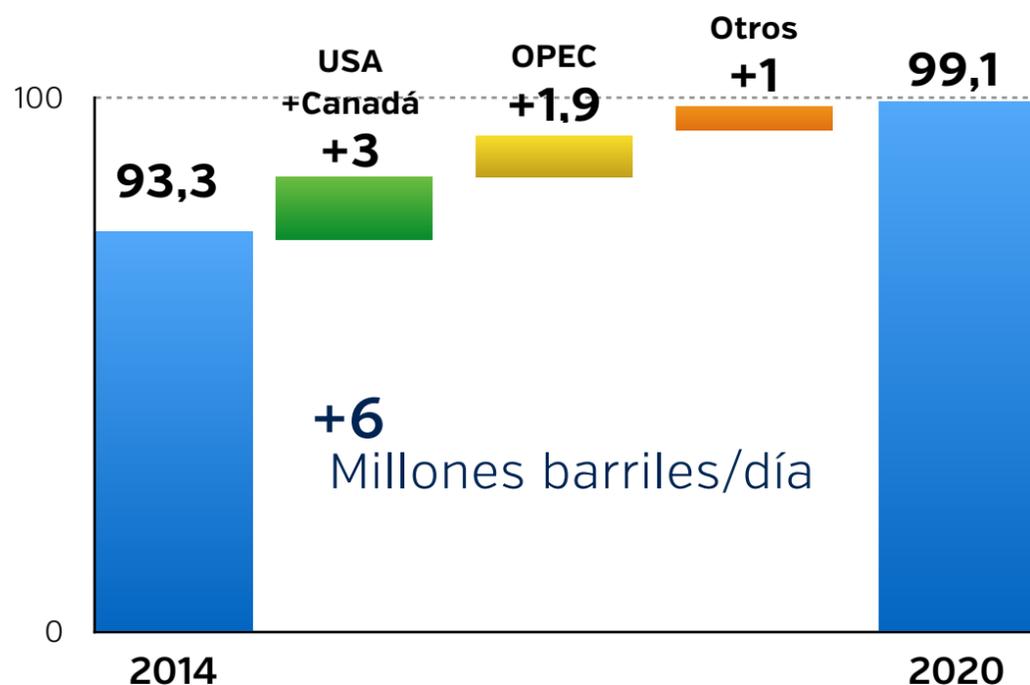
Fuente: AIE [Agencia Internacional de la Energía]
Medium-Term Market Report 2015

- **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**

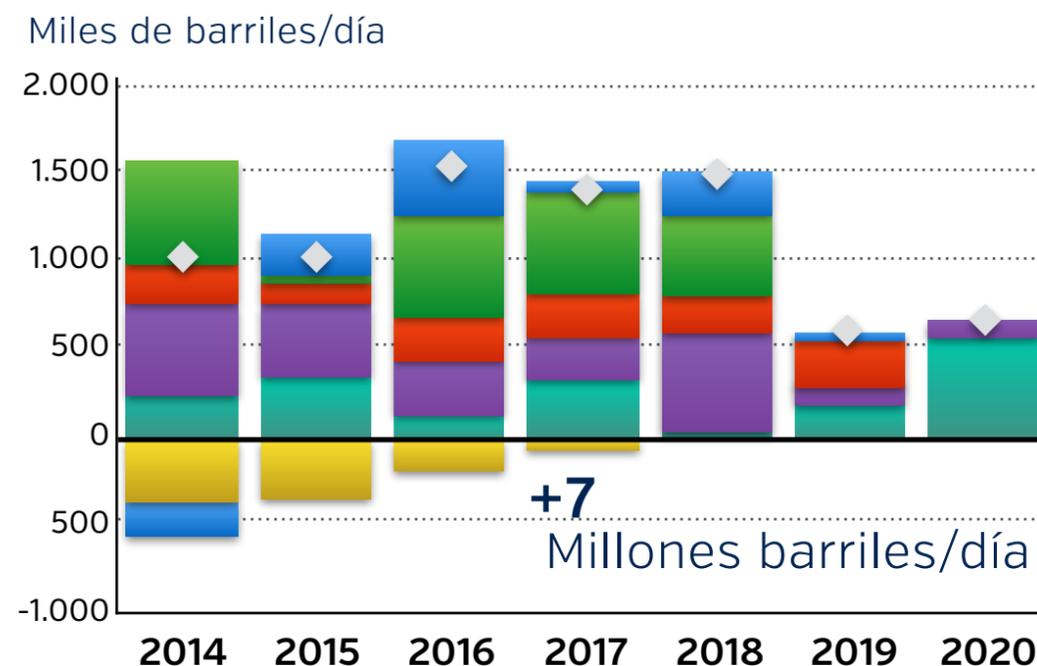
La situación actual es coyuntural

Crecimiento esperado oferta de energía

Oferta de petróleo y gas Mundial Millones barriles/día

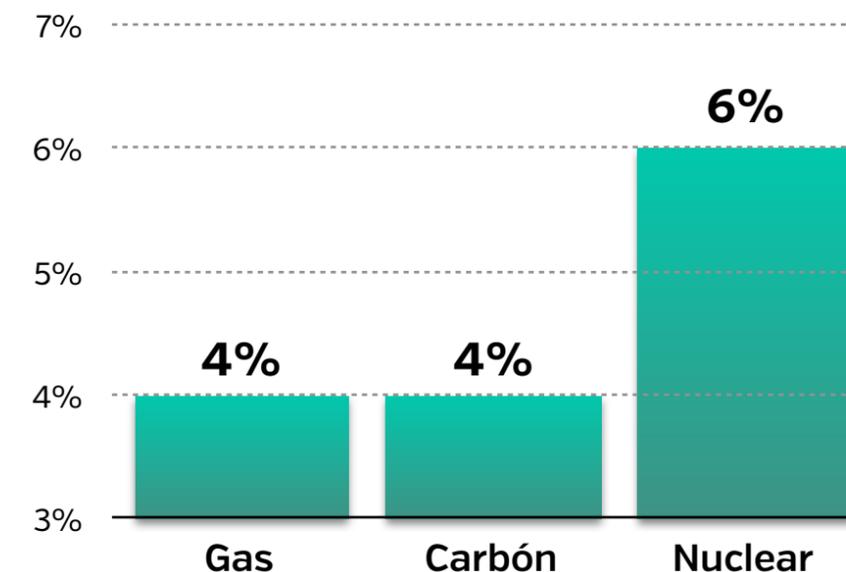


Incremento de Capacidad de refino, 2014-2020



- 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:**

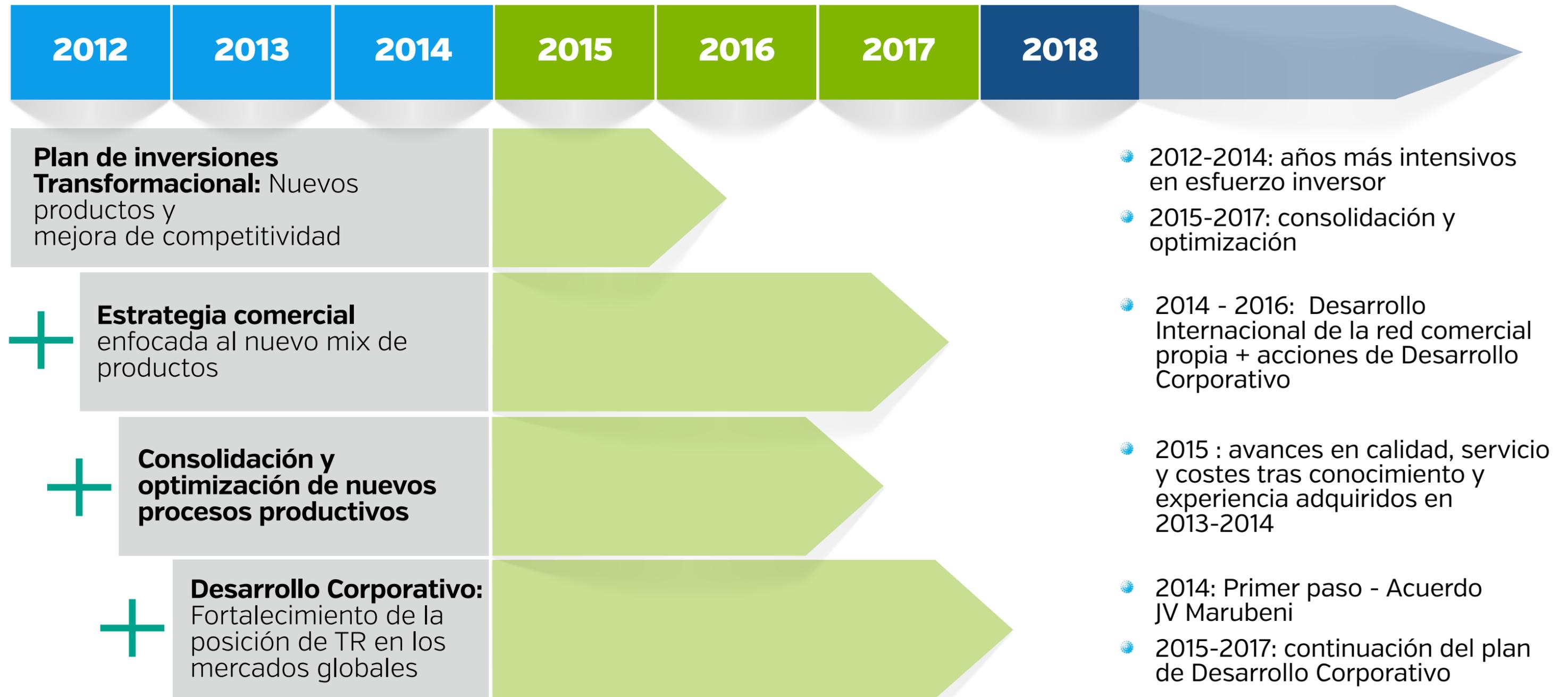
Hacia un Nuevo
Tubos Reunidos

Junta General Accionistas
Mayo 2015

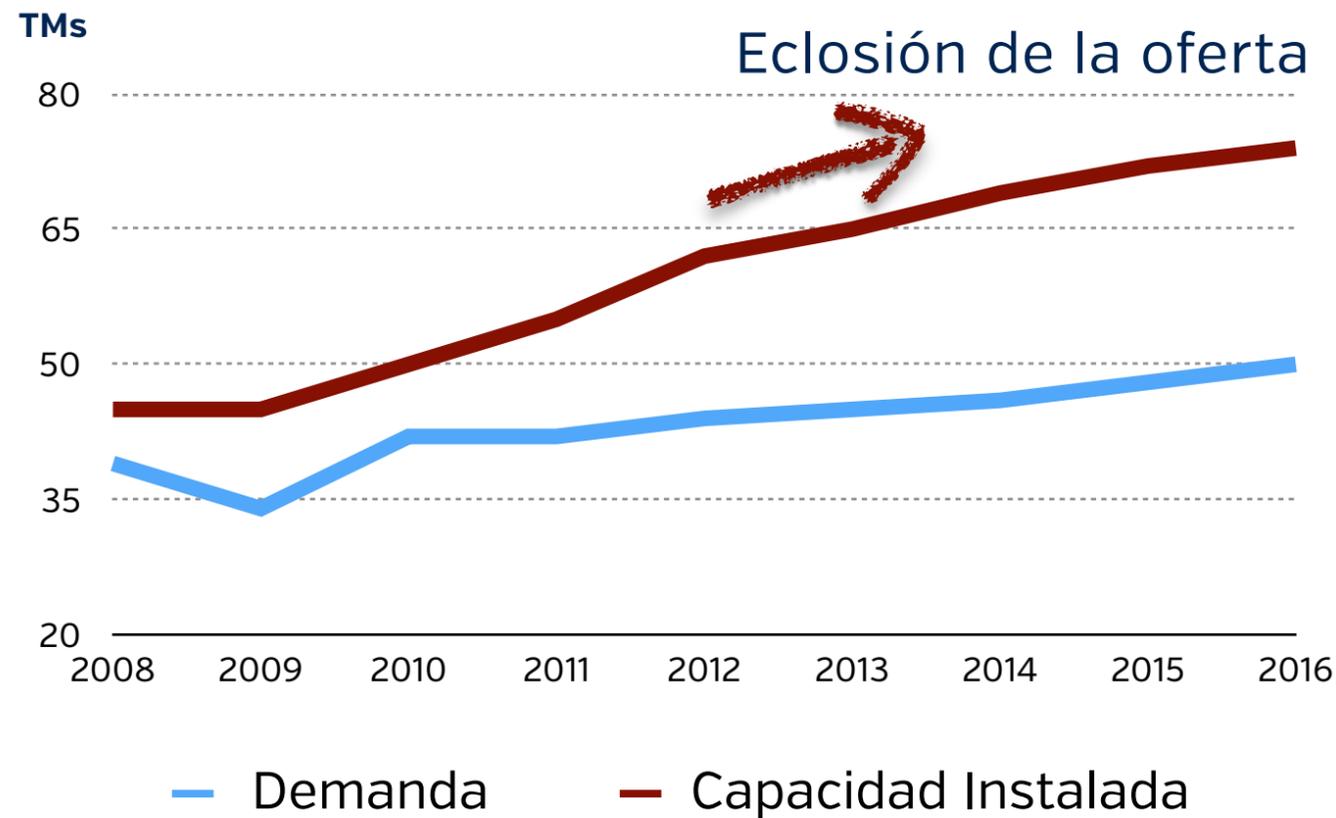


3. Prioridades 2015-2017

Etapas en el proceso estratégico 2014-2017



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.

1. OCTG

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.

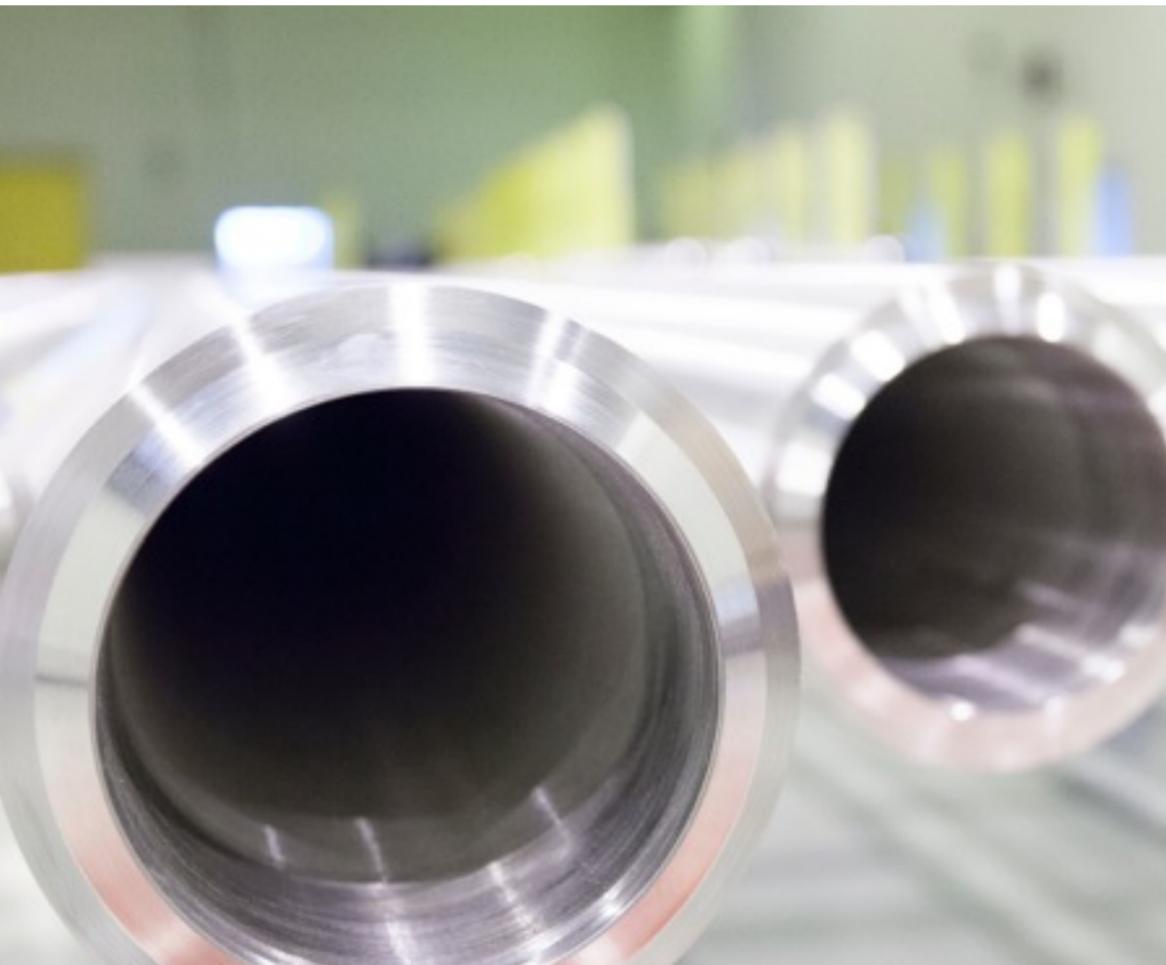


- + Premium: Maximización de la calidad y acelerar la penetración de productos Premium de TR
- + Servicio: Mejora del servicio, flexibilidad
- + Competitividad: Mejora de competitividad
- + Global: Mayor presencia local, cerca del cliente e incremento de posicionamiento

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



Aportación de Almesa hoy:

- Unidad de servicio del negocio de conducciones
- Acceso directo al Cliente Final
- Acceso a nuevos mercados geográficos



Incremento de capacidades:

- Mayor presencia en: África, Oriente Medio y Latinoamérica
- Incremento de servicios: capacidades locales internacionales, gama de productos y gestión de proyectos
- Incremento de fuerza comercial y base de nuevos clientes

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

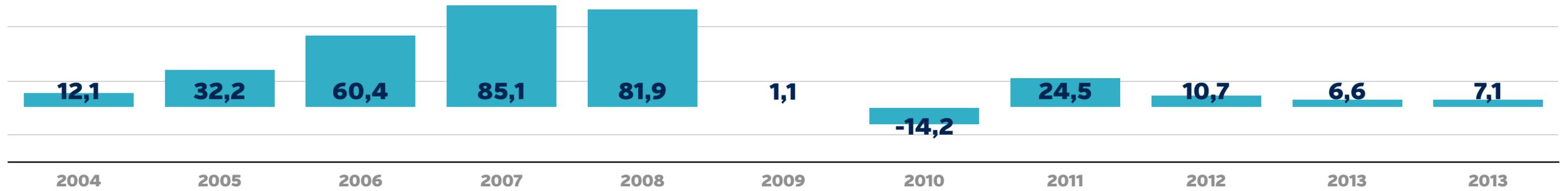


4. Propuesta de dividendos

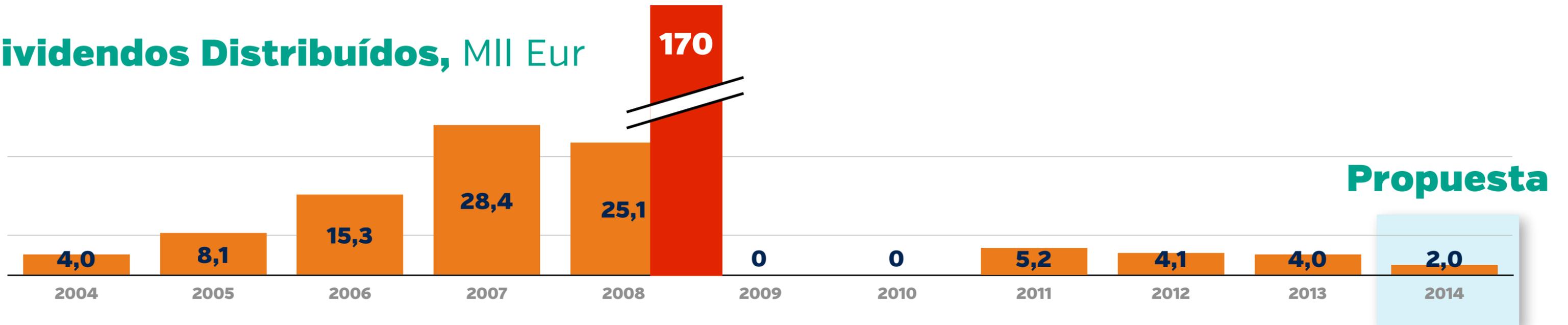
Propuesta de Dividendos

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**

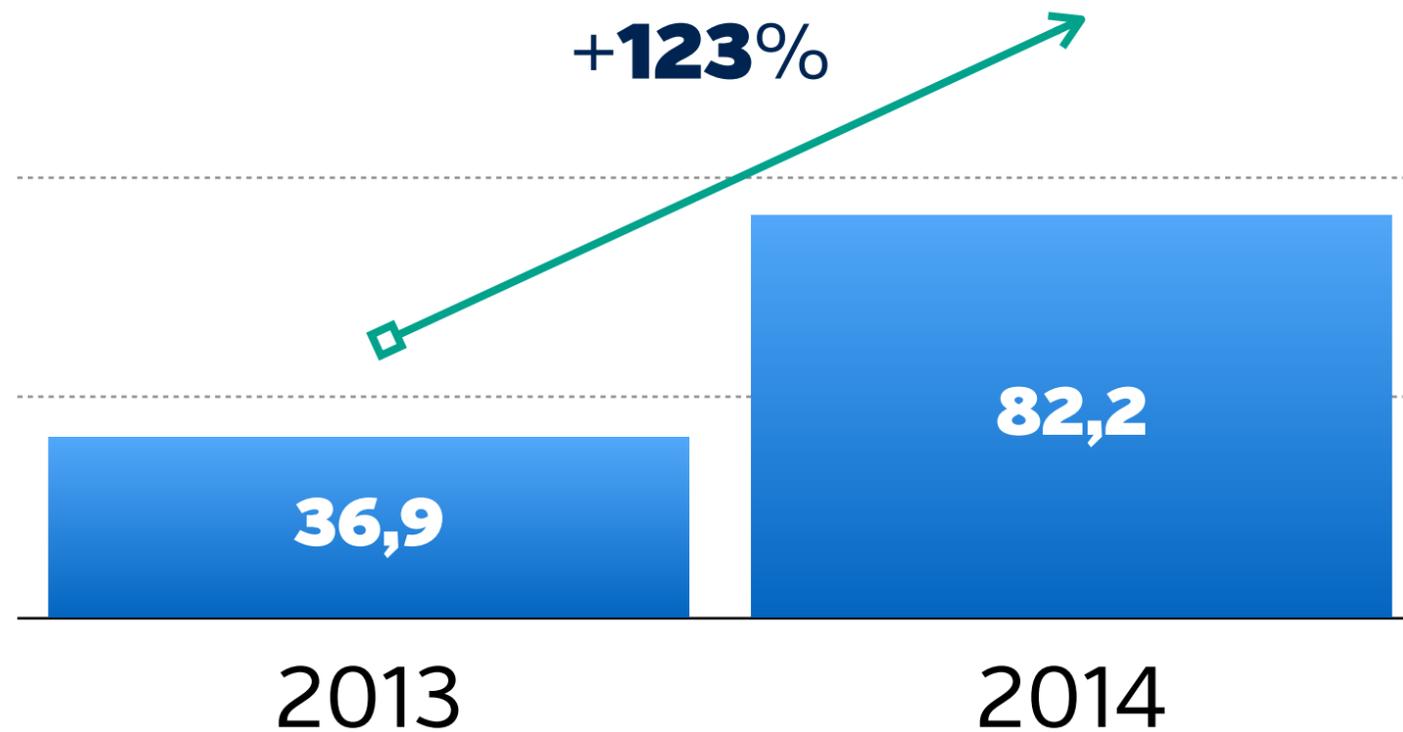
Junta General Accionistas
Mayo 2015



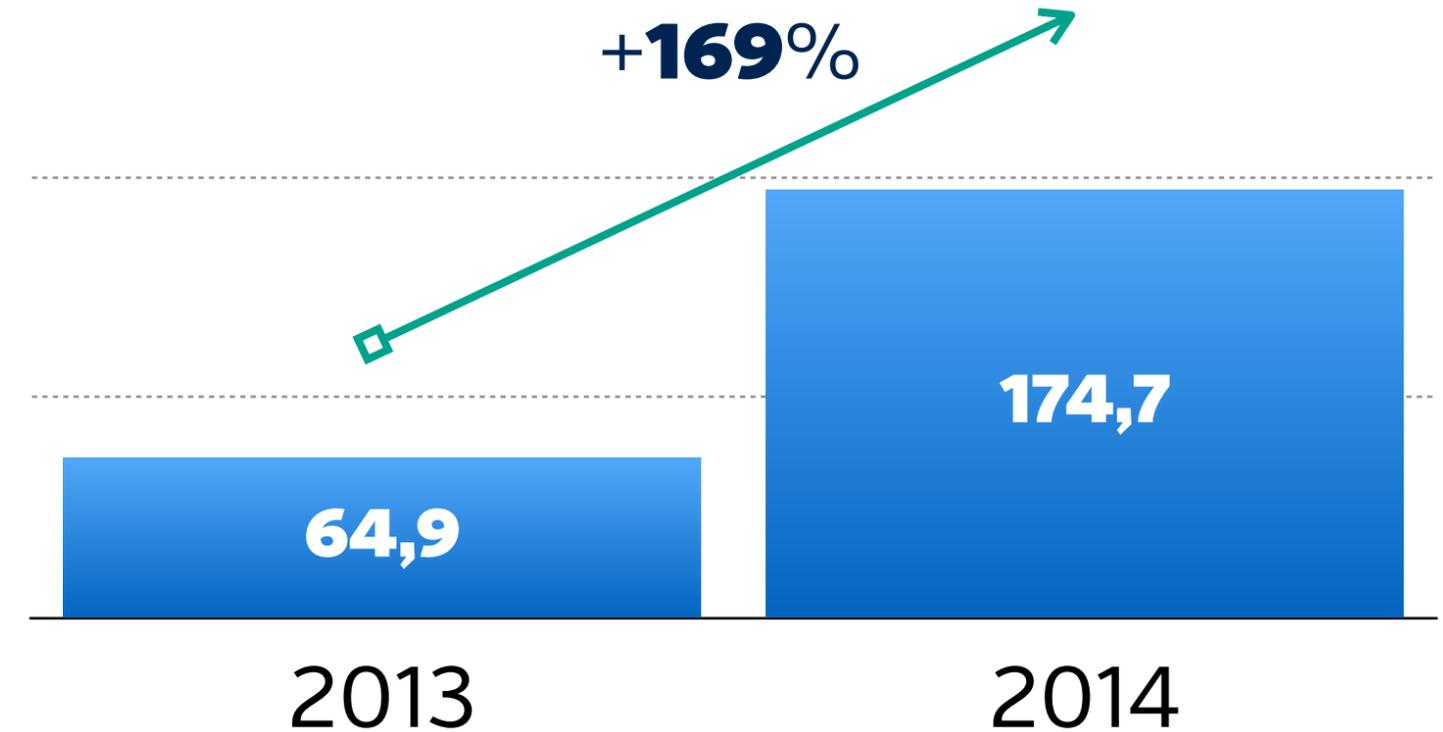
5. Evolución Bursátil

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.**

Junta General Accionistas
Mayo 2015



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