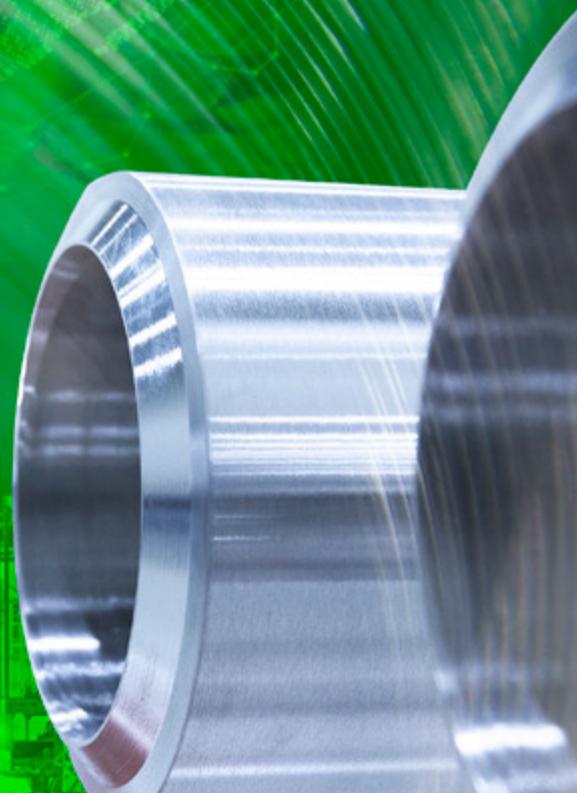


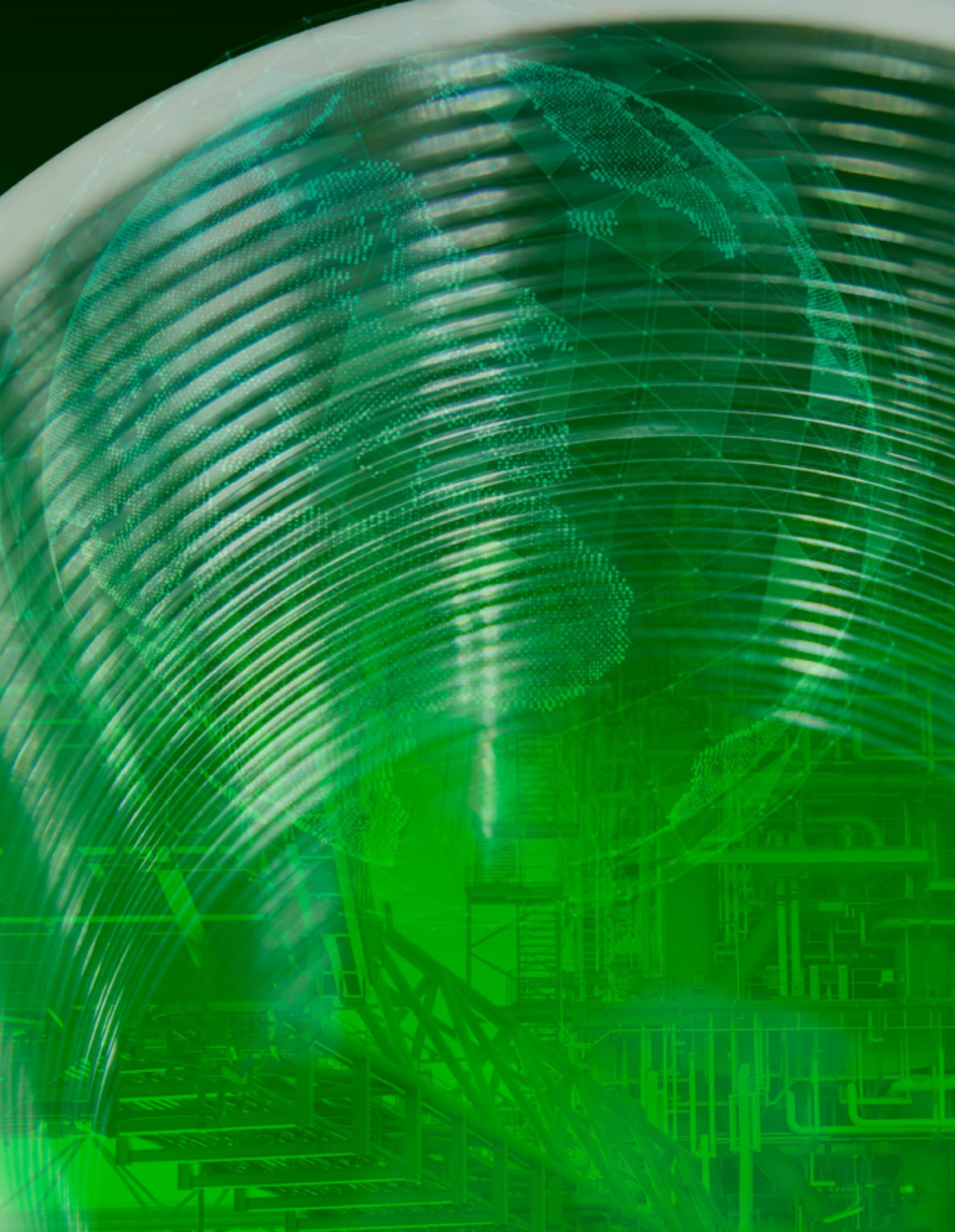
2016

INFORME ANUAL



**GRUPO
TUBOS
REUNIDOS**







GRUPO
TUBOS
REUNIDOS

2016

1

Carta a los accionistas

p. 2

2

Datos fundamentales

p. 5

3

Soluciones de tubería sin soldadura

p. 6

4

Entorno económico y sectorial en 2016

p. 14

5

Evolución de la actividad y resultados 2016

p. 16

6

Plan de Creación de Valor 360°

p. 24

7

Actividad de I+D+i y calidad

p. 25

8

Aspectos sociales

p. 26

9

Accionistas y Bolsa

p. 28

10

Gobierno corporativo

p. 30

11

Responsabilidad social corporativa

p. 32

12

Información histórica

p. 34

13

Consejo de administración y personal directivo

p. 36

14

Direcciones del GRUPO TUBOS REUNIDOS

p. 38

1

Carta
a los accionistas

Salto hacia una nueva generación empresarial hiperconectada.

Estimado accionista

A lo largo de nuestros 125 años de historia, desde la constitución en 1892 de Tubos Forjados, precursor de TUBOS REUNIDOS, han sido varias las situaciones de “vacas flacas” de la economía mundial que hemos tenido que afrontar y afortunadamente superar, desde la crisis energética de 1973 hasta la caída de *Lehman Brothers* en 2008, por citar solamente algunas de las más representativas en la época contemporánea.

Desde el punto de vista energético, el año 2016 ha supuesto la culminación de una “guerra económico – tecnológica” entre los países productores de petróleo y la aparición de nuevas empresas basadas en tecnologías de perforación y producción de petróleo y gas no convencionales, fundamentalmente en Estados Unidos, el *shale* y el *fracking*.

Esta confrontación provocó un desplome del precio del petróleo de hasta un 75 por ciento, llegando al mínimo de 26,39 USD/barril de petróleo Brent en enero de 2016, desde los niveles de alrededor de 110 USD/barril previos al inicio de su descenso en 2014; y, en consecuencia, una cancelación y retraso de nuevos proyectos de inversión en las actividades de exploración y perforación de las empresas energéticas, a la vez que un cierre profundo y sistémico de los nuevos operadores “*incumbents*” por falta de rentabilidad.



Dichas inversiones se redujeron en 2016, después de haberlo hecho también en 2015, hasta en un 23 por ciento a nivel mundial, mientras que en Estados Unidos fueron un 38 por ciento inferiores al año precedente con una disminución del 48 por ciento en el número de plataformas de perforación en actividad.

TUBOS REUNIDOS, que destinamos más del 75 por ciento de nuestros productos y soluciones al sector de la energía [petróleo y gas, petroquímica, energías renovables, etc.], hemos tenido que gestionar en 2016 una gran encrucijada.

En un lado de la balanza, la necesidad de finalizar el plan de modernización de las instalaciones junto con el desarrollo de una cartera de productos de mayor especialidad y la implantación de una nueva configuración industrial en España y Norteamérica, como bases

fundamentales, fijadas en nuestros planes estratégicos, de diferenciación y crecimiento futuro. Plan que alcanza un importe de inversiones en inmovilizado material e inmaterial de 334 millones de euros en los últimos 10 años.

En el otro lado, estaba el difícil contexto de mercado, condicionado por la depresión de los precios del petróleo, la consiguiente caída de la demanda de tubos sin soldadura, por segundo año consecutivo, y por el exceso de capacidad instalada, especialmente proveniente de China, que condujo a fuertes caídas de volúmenes y precios, y que, en nuestro caso alcanzó niveles de un 16 y un 17 por ciento, respectivamente, con respecto al año anterior.

Este entorno llevó a que el importe neto de la cifra de negocios del GRUPO descendiera un 30 por ciento hasta los 195 millones de euros, y a un

beneficio operativo (EBITDA) negativo de 15,5 millones de euros así como a un resultado neto también negativo de hasta 50,2 millones de euros. El nivel de deuda financiera neta se situó en 195 millones de euros, en parte debido al pago de los proyectos de inversión acometidos en los últimos años.

Estos resultados económicos han sido decepcionantes y no sirve de consuelo que hayan sido equivalentes a los de nuestros principales competidores mundiales, así como preocupantes por su efecto en la capacidad de sostenibilidad del GRUPO TUBOS REUNIDOS.

Las medidas acometidas tales como los expedientes de regulación de empleo, los planes extraordinarios de eficiencia y transformación, y la reducción salarial del consejo de administración, del comité de dirección y de una parte importante de los empleados de fuera de convenio, se revelaron insuficientes para evitar dar uno de los peores resultados en nuestra larga historia.

La respuesta del Consejo de Administración fue una importante y decidida intervención para enderezar el rumbo del proyecto en torno a cuatro principales actuaciones:

i. Concentración del negocio del GRUPO en la actividad principal de fabricación de tubos sin soldadura, con la desinversión del negocio de automoción y con la puesta en marcha de la venta del negocio de distribución de la filial Almesa, ambos activos no estratégicos del GRUPO. El negocio de automoción, del que TUBOS REUNIDOS teníamos una participación del 50 por ciento, fue vendida al Grupo alemán Mubea por 33 millones de euros en el mes de junio de 2016, mientras que la venta de Almesa se materializará en las próximas semanas.

ii. Compra de los activos industriales de Rotary Drilling Tools (RDT) en Estados Unidos, como pilar fundamental para el crecimiento futuro y que está ya dando sus frutos en 2017.

iii. Preparación de un Plan de Negocio 2017-2022, base para la reordenación de la deuda financiera con el fin de armonizar los plazos de repago de la misma a las capacidades de generación de caja del GRUPO en el futuro cercano.

iv. Selección de un nuevo líder como Vicepresidente-ejecutivo, Guillermo Ulacia Arnaiz, con experiencia en el sector siderúrgico, para que partiendo desde las fortalezas del GRUPO, identifique e implemente el potencial de mejora con la aplicación de las mejores prácticas del sector para que posibiliten un crecimiento rentable y sostenible en los próximos tres años.

Como resultado, hemos obtenido el apoyo del pool bancario, conformado por BBVA, Santander, Popular, Sabadell, Kutxabank, Caixabank, Caja Rural de Navarra, Bankoa, Bankinter, así como por el ICO, que han firmado el pasado 12 de mayo un crédito sindicado de 208 millones de euros y unos acuerdos por valor de otros 92 millones de euros para financiar el circulante. El BEI también se unió al proyecto redefiniendo el calendario de plazos de amortización acorde con el resto del pool bancario.

En 2016 hemos seguido reforzando las que son las señas de identidad de TUBOS REUNIDOS en sus clientes: la calidad y la capacidad de rápida respuesta para cumplir con sus requerimientos. De este modo, en el ejercicio hemos renovado de forma intensa el catálogo de productos del GRUPO, tanto por las investigaciones, desarrollo e implantaciones realizadas

por nuestro equipo de tecnología e ingeniería de producto, como por la puesta en valor de los productos “ad hoc” específicos del proceso de fabricación adquiridos con la compra de RDT.

A modo de ejemplo, nos gustaría destacar que en el sector OCTG hemos completado toda la gama con el lanzamiento comercial de cuatro nuevos productos, los de mayor complejidad técnica tanto desde el punto de vista de fabricación como de exigencia en las características del producto final (propiedades mecánicas y resistencia a la corrosión).

Además, dentro de nuestro programa de I+D+i, tenemos en desarrollo nuevos grados de acero de alta aleación (que van desde el 13 por ciento de Cromo hasta un 19 por ciento) que aumentarán las propuestas de valor hacia nuestros clientes.

Las sinergias técnicas hacen que estos avances sean extrapolables al resto de segmentos de producto en los que estamos presentes (generación de energía, industrial...)

Desde el punto de vista dimensional, hemos aumentado el largo de fabricación de nuestra tubería para ciclos combinados de generación de energía HRSG (heat recovery steam generator) de 25 m a 26 m, y hemos pasado de fabricar tubos para manguitos de 180 mm a 200 mm de diámetro. Así mismo en la tubería de grandes dimensiones, habíamos alcanzado 25” de diámetro exterior, y a final de 2016 hemos empezado a laminar tubería de 26” con altos espesores de hasta 100 milímetros.

Son algunos de los ejemplos realizados para mantenernos en unos niveles de vanguardia tecnológica eficaces, pero también para iniciar un nuevo camino para obtener una mayor vinculación

con los clientes, a través de soluciones de valor al usuario final o propuesta de **“value & design engineering to end-users”** la cual, ha sido ya puesta en marcha de forma exitosa en el mercado americano tras la adquisición de RDT.

Así es el caso de nuestro producto Upset-Casing, con tubería fabricada en Amurrio y transformada con los diseños tecnológicos propios de RDT y roscados con la conexión Semi-Premium BTX, que supone un ahorro de coste para el usuario final por el menor tiempo en el montaje del string de tubos en el Wall y por el menor desgaste de la tubería al tener una composición química premium a la medida. Así mismo, minimiza de forma muy significativa los riesgos de fugas, ofrece mayor flexibilidad y un mayor par de torsión, en definitiva, **“more value for money”**.

Septiembre de 2016 marca el inicio de la fabricación con rosca Premium JFE Bear en las nuevas instalaciones de nuestra planta Tubos Reunidos Premium Threads (TRPT) de Subillabide (Álava), tras el acuerdo estratégico firmado con Marubeni Itochu Steel Inc. La licencia y homologación del proceso y producto del fabricante JFE se obtuvo en un plazo récord de 2 meses, uno de los periodos de homologación más rápidos en la experiencia del fabricante internacional. La curva de arranque y aprendizaje está siendo excelente y se confirman las expectativas de alcanzar unos niveles de calidad y coste que nos sitúen en el primer **“quartil”** de competitividad mundial.

Los positivos resultados del GRUPO en el primer trimestre de 2017, que nos han permitido dejar atrás siete trimestres consecutivos de pérdidas, han sido consecuencia, entre otros motivos, del extraordinario repunte inversor en Estados Unidos en tecnologías no convencionales, el cual, sin embargo no puede considerarse la nueva realidad de mercado de tubos sin soldadura para el futuro cercano.

En TUBOS REUNIDOS somos conscientes de los profundos cambios estructurales que se han producido y que configuran nuevos retos en el entorno en el que operamos y ante el que nuestra propuesta es dar un salto hacia un nuevo modelo empresarial que garantice una mayor capacidad de adaptación a la creciente complejidad global.

En nuestros planes estratégicos ha venido siendo un pilar fundamental la inversión en la especialización y el desarrollo de producto como medio de diferenciación capaz de compensar la estructura de costes de nuestras bases industriales y operativas. Sin embargo, durante los años 2015 y 2016 hemos aprendido que nuestra habilidad para transferir al precio de venta la mayor calidad obtenida en nuestra cartera de productos y nuestra característica agilidad de respuesta, han desaparecido.

Por un lado es así por la mayor competencia, que no solo ha aumentado con más capacidad instalada sino también con productos de mayor calidad y bajos costes, especialmente la procedente de Asia.

Por otro, porque la madurez tecnológica y los ambiciosos objetivos de mejoras de costes de los clientes, en un entorno de menores precios del petróleo, requieren productos de tubería **“high-tech”**, con soluciones integrales para sus actividades críticas, sin que ello sea sinónimo de más precio para los fabricantes de tubos.

Estas dinámicas son las que marcan la nueva realidad y entorno competitivo en el que vamos a operar y ante el que nos marcamos como prioridades avanzar en nuestra propuesta de valor al cliente, manteniéndonos como socios en el desarrollo de soluciones de ingeniería a la medida de sus necesidades, y alcanzar un liderazgo en costes operativos y logísticos que nos sitúe en el primer **“quartil”** de competitividad global.

Cruzado el umbral de la cuarta revolución tecnológica donde observamos que los avances en robótica, internet de las cosas, impresión 3D, nanotecnología, biotecnología, ciencia de materiales y computación cuántica, están redefiniendo industrias enteras y creando de cero otras nuevas.

En TUBOS REUNIDOS queremos un modelo de empresa que conecte nuestras propuestas de valor (*Value design & engineering*) con los líderes de las cadenas de valor globales para que afiancemos así un posicionamiento en nuestros clientes que asegure nuestro futuro de crecimiento rentable y sostenido.

Todo ello sin perder los valores y virtudes que en estos 125 años de historia los hombres y mujeres de TUBOS REUNIDOS hemos ido forjando conjuntamente y conformando como la cultura empresarial del GRUPO.

Para alcanzar esta meta hemos puesto en marcha un nuevo modelo de dirección:

a.- Centrado en el cliente: simplificando el catálogo de productos y transformando el modelo comercial hacia una mayor vinculación con los clientes a través de **“Value design & engineering”** para la cadena de suministro.

b.- Coste competitivo: reduciendo el coste unitario.

c.- Flexible: para reducir los riesgos asociados al carácter cíclico del sector.

d.- Rentable: con la generación de un flujo de caja que nos garantice el cumplimiento de nuestras obligaciones y tengamos una rentabilidad sobre el capital empleado superior al 7 por ciento.

Observareis que proponemos co-crear un modelo de futuro dinámico, con ilusión y realismo, para el que esperamos seguir contando con la confianza y el respaldo de todos y cada uno de nuestros accionistas.

2

Datos fundamentales

Concepto	2016	2015*	2014	2013
Toneladas de tubería vendidas, miles de Tm.	150	180	229	175
Importe neto de la cifra de negocio, miles de euros	194.928	278.065	407.952	350.451
EBITDA [1], miles de euros	-15.488	6.707	41.373	42.237
EBITDA / Ventas [%]	-7,9	2,4	10,1	12,1
Resultado de explotación, millones de euros	-42,6	-16,8	15,0	17,6
Inversiones inmovilizado material e inmaterial, millones de euros	25	33	28	45
Activos totales, miles de euros	578.979	641.815	662.183	633.693
Fondos propios, miles de euros	178.275	227.069	245.107	235.384
Deuda financiera neta, millones de euros	195	167	172	182
Personal	1.530	1.733	1.766	1.643

Notas:

* A efectos comparativos con el ejercicio 2016, los segmentos de distribución y automoción se presentan como operaciones interrumpidas en 2015.

[1] Calculado como resultado de explotación, eliminando el efecto de la dotación a la amortización y el deterioro de inmovilizado material.

3

Soluciones de tubería sin soldadura

SOMOS UN FABRICANTE Y PROVEEDOR DE TUBERÍA DE ACERO SIN SOLDADURA Y SERVICIOS A NIVEL GLOBAL, PARA APLICACIONES EN LOS SECTORES DE LA ENERGÍA E INDUSTRIAL.

ESTAMOS ESPECIALIZADOS EN PRODUCTOS DE ALTO VALOR AÑADIDO CON EXIGENTES REQUERIMIENTOS TÉCNICOS A LA MEDIDA DE LAS NECESIDADES DE

NUESTROS CLIENTES Y OFRECEMOS SOLUCIONES COMPETITIVAS, CON UN SERVICIO DE MÁXIMA EFICIENCIA Y DE CALIDAD.

CONTAMOS CON PLANTAS EN EL PAÍS VASCO, NAVARRA Y ESTADOS UNIDOS Y PRESENCIA COMERCIAL EN TODO EL MUNDO, ASÍ COMO CON CENTROS PROPIOS DE I+D+I.

325.000

TMS DE TUBOS DE ACERO SIN SOLDADURA

Capacidad de producción anual.

5

PLANTAS PRODUCTIVAS

1 Tubería sin soldadura - diámetro exterior hasta 7" - Amurrio, Álava.
1 Tubería sin soldadura - diámetro exterior hasta 26" - Trapagarán, Vizcaya.
1 Tubería sin soldadura estirada en frío - Pamplona.
1 Planta de roscado - OCTG - Álava.
1 Planta de acabado y roscado de tubo OCTG - RDT - Houston, EEUU.

2

ACERÍAS PROPIAS

Proceso productivo integrado.
Aceros al carbono, aleados e inoxidables.

1.530

EMPLEADOS

2

CENTROS PROPIOS DE I+D+i

En nuestras plantas de fabricación de tubería sin soldadura.

80

PAÍSES DONDE VENDEMOS NUESTROS PRODUCTOS

10 países con delegación comercial propia.
35 países con presencia comercial.

150

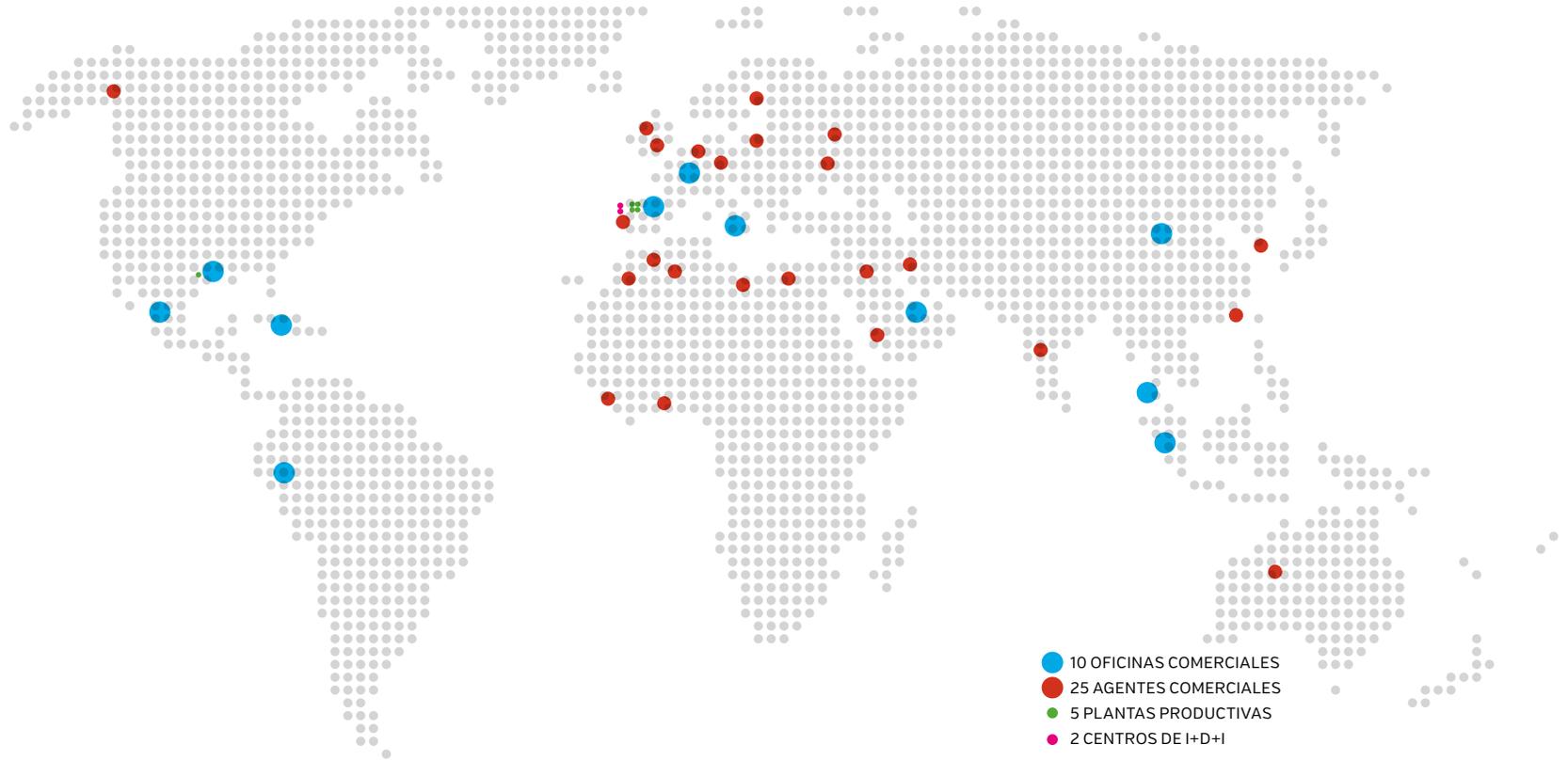
MILLONES DE EUROS INVERTIDOS EN 2012-2016

Plan transformacional ejecutado: nueva gama de productos.
Base de nuestro crecimiento y rentabilidad futuras.

125

AÑOS DE HISTORIA

Presencia en el mundo

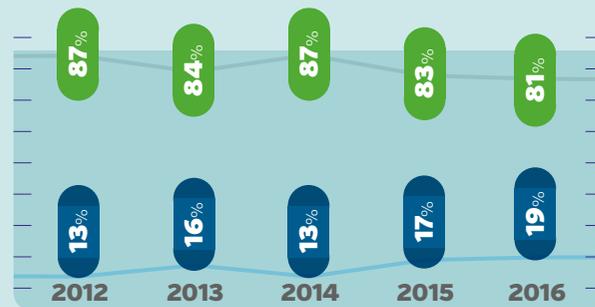


PERMANENCIA HISTÓRICA EN LOS MERCADOS GLOBALES

VENTAS AL MERCADO NACIONAL Y EXPORTACIÓN DE TUBERÍA SIN SOLDADURA DEL GRUPO TUBOS REUNIDOS

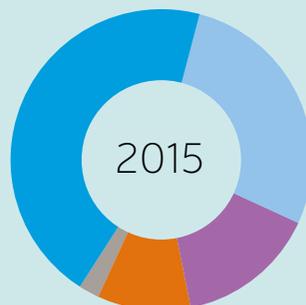
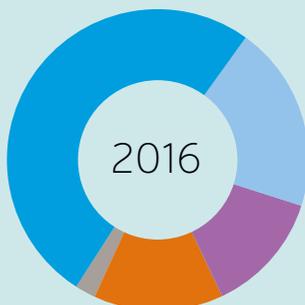
[EN % MILLONES DE EUROS]

■ EXPORTACIÓN
■ NACIONAL



DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS DE TUBOS SIN SOLDADURA POR MERCADOS GEOGRÁFICOS

[EN % DE MILLONES DE EUROS]



2016	2015	Mercado
51%	45%	UNIÓN EUROPEA
20%	28%	NORTEAMÉRICA (USA Y CANADÁ)
13%	15%	LEJANO ORIENTE
14%	10%	ORIENTE MEDIO Y ÁFRICA
2%	2%	OTROS

Amplia gama de productos en aplicaciones diversificadas

SECTORES

PETRÓLEO Y GAS
UPSTREAM



REFINO, QUÍMICA Y
PETROQUÍMICA
DOWNSTREAM



GENERACIÓN DE
ENERGÍA
ELÉCTRICA



SERVICIOS
INDUSTRIALES



PRODUCTOS

OCTG

(Oil Country Tubular Goods)
Tubería para perforación y producción de petróleo y gas.

CONDUCCIONES

Transporte onshore y offshore de petróleo, gas y en plantas de procesamiento de hidrocarburos.

TUBERÍA DE PROCESOS

TUBERÍA PARA EQUIPOS A ALTAS PRESIONES Y TEMPERATURAS

En plantas de refino, químicas y petroquímicas.
En plantas de generación de energía eléctrica [térmicas, ciclos combinados, biomasa, renovables, nuclear]. Turbinas eólicas offshore.
Tuberías para calderas, hornos e intercambiadores.

TUBERÍA MECÁNICA

Para aplicaciones industriales, automoción, maquinaria pesada, equipos offshore, ingenierías, edificios singulares.

ESPECIALIZACIÓN

Tubería a la medida para entornos exigentes.

1. Grados de acero propietarios: Materiales resistentes a la corrosión, altas presiones y temperaturas. Tubería OCTG con Roscas API y Premium-JFE.
2. OCTG Casing, Tubing y Roscas Propias: RDT.
3. Drill Pipe.

Conducciones especiales resistentes a la corrosión y en aguas submarinas.

Amplia gama de tubería con dimensiones y aceros a la medida.

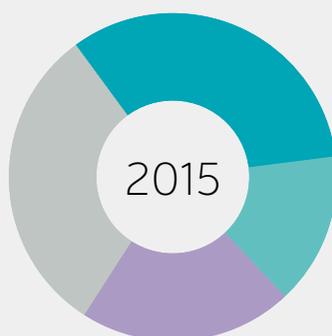
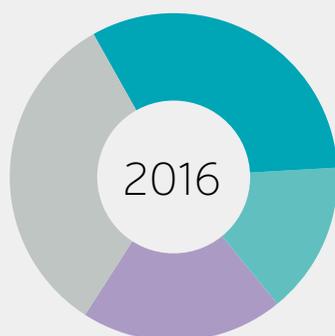
Largos especiales hasta 26 metros en caliente y 29 metros en frío.

Productos propios de gran diámetro hasta OD 26" de altas prestaciones para fases críticas de procesos de última generación.

ORIENTADOS AL SECTOR DE LA ENERGÍA: 79% DE LAS VENTAS, 2016

DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS DE TUBOS SIN SOLDADURA POR SECTORES

[EN % DE MILLONES DE EUROS]



2016	2015	
33%	31%	PETRÓLEO Y GAS
32%	33%	GENERACIÓN DE ENERGÍA
15%	15%	QUÍMICA Y PETROQUÍMICA
20%	21%	APLICACIONES INDUSTRIALES





125 Años de evolución y competitividad



En 2017 TUBOS REUNIDOS cumplimos 125 años de historia. Un largo camino que se inicia en 1892 con la constitución de la empresa Tubos Forjados S.A. y que llega hasta nuestros días, con nuevos retos y la incorporación de nuevas empresas al GRUPO. 125 años de ininterrumpida evolución y búsqueda de la máxima competitividad, adaptándonos a los cambios tecnológicos y de mercado, mirando al exterior y siempre con el cliente en el centro de nuestra estrategia.





1892

Constitución de Tubos Forjados, S.A., antecesor de la actual Tubos Reunidos, S.A., orientada a la fabricación de tubos soldados de calderas y conducciones de vapor, tubos de agua, gas y otros usos análogos.

1946

Entrada en funcionamiento de las nuevas instalaciones de fabricación de tubo sin soldadura mediante la utilización de un banco de empuje en caliente.

1950-70

Sucesivas ampliaciones con el objetivo de incrementar la capacidad productiva y el acceso a nuevos productos.

Nuevas instalaciones de estirado en frío.

1968

Nace Tubos Reunidos, S.A. mediante la agrupación de todas las instalaciones de Tubos Forjados, S.A. y de parte de las que Babcock & Wilcox Española, S.A. poseía para la fabricación de tubos sin soldadura y tubo soldado.

1977

Primera colada en la acería de Amurrio.



1984

Se pone en marcha en Amurrio, por primera vez en el mundo, un nuevo sistema de calentamiento y de perforación (C.P.E.) en la cabecera del banco de empuje, lo que significa un trascendental paso tecnológico.

1998

Adquisición de Productos Tubulares, S.A., que aporta una amplia gama de tubos de grandes dimensiones y espesores; tubos especiales, aleados e inoxidables.

2002

Nueva planta de estirado en frío en Amurrio.

2005

TUBOS REUNIDOS fortalece su presencia en Bolsa al pasar sus acciones a cotizar en el mercado continuo.



2012

TUBOS REUNIDOS inicia un plan inversor de 150 Mill. € para el desarrollo de nuevos productos de alto valor añadido y mejora de la competitividad.

2014

Plan Estratégico 2014-2017 y firma de acuerdo con Marubeni-Itochu Steel Inc. para la construcción de una planta destinada a la fabricación, comercialización y suministro de productos OCTG Premium para la perforación de petróleo y gas a nivel global: Tubos Reunidos Premium Threads.

2015

Construcción nueva planta Tubos Reunidos Premium Threads en Nanclares de Oca (Álava).

2016

Inicio de actividad de la nueva planta con Marubeni-Itochu Steel Inc.

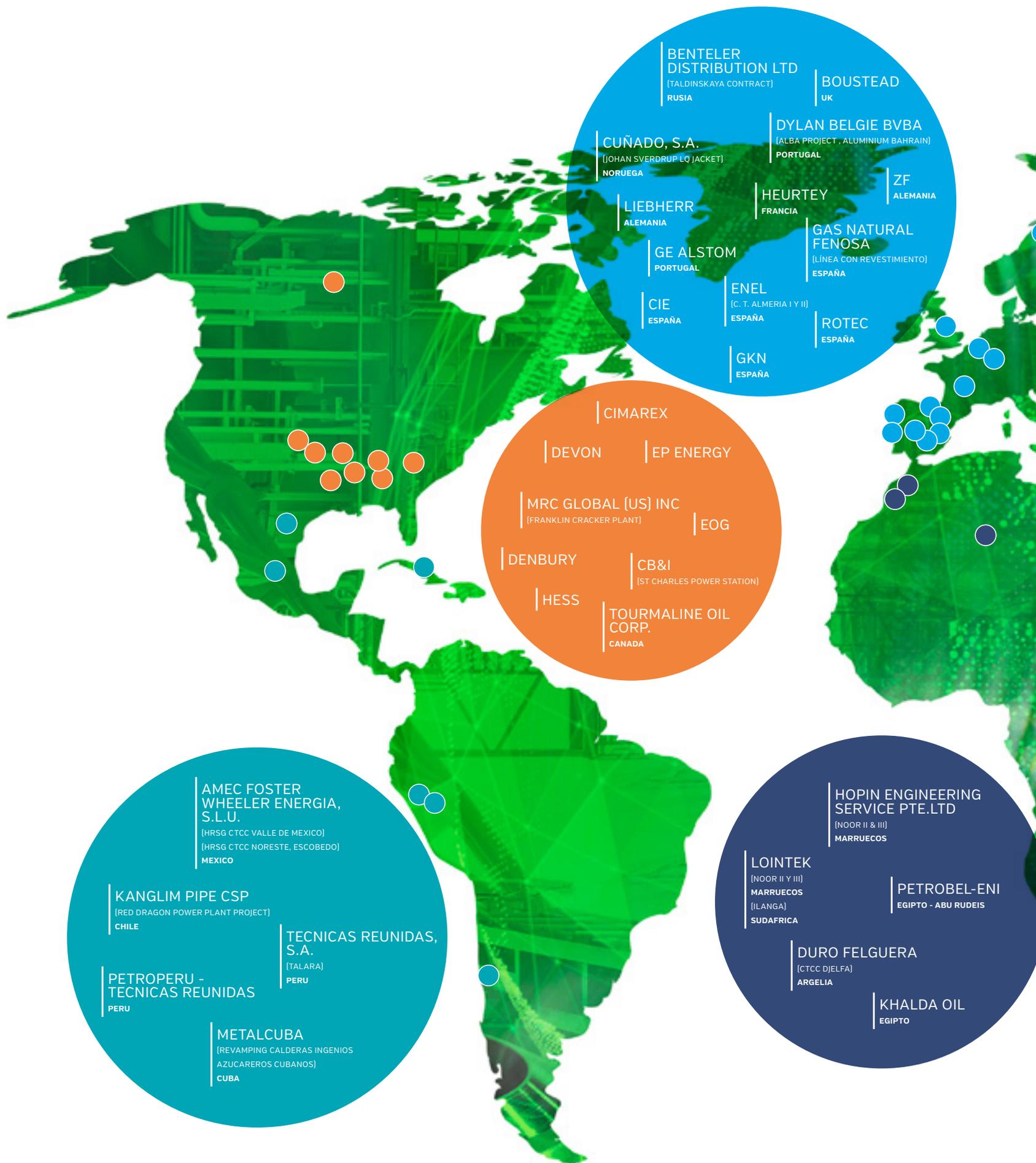
Adquisición de los activos del negocio de Rotary Drilling Tools, Inc. TUBOS REUNIDOS diversifica geográficamente su implantación productiva, obteniendo capacidades locales en Estados Unidos, cerca del usuario final.

2017

Plan de Creación de Valor 360°.



Clientes y proyectos más representativos de Tubos Reunidos en el mundo





BHARAT HEAVY INDUSTRIES
[NORTH KARANPURA]
INDIA

LARSEN & TOUBRO
INDIA

KEONWOO METALS CO
[ANYANG COMBINED HEAT POWER PROJECT]
COREA

PT GEARINDO
INDIA

SEONGHWA INDUSTRIAL CO. LTD
[AZURA EDD PROJECT]
COREA

EDGEN MURRAY GMBH
[YANDA HEAVY EQUIPMENT]
CHINA

STAINALLOY NEDERLAND
[ONE PROJECT]
COREA

TECNICAS REUNIDAS, S.A. / CUÑADO, S.A
[RAPID]
MALASIA

KEOSEAN PNF CO LTD
[MASINLOC POWER PLANT EXPANSION PROJECT]
ZAMBALES - PHILIPPINES

FORMOSA PETROCHEMICAL
TAIWAN

VAN LEEUWEN MALAYSIA
TALISMAN - SINGAPUR

BROROMA, UNIPOWER
TAILANDIA

COMMERCIALE TUBI ACCIAIO
[STAR INTERCONNECTING PIPELINE PROJECT]
TURQUIA

CUÑADO S.A.
[JAZAN REFINERY AND TERMINAL PROJECT]
[FADHILI PROJECT]
SAUDI ARABIA

GE-GAMA
[ALBA]
BAHRAIN

SAUDI ARAMCO
[JAZAN II UTILITIES PROJECT]
SAUDI ARABIA

TECNICAS REUNIDAS, S.A.
[MINA AL-AHMADIVGT-5, MAA PROJECT]
KUWAIT
[MAA REFINERY]
SAUDI ARABIA

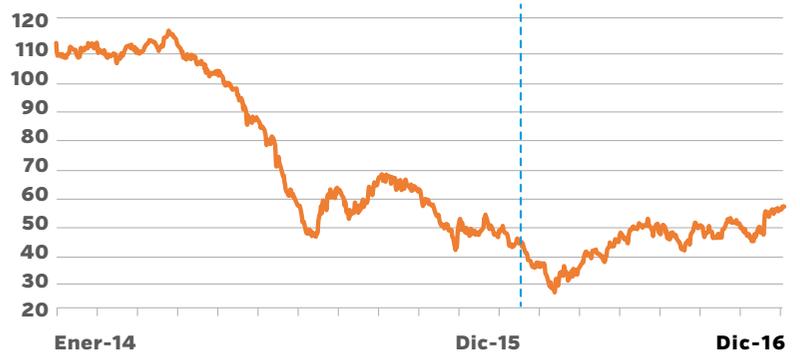
LOINTEK, S.L.
[SHAGAYA]
KUWAIT

PETROFAC SAMSUNG CB&I CFP JOINT VENTURE
[CLEAN FUEL PROJECT]
KUWAIT

4 Entorno económico y sectorial en 2016

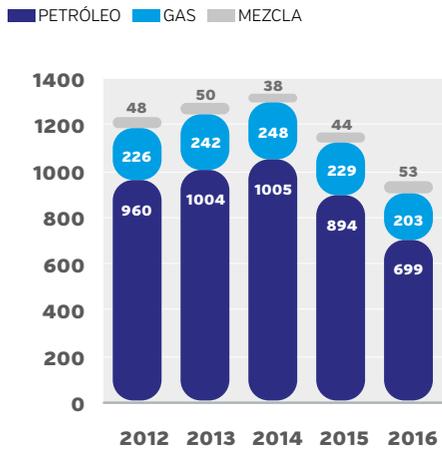


PRECIO DEL BRENT, USD/BBL



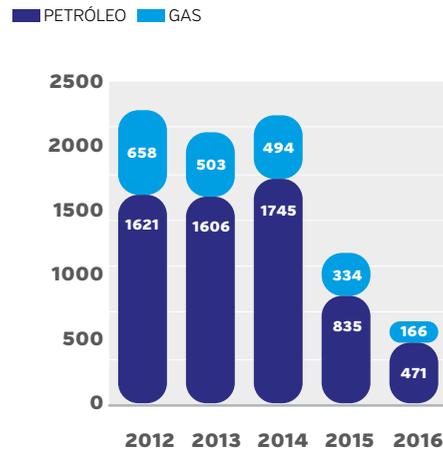
Fuente: Bloomberg

NÚMERO DE PLATAFORMAS DE PERFORACIÓN INTERNACIONALES



Fuente: Baker Hughes

NÚMERO DE PLATAFORMAS DE PERFORACIÓN USA CANADA



Fuente: Baker Hughes

2016: segundo año consecutivo con fuertes reducciones de inversiones en proyectos de perforación de petróleo y gas

La actividad en el sector de tubos de acero sin soldadura a nivel global se vio afectada en 2016, y por segundo año consecutivo, por el colapso del precio del petróleo iniciado en septiembre de 2014, que tocó mínimos en enero de 2016 llegando a 27,6 dólares USA el barril de petróleo Brent, un 76 por ciento inferior al precio registrado antes de que iniciase su caída.

Esta drástica reducción del precio del petróleo trajo consigo fuertes recortes en las inversiones en proyectos de perforación de petróleo y gas a nivel global y con ello de la demanda de OCTG.

Además de la reducción en inversiones en perforación y producción de petróleo y gas, alrededor del 25 por ciento anual en 2015 y en 2016, un gran número de proyectos de generación de energía y petroquímica sufrieron cancelaciones y retrasos.

El 30 de noviembre de 2016 los países de la OPEP acordaron reducir en 1,2 millones su producción de barriles diarios de petróleo. A principios de diciembre, otros países como Rusia aprobaron medidas similares, disminuyendo en 600.000 barriles su producción diaria.

Estas decisiones tuvieron un impacto positivo en el precio del barril de Brent, que a 31 de diciembre de 2016 se situó en 54,9 dólares USA, frente a los 36,6 dólares al cierre de 2015, lo que supuso un incremento del 50 por ciento y un inicio de la recuperación de la inversión, principalmente en shale con un incremento de las plataformas activas del 62 por ciento. El precio medio del barril en 2016 fue no obstante de 43,6 dólares, un 16,5 por ciento inferior al precio medio de 2015 [52,2 dólares].



Particularmente, el mercado norteamericano, uno de los principales para TUBOS REUNIDOS, sufrió una mayor caída de la demanda por la mayor flexibilidad del shale.

Desde máximos de 1.930 plataformas activas en septiembre de 2014 en los EEUU, se pasó en mayo de 2016 al mínimo de 404. En la segunda mitad del año se experimentó una recuperación, alcanzándose a finales de diciembre la cifra de 658 plataformas activas. No obstante, la media anual se situó en 512 plataformas, un 48 por ciento menos que en 2015.

La reducción de la demanda de OCTG supuso una disminución de los volúmenes en stock de todos los fabricantes y una fuerte competencia y reducción de precios en distintos segmentos.

Del mismo modo, la actividad en el sector petroquímico y de generación de energía se mantuvo en un nivel bajo en Estados Unidos y Europa, reduciéndose también en Asia y Oriente Medio.

El entorno del mercado para el sector industrial y de construcción se caracterizó igualmente por una continua presión en los precios.

5

Evolución de la actividad y resultados en 2016





La fuerte caída de la demanda de tubería sin soldadura derivada de los recortes de inversión en proyectos energéticos tras el desplome del precio del petróleo afectó significativamente tanto a los volúmenes como a los precios de las ventas del GRUPO TUBOS REUNIDOS en 2016, con una disminución del 29,9 por ciento del importe neto de la cifra de negocio, hasta los 194,9 millones de euros.

El impacto en los márgenes operativos por la menor utilización de la capacidad de producción llevaron al GRUPO a obtener en el conjunto del año un importe negativo de EBITDA de 15,5 millones de euros, así como un resultado negativo de 50,2 millones de euros.

En este difícil contexto de sector, TUBOS REUNIDOS hemos finalizado el proceso inversor y de desarrollo en nuevos aceros; productos con altas prestaciones y de dimensiones especiales, destinados a acompañar a los clientes con diseños de ingeniería a la medida; hemos extendido nuestra presencia industrial y de servicio en Estados Unidos con la compra del negocio de Rotary Drilling Tools USA (RDT) por 19,6 millones de euros e iniciado el roscado de la tubería fabricada en Amurrio en la nueva planta de primer nivel tecnológico, Tubos Reunidos Premium Threads (TRPT), como bases de nuestro crecimiento y rentabilidad futuras.

Con el objeto de minimizar el impacto de las difíciles condiciones de mercado, en 2016 hemos implementando medidas de flexibilidad operativa para adaptar los costes a los menores niveles de actividad. Adicionalmente, hemos ejecutado un plan de choque y competitividad con el objeto de incrementar la eficiencia y reducir estructuralmente la base de costes del GRUPO. Las medidas incluyen, entre otras:

- Puesta en marcha de expedientes temporales de regulación de empleo y reducción de plantilla, reducciones de sueldos del Consejo y del Equipo Directivo.
- Reorganización interna con el objetivo de unificar criterios en el GRUPO, conseguir sinergias y mejorar la acción comercial e industrial.
- Programas de eficiencia y mejora de productividad en todos los procesos operativos e industriales.
- Reducción y optimización de la estructura.
- Optimización de procesos de compra y renegociación de todos los elementos de la cadena de suministro.
- Redefinición de los procesos logísticos y de transportes internos y externos.
- Implementación de un plan de ahorro de costes en todas las líneas de gastos fijos y variables.



De acuerdo con el plan previsto de concentración estratégica en el negocio de tubería sin soldadura, en julio de 2016 anunciamos la desinversión de nuestra participación del 50 por ciento en las compañías Inauxa y EDAI. El precio de venta ascendió a 33 millones de euros y supuso una plusvalía en los estados financieros consolidados de TUBOS REUNIDOS de 4 millones de euros, así como una entrada de fondos de 15,9 millones de euros.

En la misma línea, el negocio de distribución nacional de la filial Almesa ha sido clasificado como actividad interrumpida disponible para su venta, operación que prevemos materializar en 2017.

A diciembre de 2016 la deuda financiera neta ascendió a 194,7 millones de euros, 28 millones de euros superior a la del 31 de diciembre de 2015. El capital circulante del GRUPO se situó a diciembre de 2016 en 30,6 millones de euros, suponiendo una disminución de 43,9 Millones de euros respecto a diciembre de 2015.

Los pagos por inversiones en el negocio de tubería, principalmente por inversiones contratadas en periodos anteriores, ascendieron a un importe de 25,3 millones de euros, de los cuales 11,3 millones de euros se destinaron a la nueva planta de roscado TRPT. Si bien las nuevas contrataciones de inversiones se redujeron significativamente al igual que en 2017.

Un contexto de mercado más favorable en el final de 2016, apoyado por la recuperación del precio del petróleo y las mejoras de competitividad del shale en Norteamérica; nuestro mejor posicionamiento tras las actuaciones realizadas durante la crisis, y la aprobación por parte de la Unión Europea de medidas antidumping a la tubería china de gran diámetro en

Europa, nos han permitido terminar el ejercicio 2016 con una cartera pendiente de facturación un 69,2 por ciento superior a la de 31 de diciembre de 2016.

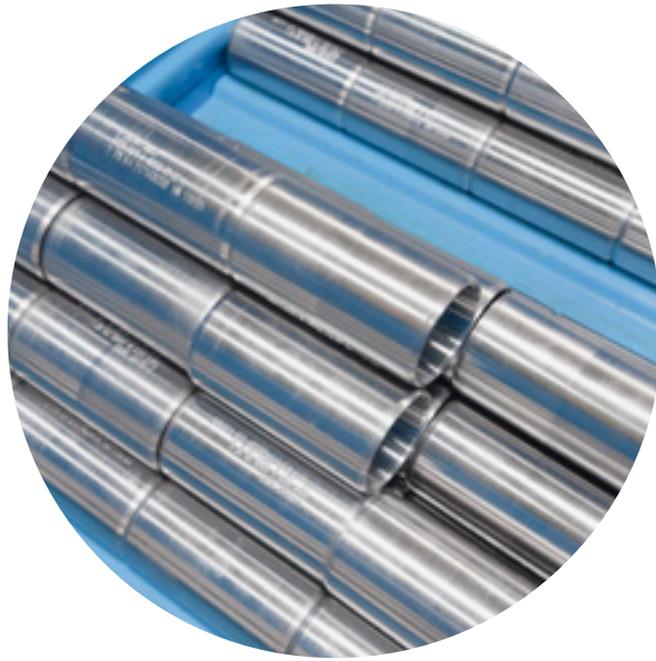
Así, al término del primer trimestre de 2017, la compañía ha vuelto a un EBITDA positivo de 11 millones de euros, con un crecimiento de un 53 por ciento en el importe neto de la cifra de negocio.

En el ejercicio 2017 hemos firmado un crédito sindicado con 10 entidades financieras por un importe de 207 millones de euros y que, sobre la base del Plan de Creación de Valor 360°, nos permite adecuar los vencimientos de la deuda a su capacidad de generación de caja en los próximos años.

El mercado sigue presentando oportunidades pero también afrontamos nuevos retos. Se han producido cambios estructurales en el sector energético que llevan a requerimientos de nuestros clientes de nuevas soluciones tecnológicamente más avanzadas y más competitivas.

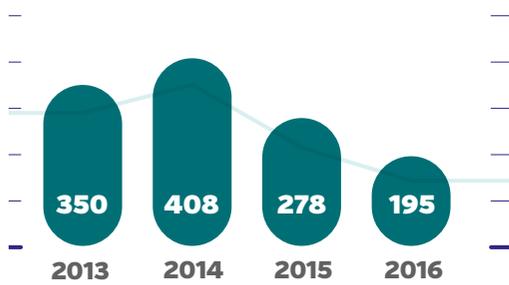
La sobreoferta del sector de tubería se mantiene y muchos de nuestros competidores han invertido también como nosotros en innovación, han acercado su implantación industrial cerca del usuario final y han adecuado sus bases de costes al nuevo entorno competitivo.

Sobre la base de las fortalezas de TUBOS REUNIDOS iniciamos en 2017 nuestro nuevo Plan de Creación de Valor 360° con el foco puesto en el cliente como centro nuestra estrategia y con el objetivo de garantizar un futuro rentable y sostenible para el GRUPO.



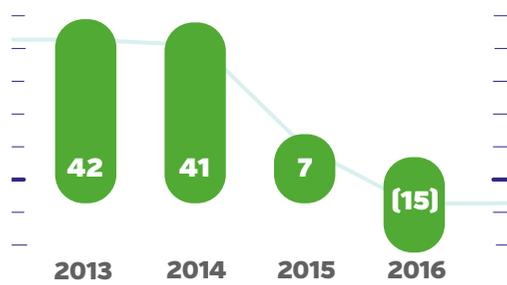
EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS DEL GRUPO TUBOS REUNIDOS

[EN MILLONES DE EUROS]



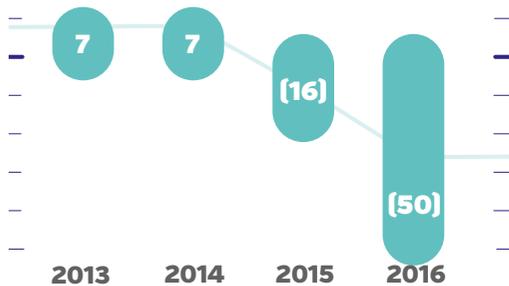
EVOLUCIÓN DEL EBITDA DEL GRUPO TUBOS REUNIDOS

[EN MILLONES DE EUROS]



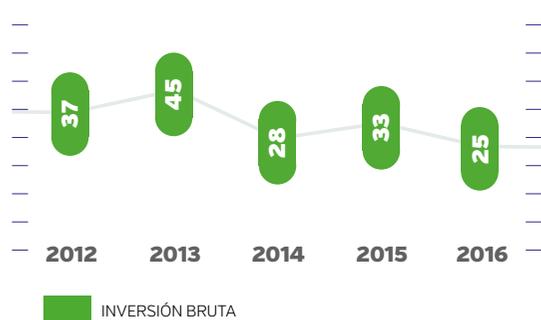
EVOLUCIÓN DEL RESULTADO NETO DEL GRUPO TUBOS REUNIDOS

[EN MILLONES DE EUROS]



INVERSIONES DEL GRUPO TUBOS REUNIDOS, INMOVILIZADO MATERIAL E INMATERIAL

[EN MILLONES DE EUROS]



En 2016 hemos consolidado los pilares de nuestra estrategia en OCTG: desarrollo de nuevos productos, Rotary Drilling Tools (RDT) y Tubos Reunidos Premium Threads (TRPT)

RDT



1. Adquisición del negocio de Rotary Drilling Tools, Inc.

Cumpliendo con nuestro objetivo de diversificación geográfica e implantación productiva en Estados Unidos, cerca del usuario final, formalizamos en 2016 la adquisición de los activos del negocio de la compañía Rotary Drilling Tools, Inc.

Ubicada en Houston, RDT es uno de los fabricantes de referencia en el sector de tubos de acero sin soldadura, con instalaciones productivas especializadas en alto valor añadido y con diseños innovadores desarrollados para contribuir diferencialmente a los requerimientos de las tecnologías más avanzadas y competitivas de perforación y producción de petróleo y gas.

A través de RDT obtenemos capacidades propias integrales para el procesamiento y acabado en Estados Unidos de nuestra tubería de OCTG fabricada en España en la planta de Amurrio, logrando ventajas logísticas, de costes y de flexibilidad.

Reforzamos nuestra posición comercial, al ofrecer soluciones más competitivas y ampliar el valor añadido de nuestras propuestas a los clientes, con una mayor gama de productos de alto valor añadido, servicio y calidad.

Ya en el inicio de 2017, RDT nos está permitiendo servir en menores plazos y con mayor flexibilidad y estamos obteniendo una creciente aceptación de nuestra tubería de patente propia entre los grandes operadores de shale del sector.

En particular, nuestra tubería de altas especificaciones técnicas fabricada en Amurrio es procesada en RDT y transformada con los diseños propios patentados de RDT para transformarse en tubería Upset Casing con la rosca BTX Semi-Premium.

Este producto supone para el usuario final un ahorro de coste por menor tiempo en el montaje del string de tubos en la pared del mismo, por menor desgaste de los tubos al tener una composición química Premium hecha a la medida y minimiza de forma muy significativa los riesgos de fugas. Asimismo, da mayor flexibilidad y mayor par de torsión. En su conjunto es un producto, fruto de las capacidades de ingeniería del GRUPO, desarrollado para obtener mejores prestaciones y menores costes en el cliente.

TUBOS REUNIDOS PREMIUM THREADS



2. Puesta en marcha de TRPT

2016 ha sido también el año del inicio de roscado de tubería de TUBOS REUNIDOS, fabricada en Amurrio, con las roscas Premium con la licencia de JFE Steel Corporation en la planta de primer nivel tecnológico, Tubos Reunidos Premium Threads, junto a nuestro socio estratégico Marubeni-Itochu Steel Inc.

Inaugurada en mayo de 2016, en un acto que contó con la participación de los principales directivos de ambas compañías, así como de representantes institucionales como la Consejera de Desarrollo Económico y Competitividad del Gobierno Vasco, Arantza Tapia, la planta está suponiendo un gran salto tecnológico y competitivo en los procesos de fabricación del GRUPO.

La nueva instalación está dotada de una sofisticada tecnología. La cercanía con la planta de Amurrio permite reducir significativamente los plazos de entrega del producto y sus costes, ofreciendo una mayor flexibilidad para adaptarse a las necesidades específicas de los clientes.

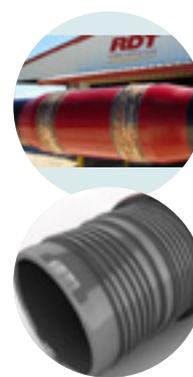
Del mismo modo, la nueva compañía ofrece un servicio técnico y especializado diferencial, gracias a una red de centros de servicio en campo en todo el mundo de Marubeni-Itochu Steel y de JFE Steel, con una respuesta de servicio global y de altas prestaciones.

En 2016 la plantilla de TRPT alcanzó 36 personas y en 2017 alcanzará 80 personas. Un personal formado en todas las áreas de la planta, tanto en competencias técnicas, como en mantenimiento, calidad, seguridad y trabajo en equipo, dentro de un plan que busca maximizar la polivalencia de todas las personas de la organización.

TRPT obtuvo la licencia JFE en julio de 2016 y cuenta también con la licencia de uso del monograma API (American Petroleum Institute), que acredita sus capacidades para la fabricación de tubería roscada así como su sistema de gestión.

Las capacidades y experiencia de TUBOS REUNIDOS en el ámbito de la producción de tubería especial, la posición global y el liderazgo comercial de Marubeni-Itochu Steel Inc. en el segmento de petróleo y gas, y la tecnología de JFE Steel Corporation en materia de roscas Premium y servicio en campo, están creando ya una oferta diferencial para nuestros clientes y permitiéndonos acceder a nuevos segmentos de productos especiales y mercados geográficos, con una propuesta de valor diferencial y tecnología de primer nivel.

Así, desde su puesta en marcha, la planta ha estado trabajando al ritmo previsto, apoyada por la obtención de un importante pedido para una compañía egipcia que continua en 2017. Este proyecto representa uno de los mayores pedidos de OCTG de la historia de TUBOS REUNIDOS y supone la venta de tubería Premium desarrollada en el Plan de Inversiones 2012-2016 en nuevos mercados.



3. Value & design engineering to end-users - OCTG

Con el Plan de Inversiones 2012-2016 hemos dado un salto cualitativo en el desarrollo de producto OCTG contando con procesos enfocados a las aplicaciones más exigentes, aceros especiales, patentes propias y roscas Premium y Semi-Premium.

Somos capaces de diseñar todos y cada uno de los aceros de altas aleaciones al Cromo con las especificaciones precisas de cada pozo, dependiendo de la tecnología de extracción y su aplicación final.

Nuestro objetivo es aportar valor y acompañar a nuestros clientes en sus necesidades de reducción de costes y mejora de la productividad y eficiencia de sus instalaciones, así como maximizar la seguridad y minimizar los riesgos.

En 2016 hemos lanzado cuatro nuevos productos y avanzado en la penetración comercial de la mayor gama de OCTG con la que contamos, y que incluye: grados de acero propietarios, Casing, Tubing y Drill Pipe con patente propia RDT, roscas propias Semi-Premium RDT (BTX) y capacidad de roscado Premium en TRPT con la licencia de JFE, así como capacidades de tratamiento térmico e inspecciones y ensayos para los productos taylor-made.

Grados propietarios de acero

Las nuevas necesidades de prospección en la industria OCTG requieren pozos horizontales más profundos y tecnologías de extracción más complejas. Para satisfacer esta demanda, en TUBOS REUNIDOS hemos desarrollado una amplia variedad de productos concebidos para las aplicaciones más exigentes, contando con **aceros de alto colapso, aceros especiales para entornos sour service**, resistentes a extremas bajas temperaturas, y **aceros para perforación a altas profundidades**. Diseñamos la composición química de cada acero logrando muy bajos niveles de gases residuales y **aceros de alta resistencia a la corrosión**, para instalaciones de petróleo y gas en entornos especialmente exigentes.

Mención especial supone el desarrollo en 2016 de aceros propietarios con muy extrema resistencia a la corrosión, incluyendo 3% Cromo, 7% Cromo, 13% Cromo y hasta 19% Cromo en desarrollo.

Casing, Tubing y Drill Pipe con productos patentados de desarrollo propio RDT:

Además de Casing y Tubing con grados de acero propietarios, en 2016 hemos incorporado a nuestra cartera de productos diseños propios de RDT de Drill Pipe y productos patentados de Premium Casing y Premium Tubing [2 steps].

Particularmente, el Premium Casing desarrollado por RDT, es un producto Upset Casing patentado que maximiza la eficiencia, reduce costes y ofrece mejores prestaciones y comportamiento en pozo por la rosca propia Semi-Premium BTX que incorpora y el proceso también específico de RDT de recalado que permite la eliminación de los acoplamientos, y con ellos, una mayor hermeticidad y menor coste.

Contamos con diseños propios Drill Pipe como el Wear Knot™, patentado y desarrollado para perforación en Shale Plays, en formaciones extremadamente abrasivas, Landing Strings, Heavy Weight Drill Pipe, Drill collars, Drilling accessories.

Roscas propias RDT y capacidad de roscado con licencia JFE.

En 2016 hemos culminado nuestro objetivo estratégico de contar con instalaciones propias de roscado de alto nivel tecnológico, siendo capaces de diseñar y controlar el proceso para ofrecer el producto final al cliente.

En TRPT [España] roscamos nuestra tubería con la rosca Premium de JFE y en RDT [USA] contamos desde final de 2016 con capacidad de roscado y con diseños propios de roscas Semi-Premium de creciente aceptación entre nuestros clientes y los principales operadores del sector.

Value & design engineering to end-users - Generación de energía, refino y petroquímica



Las inversiones realizadas en el último Plan Estratégico, principalmente en nuestras acerías, y los desarrollos realizados por nuestra ingeniería de proceso nos han permitido contar en 2016 con aceros propios de mayores exigencias en sus composiciones químicas, más limpios y de altas aleaciones al Cromo más resistentes a altas temperaturas y presiones de aplicación en las fases más críticas de los procesos de generación de energía, refino y petroquímica de última generación, más eficientes y menos contaminantes.

Hemos desarrollado una gama completa de diámetros, espesores y largos dotándonos de una alta flexibilidad para adecuarnos a las demandas de cada cliente.

En particular, en 2016 hemos llegado a largos especiales para plantas termosolares y HRSG (Heat Recovery Steam Generator) de hasta 26-29 metros de longitud.

Por otro lado, en la tubería de gran diámetro, venimos alcanzando hasta 26" OD con altos espesores de pared (>40 mm.) en aceros de altas y muy altas aleaciones e inoxidables para plantas petroquímicas y de generación de energía ultrasupercríticas y nucleares. Desde final de 2016 hemos llegado a 26" OD en espesores especiales de hasta 125mm.

**TUBERÍA DE GRAN
DIÁMETRO ESPECIAL
1/2" - 26"**



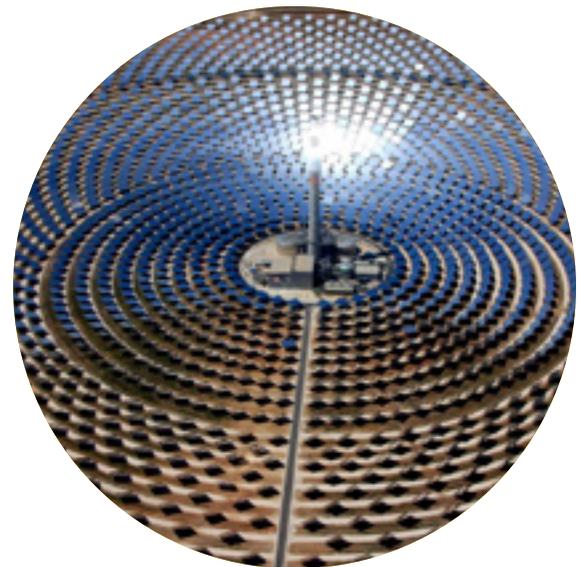
**TUBERÍA DE ACERO
INOXIDABLE**



**TUBO PARA
CALDERAS, HORNOS E
INTERCAMBIADORES EN
ALTAS ALEACIONES**



Tubería de procesamiento de hidrocarburos en fases críticas y procesos tecnológicamente avanzados



- Altos espesores >40mm en aceros especiales y hasta 125 mm en función de OD

- Altas aleaciones al Cromo
- Longitudes especiales, hasta 26/29 metros

6

Plan de Creación de Valor 360°

Cambios estructurales profundos en nuestro sector a los que respondemos con un Nuevo Modelo Empresarial.

El paradigma en el sector de tubería es nuevo, la crisis del petróleo ha acelerado el avance tecnológico, nuestros clientes tienen nuevas necesidades y están transformando sus modelos de negocio, los fabricantes de tubería también han reaccionado y las nuevas dinámicas de la demanda y de la competencia configuran nuevos desafíos en el entorno en el que operamos:

- Sobrecapacidad
- Sofisticación de las necesidades de los clientes
- Presión de precios
- Requerimientos de Servicio – reconfiguración de la cadena de valor

SOFISTICACIÓN de las necesidades de los clientes

Los clientes utilizadores de tubería afrontan un contexto de menores precios del petróleo y gas y rápidos avances tecnológicos. Están transformando sus modelos de negocio y configuraciones industriales para ganar en eficiencia y competitividad. Requieren de soluciones más sofisticadas tecnológicamente y en servicio y a menor precio.

SOBRECAPACIDAD

Sobrecapacidad estructural principalmente proveniente de China y otra economías emergentes de bajo coste que incorporan ya capacidades tecnológicas y de producto cada vez más aceptadas por los clientes.

PRESIÓN DE PRECIOS

Los fabricantes invertimos en el desarrollo de productos de mayores prestaciones técnicas pero no podemos transferir el coste a los precios en un duro entorno competitivo donde los precios quedan fijados por el coste marginal de grandes fabricantes que están operando con infrautilización de su capacidad productiva.

REQUERIMIENTOS DE SERVICIO

La oportunidad y, a su vez requerimiento a los fabricantes, se presenta en la creciente demanda de soluciones de servicio a la medida de las nuevas exigencias de los clientes, tanto en desarrollos de ingeniería de producto integrada en las instalaciones del usuario final, como en soluciones de servicio que suponen cambios en la cadena de suministro.

Nuestra respuesta al entorno -> El Cliente en el Centro + Liderazgo en costes

ASPIRACIÓN

En 2020 el Nuevo TUBOS REUNIDOS estará consolidado como un referente en el sector de tubería sin soldadura. Capturará las necesidades presentes y futuras de sus clientes mejor que ningún competidor. Operará de forma óptima para satisfacer dichas necesidades y contará con excelente talento interno capaz de hacerlo posible.

Nos marcamos como prioridades avanzar en nuestra propuesta de valor al cliente manteniéndonos como socios en el desarrollo de soluciones de ingeniería a la medida de sus necesidades, y alcanzar un liderazgo en costes operativos y logísticos que nos sitúe en el primer “cuartil” de competitividad global.

CENTRADO EN EL CLIENTE

Simplificando el catálogo de productos y transformando el modelo comercial hacia una mayor vinculación con los clientes a través de “Value design & engineering” para la cadena de suministro.

LIDERAZGO EN COSTES

Reduciendo el coste unitario como resultado de la implementación de mejoras de productividad.

NUEVO MODELO EMPRESARIAL

FLEXIBLE

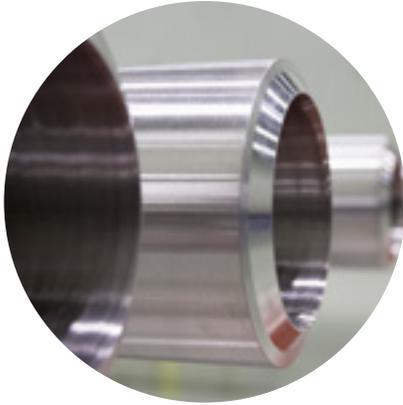
Para reducir los riesgos asociados al carácter cíclico del sector.

RENTABLE

Con la generación de un flujo de caja que nos garantice el cumplimiento de nuestras obligaciones y tengamos una rentabilidad sobre el capital empleado superior al 7 por ciento.

7

Actividad de I+D+i y calidad



El año 2016 se ha caracterizado por la contención en el esfuerzo inversor del GRUPO, una vez que en 2015 se terminó de ejecutar el plan de inversiones en nuevos productos y procesos productivos objetivo del Plan Estratégico.

De este modo, las contrataciones se han reducido a 7,1 millones de euros, centrándose fundamentalmente en las necesidades de mantenimiento, cumplimiento de normativas medioambientales y de seguridad y prevención, así como en los proyectos abiertos de investigación y desarrollo.

En la planta de Amurrio las inversiones alcanzaron la cifra de 3,7 millones de euros, encaminadas a la ampliación de gama y de la oferta de grados propietarios de OCTG al mercado.

Por su parte, en la planta de Galindo las inversiones se situaron en 3,4 millones de euros. Dentro de las actuaciones en el apartado de seguridad, cabe destacar el acondicionamiento de firmes y viales tanto en interior y exterior de planta, la adecuación de maquinaria existente al RD1215/97, y la colocación de sistemas de control de carga en puentes grúa.

Respecto a las actividades de I+D+i, continuamos el camino marcado en años precedentes apoyándonos en colaboraciones con centros tecnológicos, universidades y otros especialistas.

Este año, y con mayor énfasis dada la debilidad del mercado, resulta especialmente destacable la ampliación de la gama ofertada en todas las calidades bien mediante la fabricación de nuevos aceros o mediante nuevas y más exigentes combinaciones de espesor-diámetro.

En la planta de Galindo hemos continuado con dos proyectos abiertos para la ampliación de gama dimensional [DIM BERRI aprobado en convocatorias por CDTI y Hazitek] y para el desarrollo de procesos de laminación Pilger con nuevos materiales [NEW_MAT aprobado por CDTI]. Entre otros aspectos relevantes, en 2016 hemos conseguido laminar por primera vez tubería de 26" dentro del proyecto de I+D+i DIM_BERRI.

Como es habitual, volvimos a realizar a lo largo del año un significativo esfuerzo en materia de calidad mediante la optimización de los procesos productivos y la implantación de la mejora continua.

Entre otros hitos, en TUBOS REUNIDOS INDUSTRIAL obtuvimos un resultado positivo en las auditorías de las principales certificaciones de calidad: ISO 9001, ISO/TS 16949 y API Q1. Igualmente superamos sin dificultad las homologaciones requeridas por los distintos clientes.

En PRODUCTOS TUBULARES, además de superar las auditorías de seguimiento de las distintas certificaciones, renovamos la certificación AD2000-Merkblatt W0 y Directiva de Equipos a Presión (PED), ampliamos la gama dimensional de nuestro certificado para usos marinos según las reglas del Lloyd's Register, y renovamos la certificación ASME como Material Organization (MO) según los requisitos de la Sección III del Código, divisiones 1 & 3 y NCA 3800 para suministro de tubos con destino a uso nuclear.

8

Aspectos
sociales

En el área de recursos humanos, el año 2016 se ha desarrollado en un contexto de necesidad de contención del gasto y de adaptación a los niveles de actividad y demanda.

Entre otras medidas, se han implementado reducciones de sueldos del Consejo y del equipo directivo, puesto en marcha expedientes temporales de regulación de empleo, y reducido la plantilla activa en las plantas de Amurrio y Galindo. Simultáneamente, se ha mantenido el plan de rejuvenecimiento mediante jubilaciones parciales con contrato de relevo.

El GRUPO TUBOS REUNIDOS hemos creado empleo con la apertura de la nueva planta Tubos Reunidos Premium Threads y la adquisición del negocio de la compañía norteamericana Rotary Drilling Tools, que cierran el ejercicio 2016 con 36 y 56 empleados, respectivamente.

En el ámbito de la formación, de nuevo en 2016 hemos cumplido el plan de incremento de las horas dedicadas a la prevención de riesgos laborales, asunto prioritario en todas las actuaciones del GRUPO TUBOS REUNIDOS, así como las dirigidas tanto a la polivalencia y flexibilidad laboral como a tecnología y servicio al cliente. El objetivo es poder afrontar con mayores garantías y eficacia tanto los requerimientos de los clientes como la adecuación necesaria que conlleva la fluctuación de la demanda.

En la planta de Amurrio, dentro del capítulo de prevención de riesgos laborales, destacar que 2016, al igual que 2014 y 2015, ha sido uno de los mejores años en cuanto a ratios de prevención de la historia, apoyado en la definitiva consolidación del proyecto para la mejora de la percepción del riesgo para mandos.

En este sentido, merece especial mención el reconocimiento recibido por TUBOS REUNIDOS por la investigación e innovación en prevención de riesgos laborales en la VII Edición de los Premio Mutualia.

Del mismo modo, hay que destacar la auditoría interna del Sistema de Gestión de la Prevención según la norma OHSAS 18001, así como la auditoría de recertificación ISO 14001 del Sistema de Gestión Medioambiental.

En el capítulo de incidentes, el incendio sufrido en las instalaciones de decapado de la planta de estirado en frío supuso un importante contratiempo que, sin embargo, puso de manifiesto la fortaleza de los procedimientos implementados en el GRUPO para contener este tipo de siniestros.

Por otro lado, hemos continuado con un intenso esfuerzo para mejorar la comunicación interna, fundamentalmente a través de reuniones de la dirección con toda la plantilla. Resaltar la positiva evolución del Proyecto Fénix de mejora interna, proyecto que contempla la creciente aplicación de metodologías LEAN con el objetivo de avanzar en la excelencia operacional a través de la mejora continua en la gestión diaria.

En la planta de Galindo hemos dado los primeros pasos para adaptar el modelo de gestión al modelo de gestión avanzada de Euskalit con dos objetivos principales; en primer lugar, mejorar la competitividad incorporando las mejores prácticas de gestión y, en segundo lugar, establecer un método de evaluación de la gestión para detectar las debilidades y áreas de mejora.

Un año más hemos superado la certificación del Sistema de Gestión Integrado [Calidad, Medio Ambiente y Prevención] en conformidad con los requisitos de las normas ISO 9001:2008; ISO 14001:2004 y OHSAS 18001: 20047.

9

Accionistas y Bolsa

Datos relevantes

El capital social de TUBOS REUNIDOS a 31 de Diciembre de 2016 es de 17.468.088,80 euros, representado por 174.680.888 acciones de 0,1 euros de valor nominal.

Estas acciones se encuentran admitidas a cotización oficial en las Bolsas de Bilbao y Madrid. Desde el 1 de julio de 2005 cotizan en el mercado continuo del sistema de interconexión bursátil (SIBE) de la Bolsa de Madrid.

El 22 de diciembre de 2014, las acciones de TUBOS REUNIDOS pasaron del índice Ibex Medium Cap al índice Ibex Small Cap del que forman parte actualmente.

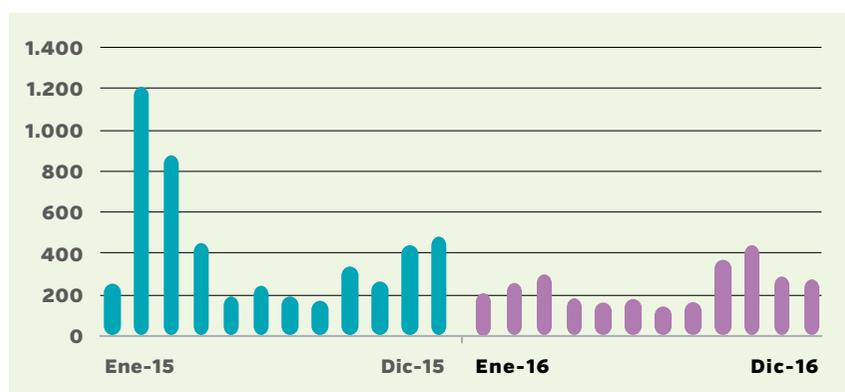
Evolución bursátil

En 2016 la cotización de TUBOS REUNIDOS se ha revalorizado un 47,9 por ciento desde el precio de cierre del ejercicio 2015 de 0,585 euros/acción hasta 0,865 euros/acción alcanzado el 30 de diciembre de 2016. Esta positiva evolución se vio apoyada por la recuperación del precio del petróleo durante el ejercicio que habiendo terminado en diciembre de 2015 en 36,6 USD/barril registró un precio de 43,6 USD/barril al cierre de 2016

En relación a la liquidez, ésta se ha reducido en 2016, alcanzando 63,5 millones de títulos con un valor de contratación de 46,3 millones de euros afectado por el difícil entorno sectorial de la compañía durante el ejercicio.

VOLUMEN MEDIO DIARIO DE CONTRATACIÓN DE TUBOS REUNIDOS

[Miles de títulos]



EVOLUCIÓN DE LA COTIZACIÓN DE TUBOS REUNIDOS

[euros/acción]



Autocartera

TUBOS REUNIDOS tiene suscrito un contrato de liquidez, tal como se comunicó a la CNMV mediante Hecho Relevante del día 21 de julio de 2008, que entró en vigor el 8 de septiembre de 2008, y que cumple en su totalidad con lo previsto en la Circular 3/2007, de 19 de diciembre.

El saldo de la autocartera, que está destinada en su totalidad a atender el contrato de liquidez, es a 31 de diciembre de 2016 de 412.024 títulos, lo que representa un 0,236 por ciento del capital social de la compañía.

Retribución al accionista

Tal y como aprobó el Consejo de Administración, el GRUPO TUBOS REUNIDOS ha acordado proponer a la próxima Junta General de Accionistas que no haya reparto de dividendo con cargo al resultado del ejercicio 2016.

Relaciones con accionistas e inversores

El área de relaciones con accionistas e inversores ha atendido diversas reuniones en las principales plazas financieras nacionales e internacionales con inversores privados e institucionales, así como ha atendido las peticiones de información o ayuda de los accionistas minoritarios a través de la oficina del accionista. Todo ello, siguiendo el compromiso del GRUPO de dotar de la mayor transparencia a su relación con los distintos actores de los mercados financieros.

EVOLUCIÓN DE TUBOS REUNIDOS EN BOLSA

	2014	2015	2016
Capital social, mill. euros	17,47	17,47	17,47
Nominal acciones, euros	0,1	0,1	0,1
Número de acciones, millones	174,7	174,7	174,7
Precio de la acción			
Mínimo	1,675	0,55	0,50
Máximo	2,85	1,87	0,98
Último	1,71	0,585	0,87
Medio	2,21	1,4	0,73
Variación anual	-2,72%	-65,52%	47,9%
Volumen de contratación, millones de títulos			
Primer trimestre	33,5	48,9	15,6
Segundo trimestre	20,0	18,3	11,5
Tercer trimestre	11,0	15,3	14,9
Cuarto trimestre	17,7	25,8	21,5
Total	82,2	108,3	63,5
Volumen de contratación, millones de euros			
Primer trimestre	61,9	83,4	9,5
Segundo trimestre	47,8	30,6	7,5
Tercer trimestre	28,2	16,9	10,5
Cuarto trimestre	36,8	21,2	18,7
Total	174,7	152,0	46,3
Capitalización, mill. euros (31 Diciembre)	298,7	102,2	151,1
Dividendos con cargo al resultado anual mill. euros	2,0	0,0	0,0

El Informe Anual de Gobierno Corporativo (IAGC) correspondiente al ejercicio 2016 se puede consultar íntegro en la página web de la sociedad (www.tubosreunidos.com) y de la CNMV (www.cnmv.es).

Adicionalmente, de acuerdo con lo previsto en el Artículo 538 de la Ley de Sociedades de Capital, el IAGC se incluye como una sección separada del Informe de Gestión del ejercicio 2016.

Estructura de propiedad

Los accionistas con participación significativa, directa e indirecta, considerando el umbral del 3 por ciento establecido por el Real Decreto 1362/2007, de 19 de diciembre, son los siguientes:

Grupo BBVA	14,87 por ciento
Acción Concertada familia Zorrilla-Lequerica Puig	10,22 por ciento
Nmas1 Asset Management SGIC, S.A (Fondos gestionados)	9,04 por ciento
D. Joaquín Gómez de Olea Mendaro	6,56 por ciento
Dña. Carmen de Miguel Nart	3,82 por ciento
D. Emilio Ybarra Churruga	3,33 por ciento
D. Santiago Ybarra Churruga	3,33 por ciento

Durante el ejercicio 2016 no se han producido cambios significativos en la estructura accionarial del GRUPO TUBOS REUNIDOS.

Estructura de administración

Los estatutos establecen un mínimo y máximo de 5 y 14 miembros, respectivamente. El Consejo de Administración está actualmente formado por 12 miembros, con la siguiente tipología:

- ▶ 1 consejero ejecutivo.
- ▶ 6 consejeros externos dominicales.
- ▶ 3 consejeros externos independientes.
- ▶ 2 consejeros encuadrados en otros externos.

Durante el año 2016 han cesado, por razones personales, dos consejeros independientes, Dña. María Luisa Jordá Castro y D. Luis Mañas Antón. Así mismo, tras la correspondiente propuesta y formulación de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, D. Jorge Gabiola Mendieta ha sido calificado como consejero independiente, antes otros externos.

El 7 de febrero de 2017, el Consejo de Administración nombró por cooptación como Consejero y Vicepresidente Ejecutivo de la Sociedad a D. Guillermo Ulacia Arnaiz, nombramiento que se somete a ratificación de la Junta General ordinaria.

El número de mujeres consejeras representan el 17 por ciento del total del Consejo, frente al 23 por ciento en 2015 y el 9 por ciento en años anteriores.

En 2016 el Consejo de Administración en pleno se ha reunido 11 veces, con periodicidad mensual, y todos los acuerdos del Consejo se han adoptado por unanimidad.

El Consejo de Administración, en sus reuniones celebradas el 29 de octubre de 2015 y 28 de abril de 2016, aprobó algunas modificaciones en el Reglamento del Consejo, emitiendo un nuevo texto refundido comunicado y presentado a la CNMV. De las referidas modificaciones se informó en la Junta General ordinaria celebrada el 29 de junio de 2016.

Las modificaciones más relevantes son las debidas a la adaptación de la composición y funciones de las Comisiones de Supervisión a la última reforma de la Ley de Sociedades de Capital [LSC].

El Consejo de Administración celebrado el 3 de junio de 2009, adoptó por unanimidad el acuerdo de crear de su seno una Comisión Delegada. Actualmente está formada por los siguientes Consejeros:

PRESIDENTE [CONSEJERO OTROS EXTERNOS]

D. Pedro Abásolo Albóniga

VICEPRESIDENTE EJECUTIVO

D. Guillermo Ulacia Arnaiz

VOCAL [CONSEJERO DOMINICAL]

D. Francisco Esteve Romero

VOCAL [CONSEJERO DOMINICAL]

D. Enrique Portocarrero Zorrilla Lequerica

VOCAL [CONSEJERO DOMINICAL]

QMC Directorships, S.L. (D. Jacobo Llanza)

VOCAL [CONSEJERO DOMINICAL]

D. Emilio Ybarra Aznar

La Comisión Delegada ha mantenido 13 reuniones en 2016 y todos los acuerdos se han adoptado por unanimidad.

La Comisión de Auditoria se ha reunidos 6 veces en 2016 y está formada por los siguientes miembros:

PRESIDENTE [CONSEJERO INDEPENDIENTE]

D. Roberto Velasco Barroetabeña

VOCAL [CONSEJERO DOMINICAL]

D. Alfonso Barandiarán Olleros

VOCAL [CONSEJERO DOMINICAL]

Dña. Leticia Zorrilla-Lequerica Puig

VOCAL [CONSEJERO INDEPENDIENTE]

Dña. Ana Muñoz Beraza

VOCAL [CONSEJERO INDEPENDIENTE]

D. Jorge Gabiola Mendieta

Por su parte, la Comisión de Nombramientos y Retribuciones ha tenido 9 reuniones en 2016 y su composición es la siguiente:

PRESIDENTA [CONSEJERO INDEPENDIENTE]

Dña. Ana Muñoz Beraza

VOCAL [CONSEJERO DOMINICAL]

QMC Directorships, S.L.

VOCAL [CONSEJERO DOMINICAL]

D. Enrique Portocarrero Zorrilla Lequerica

VOCAL [CONSEJERO DOMINICAL]

D. Francisco Esteve Romero

VOCAL [CONSEJERO INDEPENDIENTE]

D. Jorge Gabiola Mendieta

Las percepciones ordinarias devengadas por los miembros del Consejo de Administración en 2016 han ascendido a 1.009 miles de euros [1.239 miles de euros en 2015].

El Informe Anual de Remuneraciones del Consejo se someterá, como punto separado del Orden del día, a votación consultiva de la Junta General, y está a disposición de los accionistas e inversores en la página web de la Sociedad (www.tubosreunidos.com) y de la CNMV (www.cnmv.es).

Junta General

La Junta General ordinaria de la Sociedad se celebró el 29 de junio de 2016, y no ha habido ninguna extraordinaria durante el ejercicio.

En dicha Junta los accionistas pudieron ejercer plenamente sus derechos políticos, dado que:

- ▶ Tienen derecho de asistencia a la Junta todos los accionistas, con independencia del número de acciones que posean.
- ▶ Cada acción da derecho a un voto.

- ▶ Los acuerdos se adoptan, en todos los casos, con las mayorías previstas en la Ley de Sociedades de Capital.

Los datos de asistencia, presentes o representados, de las Juntas de los últimos tres ejercicios han sido los siguientes:

2014	69,14 por ciento
2015	62,03 por ciento
2016	62,76 por ciento

Sistema de control y gestión de riesgos

En el IAGC de 2016 se incluye la debida información sobre el sistema de gestión de riesgos de la Sociedad, los órganos responsables de la elaboración y ejecución del sistema, los principales riesgos que pueden afectar a la consecución de los objetivos y el nivel de tolerancia.

Sistema de control interno de la información financiera (SCIIF)

En 2016 el GRUPO TUBOS REUNIDOS ha aplicado el SCIIF, de acuerdo con lo previsto en las Directivas Comunitarias y su transposición a la normativa española en la Ley de Auditoría de Cuentas y la Ley de Economía Sostenible.

A dichos efectos dispone de una aplicación informática que soporta todo el SCIIF en el GRUPO, lo que permite a la Comisión de Auditoría llevar a cabo su función de supervisión de la información financiera del ejercicio 2016 con la eficacia necesaria

En el IAGC de 2016 se da respuesta de forma satisfactoria a todas las cuestiones planteadas sobre la materia.

Seguimiento de las recomendaciones del código unificado

El Consejo de Administración de TUBOS REUNIDOS ha llevado a cabo una mejora continua en el gobierno corporativo del GRUPO, y se puede afirmar que cumple en un alto grado con las recomendaciones de buen gobierno.

11

Responsabilidad social corporativa



El GRUPO TUBOS REUNIDOS tenemos como objetivo esencial la creación de riqueza cumpliendo la normativa y ética vigente, así como generar empleo y bienestar social para los distintos grupos de interés directamente afectados por nuestras actuaciones y, en la medida de lo posible, para toda la sociedad en su conjunto.

De este modo, asumimos el compromiso de integrar criterios sociales, laborales y medioambientales en la gestión de todas nuestras sociedades, buscando la creación de valor añadido que repercuta en la mejora de nuestra actividad a medio y largo plazo.



ABAO © Moreno Esquivel

Seguridad y salud laboral

En todas nuestras sociedades contamos con los adecuados sistemas y medios de gestión de la prevención de riesgos laborales y participamos activamente, junto con instituciones públicas y organizaciones sindicales y patronales, en el diseño y desarrollo de proyectos que promueven la implantación de una cultura preventiva que reduzca los riegos y accidentes laborales en las empresas del sector siderúrgico.

Medio ambiente

El respeto medioambiental y la apuesta por el desarrollo sostenible son pilares de actuación básicos en TUBOS REUNIDOS, siendo prioritario en nuestras actuaciones y actividades el cumplimiento de la legislación medioambiental.

En nuestras distintas instalaciones disponemos de autorización ambiental integrada en la que se establecen las condiciones para la protección de la calidad del aire, de las aguas, del suelo y para la correcta gestión de los residuos, así como la debida vigilancia de sus aspectos medioambientales.



Dada la importancia de la prevención de la contaminación en el caso de la actividad siderúrgica, todas las plantas establecen objetivos anuales y los recursos necesarios para alcanzarlos.

Colaboraciones

A lo largo de 2016 hemos vuelto a colaborar con distintas instituciones y referentes culturales emblemáticos de nuestro entorno más próximo, como el Museo Guggenheim o la ABAO.

En el plano educacional y formativo, a través de distintos acuerdos con universidades y centros profesionales, establecimos nuevos convenios de colaboración, programas de becas y prácticas, así como visitas a nuestras instalaciones productivas.

GRUPO TUBOS REUNIDOS

BALANCE CONSOLIDADO [En miles de euros]

ACTIVO	2016	2015	2014	2013
ACTIVOS NO CORRIENTES	443.915	438.719	417.639	411.801
Inmovilizado material	377.111	366.092	357.175	355.204
Otros activos intangibles	12.749	14.674	14.021	11.620
Inversiones inmobiliarias	2.426	412	424	435
Activos financieros no corrientes	186	150	217	5.284
Activos por impuesto diferido	51.443	57.391	45.802	39.258
ACTIVOS CORRIENTES	128.039	199.976	239.945	217.056
Existencias	101.921	121.795	140.874	115.286
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	17.741	45.810	74.607	75.972
Activos por Impuestos corrientes	-	-	-	-
Efectivo y activos financieros corrientes	8.140	32.347	24.464	25.798
Otras activos corrientes	237	24	-	-
ACTIVOS DEL GRUPO ENAJENABLE CLASIFICADOS COMO MANTENIDOS PARA LA VENTA	7.025	3.120	4.599	4.836
TOTAL ACTIVO	578.979	641.815	662.183	633.693
PASIVO	2016	2015	2014	2013
PATRIMONIO NETO	181.943	244.175	260.936	246.037
Capital suscrito	17.468	17.468	17.468	17.468
Reservas	160.807	209.601	227.639	217.916
Intereses minoritarios	3.668	17.106	15.829	10.653
INGRESOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS	13.865	15.094	12.469	10.946
PASIVOS NO CORRIENTES	210.343	226.148	210.810	239.893
Deudas con entidades de crédito	143.763	157.306	155.640	169.054
Pasivos por impuestos diferidos	26.156	21.417	21.481	21.868
Provisiones	1.916	2.937	3.622	15.183
Otros pasivos no corrientes	38.508	44.488	30.067	33.788
PASIVOS CORRIENTES	168.203	156.398	177.968	136.817
Deudas con entidades de crédito	59.075	42.146	40.436	38.568
Pasivos por impuestos corrientes	-	-	-	-
Acreedores comerciales y otros	109.128	114.252	137.532	98.249
PASIVOS DEL GRUPO ENAJENABLE CLASIFICADOS COMO MANTENIDOS PARA LA VENTA	4.625	-	-	-
TOTAL PASIVO	578.979	641.815	662.183	633.693

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS

En miles de euros [Debe] Haber

	2016	2015*	2014	2013
IMPORTE NETO CIFRA DE NEGOCIOS	194.928	278.065	407.952	350.451
Otros ingresos	6.495	9.431	12.275	16.056
Variación existencias productos terminados y en curso	(450)	(9.484)	18.993	1.963
Aprovisionamientos	(90.842)	(121.599)	(217.285)	(161.781)
Gastos de personal	(86.096)	(84.123)	(101.296)	(95.952)
Dotación a la amortización	(24.191)	(23.519)	(26.361)	(24.686)
Otros gastos	(62.840)	(69.080)	(86.254)	(77.819)
Otras ganancias / [pérdidas] netas	20.360	3.497	6.988	9.319
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	(42.636)	(16.812)	15.012	17.551
Ingresos financieros	88	56	234	1.170
Gastos financieros	(7.294)	(6.360)	(10.623)	(10.190)
Diferencias de cambio y otros	409	565	1.578	(2.405)
Participación en el resultado del ejercicio de las asociadas	-	-	(16)	(4)
RESULTADO FINANCIERO	(6.797)	(5.739)	(8.827)	(11.429)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS DE ACTIVIDADES CONTINUADAS	(49.433)	(22.551)	6.185	6.122
Gasto por impuesto sobre las ganancias	732	7.539	1.266	49
RESULTADO DEL EJERCICIO DESPUÉS DE IMPUESTOS DE ACTIVIDADES CONTINUADAS	(48.701)	(15.012)	7.451	6.171
RESULTADO DEL EJERCICIO NETO DE ACTIVIDADES NO CONTINUADAS	(2.536)	(200)	-	-
RESULTADO DEL EJERCICIO	(51.237)	(15.212)	7.451	6.171
Intereses minoritarios	1.063	(976)	(372)	472
RESULTADO NETO DE LA DOMINANTE	(50.174)	(16.188)	7.079	6.643

* A efectos comparativos, los segmentos de distribución y automoción se presentan como operaciones interrumpidas

13

Consejo de administración y personal directivo

Consejo de administración

PRESIDENTE

OTROS EXTERNOS

D. Pedro Abásolo Albóniga

VICEPRESIDENTE

EJECUTIVO

D. Guillermo Ulacia Arnaiz

VICEPRESIDENTE

DOMINICAL

D. Emilio Ybarra Aznar

CONSEJERO

DOMINICAL

D. Alfonso Barandiarán Olleros

CONSEJERO

OTROS EXTERNOS

D. Alberto Delclaux de la Sota

CONSEJERO

DOMINICAL

D. Francisco Esteve Romero

CONSEJERO

INDEPENDIENTE

D. Jorge Gabiola Mendieta

CONSEJERO

DOMINICAL

QMC Directorships, S. L.
(D. Jacobo Llanza Figueroa)

CONSEJERA

INDEPENDIENTE

Dña. Ana Muñoz Beraza

CONSEJERO

DOMINICAL

D. Enrique Portocarrero Zorrilla de Lequerica

CONSEJERO

INDEPENDIENTE

D. Roberto Velasco Barroetabeña

CONSEJERA

DOMINICAL

Dña. Leticia Zorrilla de Lequerica Puig

Personal directivo

GRUPO TUBOS REUNIDOS

VICEPRESIDENTE EJECUTIVO

D. Guillermo Ulacia Arnaiz (Nombramiento en Febrero de 2017)

DIRECTOR GENERAL COMERCIAL Y DE DESARROLLO CORPORATIVO

D. Antón Pipaón Palacio

DIRECTOR GENERAL FINANCIERO Y DE TRANSFORMACIÓN

D. Jose Manuel Iturriaga Arrillaga

DIRECTOR GENERAL INDUSTRIAL DE TUBOS REUNIDOS INDUSTRIAL Y DE I+D+i

D. Carlos López de las Heras

DIRECTOR GENERAL INDUSTRIAL DE PRODUCTOS TUBULARES

D. Javier López Nieto

DIRECTOR APROVISIONAMIENTOS

D. Josu Artetxe Urrutia

DIRECTOR GENERAL ALMESA

D. Diego Otero Moyano

ESTRATEGIA Y COMUNICACIÓN CORPORATIVA

Dña. Eva Almeida Fuentes

ASESORÍA JURÍDICA

Dña. Victoria Gondra Rodrigo

14

Direcciones del GRUPO Tubos Reunidos

GRUPO TUBOS REUNIDOS

SEDE SOCIAL

Barrio de Sagarribai, 2.
01470 Amurrio (Álava)
Tel.: 945 89 71 00
Fax: 945 89 71 55/56

www.tubosreunidos.com

OFICINAS CORPORATIVAS

Máximo Aguirre, 18 bis, 8º-2.
48011 Bilbao
Tel.: 945 89 72 31
Fax: 94 441 74 67

Basílica, 19, 1.ºB
28020 Madrid
Tel.: 91 555 33 95 - 556 28 14
Fax: 91 597 11 67

TUBOS REUNIDOS INDUSTRIAL

Barrio de Sagarribai, 2.
01470 Amurrio (Álava)
Tel.: 945 89 71 00
Fax: 945 89 71 50/54/55/56

inquiry.comercial@tubosreunidos.com

www.tubosreunidosindustrial.com

PRODUCTOS TUBULARES

Carretera Galindo a Ugarte, s/n.
48510 Valle de Trápaga
(Vizcaya)
Tel.: 94 495 50 11
Fax: 94 472 84 18

comercial.tubos@productostubulares.com

www.productostubulares.com

TUBOS REUNIDOS PREMIUM THREADS

Polígono Industrial Subillabide
Avda. de la Constitución Europea, Nº. 5
01230 Iruña de Oca (Álava)
Tel.: 945 89 71 00

trpt@trpt.tubosreunidos.com

ALMESA

Pol. Ind. Sector Autopista.
C/ Galileo 1 - C - 17 Km 14,5
08150 Parets del Vallès
(Barcelona)
Tel.: 933 06 86 00

info@almesa.com

www.almesa.com

ACECSA

Pol. Ind. los Agustinos
Calle G, Parcelas B4 y B5
31013 Pamplona
Tel.: 948 30 91 10
Fax: 948 30 61 71

www.acecsa.com

RDT

9022 Vincik-Ehlert
P.O. Box 73
Beasley, TX 77417
Tel.: (+1) 979 387 32 23
Fax: (+1) 979 387 32 32

www.rdt-usa.com



OFICINAS COMERCIALES

MADRID

Basílica, 19, 1.ºB
28020 Madrid
Tel.: 91 555 33 95 - 556 28 14
Fax: 91 597 11 67

USA

TUBOS REUNIDOS AMÉRICA, INC.
550 Post Oak Blvd. Suite 460
Houston, Texas 77027
Tel.: (+1) 713 960 10 14
Fax: (+1) 713 960 11 14
johnc@tubosinc.com

CHINA

TUBOS REUNIDOS BEIJING
#917, 9th floor, Euro Classic
Building A, No.172, Beiyuanlu,
Chaoyang district,
Beijing 100101
Tel.: (+86) 10 6489 30 18
Fax: (+86) 10 6494 91 06
Charlescao.trbj@163.com

COLOMBIA

TUBOS REUNIDOS COLOMBIA
Delegado Ernesto Porras Beltrán
Tel.: (+53) 316 464 64 89
eporras@tubosreunidos.com

CUBA

TUBOS REUNIDOS CUBA
Edificio Gomez Vila Teniente Rey
No 19 esquina Mercaderes
Habana Vieja
Tel.: (+53) 7 866 44 51
Fax: (+53) 7 866 44 52
trhabana@enet.cu

FRANCIA

TUBOS REUNIDOS FRANCIA
2, rue Augustin Fresnel
World Trade Center - Tour B
57082 Metz Cedex
Tel.: (+33) 387 37 88 08
Fax: (+33) 387 37 88 02
tubosfrance@wanadoo.fr

ITALIA

TUBOS REUNIDOS ITALIA
Via Domodossola 21
20145 Milano
Tel.: (+39) 028 343 77 02
Fax: (+39) 028 343 77 01
info@tubosreunidos.it

INDONESIA

TUBOS REUNIDOS JAKARTA
Graha Satria Building 1
3rd Floor Suite 301
JL. R.S. Fatmawati No. 5
Jakarta 12430
Tel.: (+62) 21 75 90 17 10
Fax: (+62) 21 75 90 17 20
trjkt@indotr.com

MEXICO

TUBOS REUNIDOS MEXICO
Delegado Gerónimo Sixtos Solís
Tel.: (+52) 155 6251 6037
Gsixtos@tubosreunidos.com

ORIENTE MEDIO

TUBOS REUNIDOS DUBAI
Jebel Ali Free Zone
Lobby 16 Floor 4th Room 11
JAFZA Dubai
United Arad Emirates
P.O. Box: 262923
Tel.: (+971) 48 810 914
Mob. (+971) 553 627 167
mp.middle-east@tubosreunidos.com

MALASIA

MYTRANS ENERGY
1 E Jalan Ampang Ulu 3
55000 Kuala Lumpur
Tel.: (+60) 123 294 206
luislopez@mytransenergy.com





