

TUBACEX

*Presentación
corporativa*



4 de noviembre de 2009

Índice



Introducción

Estrategia

Situación operativa

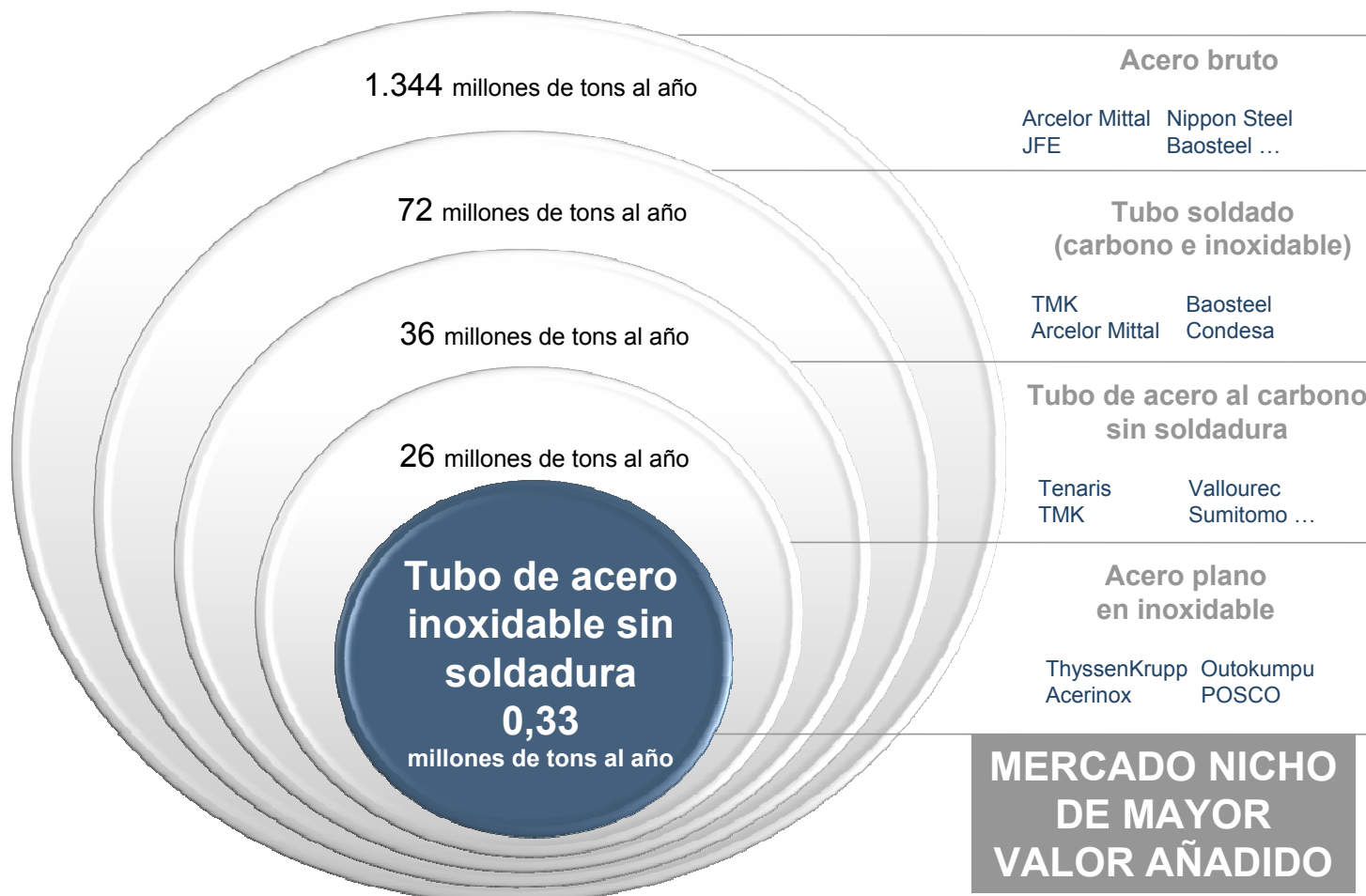
Anexos



Introducción



El sector de tubo de acero inoxidable sin soldadura



MERCADO NICHO DE MAYOR VALOR AÑADIDO

Principales características del se



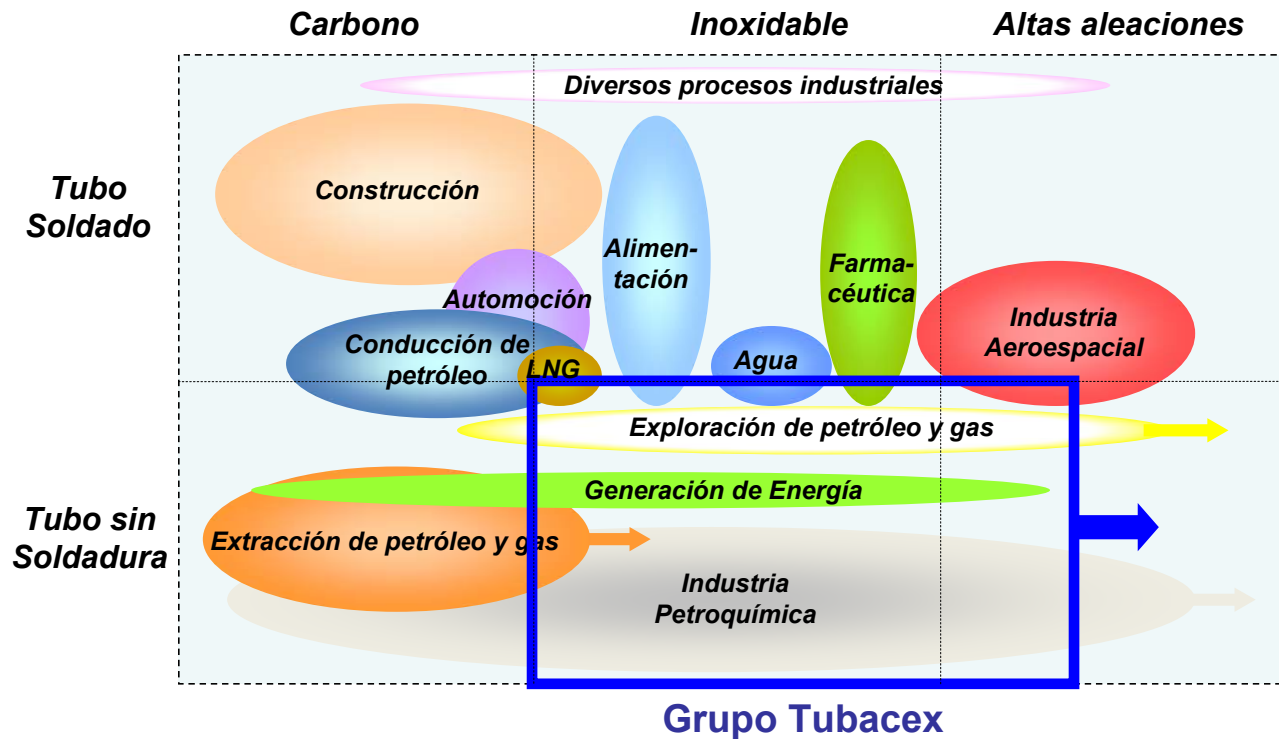
Fuerte crecimiento

- Crecimiento medio de la demanda: **6-12%** en el periodo 2004-2008.
- El acero inoxidable tiene una **vida mucho más larga** que otros materiales y no necesita **mantenimiento**.
- **Efecto sustitutivo** importante cuando los precios del acero inoxidable bajan.
- El crecimiento global exige productos más **seguros y limpios** como el acero inoxidable.
- El acero inoxidable es **100% reciclable**.
- Es un producto que **viaja bien**.

Principales características del se



Conectado a los sectores de oil, gas y energía...



Principales características del se



...en los que Tubacex vende el 80% del producto



PETRÓLEO

- Onshore
- Offshore
- Refino



INDUSTRIA QUÍMICA Y PETROQUÍMICA

- Plantas
- Orgánica
- Plásticos
- Goma
- Fibra



GENERACIÓN DE ENERGÍA

- Térmica
- Ciclo combinado
- Cogeneración
- Nuclear
- Geotérmica
- Renovables



GAS

- Onshore
- Offshore

Principales características del sector (IV)



Nuevos competidores

- Producto “commodity” y no certificado.
- Cuota de mercado no significativa.
- Curva de aprendizaje.

Competidores tradicionales

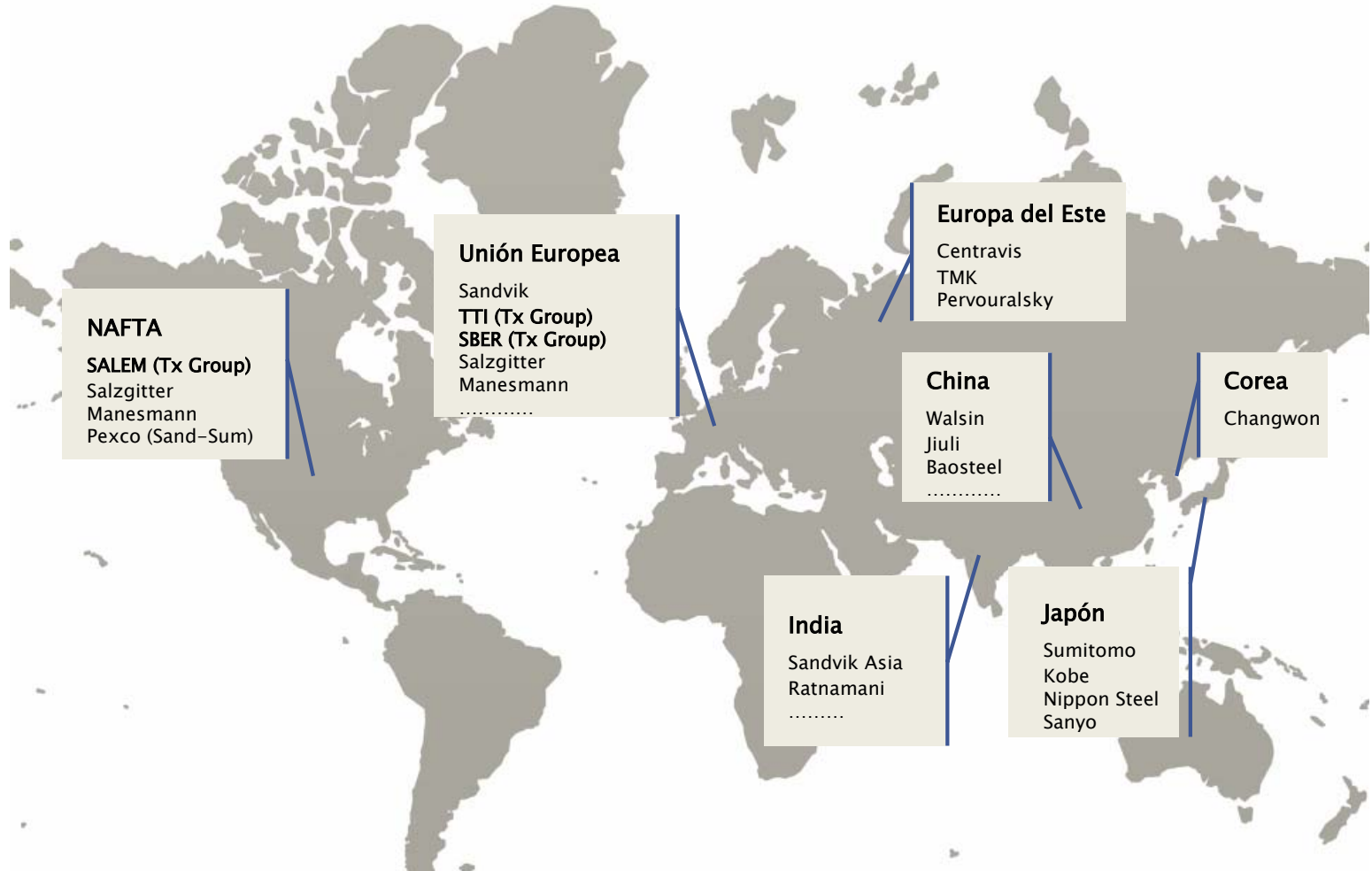
- Especialización en productos de mayor valor añadido.



Mercado global

- Permite sinergias entre las distintas áreas geográficas.

Competidores



NAFTA

SALEM (Tx Group)
Salzgitter
Manesmann
Pexco (Sand-Sum)

Unión Europea

Sandvik
TTI (Tx Group)
SBER (Tx Group)
Salzgitter
Manesmann
.....

Europa del Este

Centravis
TMK
Pervouralsky

China

Walsin
Jiuli
Baosteel
.....

Corea

Changwon

India

Sandvik Asia
Ratnamani
.....

Japón

Sumitomo
Kobe
Nippon Steel
Sanyo

Estructura del Grupo



Materias primas:

- Níquel
- Chatarra inoxidable
- Molibdeno
- Ferrocromo
- Otros



Redondo y palanquilla



Tubo



Extrusión en caliente

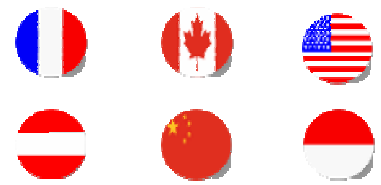
MERCADO FINAL



Oficinas comerciales



Master distributor



Stocks del Grupo

Laminación y estirado en frío



Tubo



Historia



1963

Creación de la compañía en Llodio (España)

1975

- Establecimiento de una red comercial internacional
- Creación de la acería: ACERÁLAVA

1992

TUBACEX, S.A. = holding
T.T.I., S.A.= filial productora

1999

Adquisición de Schoeller Bleckmann Edelstahlrohr GmbH y de ALTX Inc

2008

Nuevo Plan Estratégico 2008-2012



1965

Comienzo de la producción

1988

- Producción de los primeros grados de acero inoxidable
- Decisión de reducir la producción de acero al carbono y aleados

1995

Adquisición del 100% de SALEM TUBE en Estados Unidos (se tenía un 60% desde 1989)

2004

Plan Estratégico 2004 - 2010

2009

Alianza estratégica con Vallourec & Mannesmann



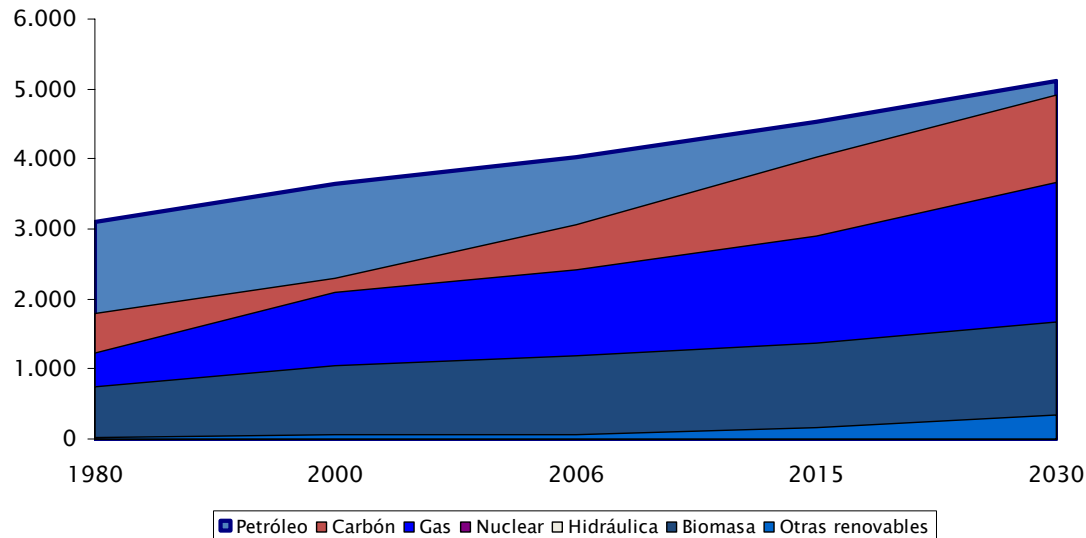
Estrategia



Tubacex tiene muy claro dónde quiere estar



La demanda energética habrá crecido un 45% en 2030



Fuente: AIE.

- A pesar de las incertidumbres actuales, **las necesidades de inversión en energía son una realidad.**
- La **inversión** necesaria para responder a esta demanda es de **26 Bill. US\$.**
- A pesar del impulso de las energías renovables, los **combustibles fósiles** seguirán representando en 2030 el **80%** del total de fuentes de energía.

¿Dónde queremos estar?



PRODUCTOS DE ALTO VALOR AÑADIDO

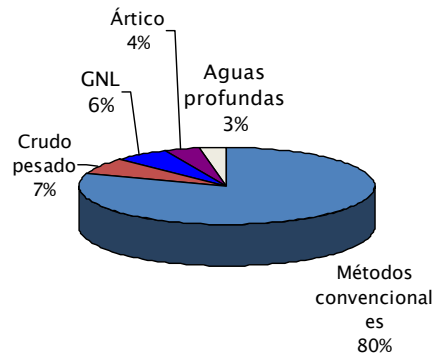
- PETRÓLEO
- POWER GENERATION
- ENERGÍA NUCLEAR

Petróleo: la exploración y extracción cada vez son más complejas

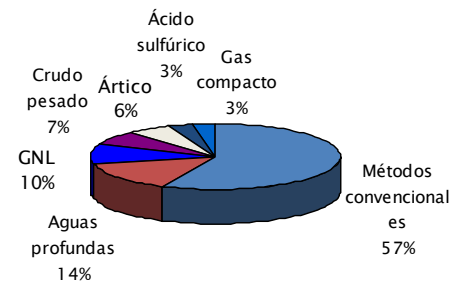


Desglose del gasto en exploración y producción

2003



2010



Fuente: Morgan Stanley.

- El petróleo “fácil” cada vez es más escaso.
- El futuro se encuentra en pozos de **aguas profundas**, sujeto a un **elevado nivel de corrosión** y a **altas temperaturas**.
- La tecnología necesaria para extraer es cada vez más compleja, lo cual está y seguirá incidiendo en que **el porcentaje de uso de tubo de acero inoxidable sin soldadura crezca** en relación a otros productos de menor valor añadido.

Tubo de OCTG: extracción en condiciones críticas



- Arctic
- HPHT
- H²S
- Deepwater
- Politically unstable



Umbilicales: asistencia en la extracción en condiciones críticas



¿Dónde queremos estar?



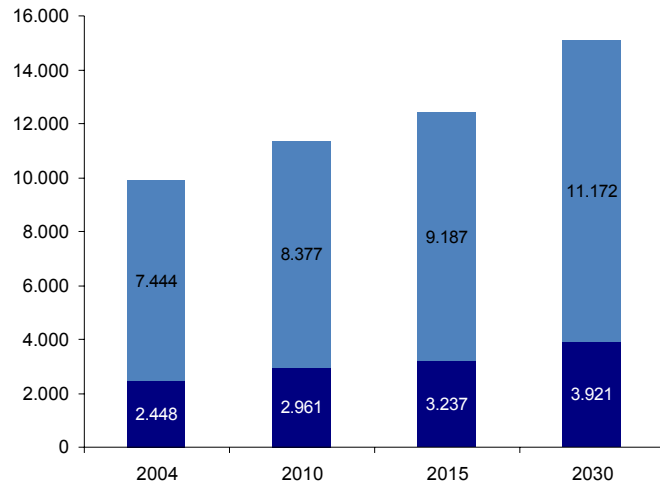
PRODUCTOS DE ALTO VALOR AÑADIDO

- PETRÓLEO
- POWER GENERATION
- ENERGÍA NUCLEAR

Las plantas de carbón como fuente de energía siguen creciendo

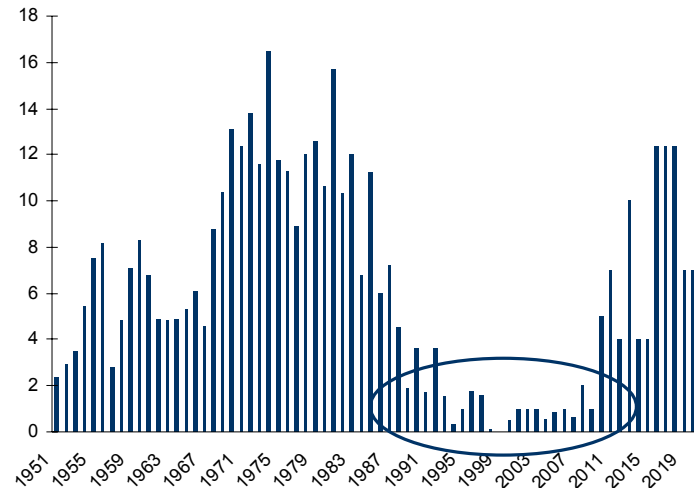


Demanda estimada mundial de energía (GW)



Fuente: AIE. ■ Carbón ■ Resto de energías

Nueva capacidad mundial en plantas de carbón (GW)



Fuente: AIE, elaboración propia.

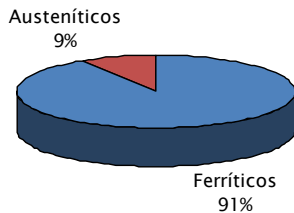
- La demanda eléctrica procedente de plantas de carbón crecerá a un promedio anual del **2,1%** de aquí a 2030, **por encima de la media del resto de fuentes de energía.**
- El 85% de este incremento procederá de **China e India.**
- Sólo en los últimos cinco años, China ha doblado sus niveles de generación eléctrica.

...con materiales más resistentes a las altas presiones y temperaturas



Tipos de calderas en plantas de carbón: composición y resistencias

Sub-críticas

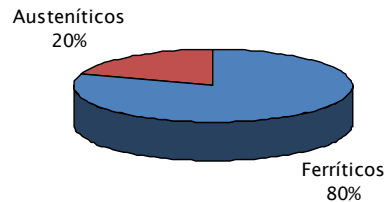


250 bars

550 °C

Reducción de emisiones CO₂ vs. plantas tradicionales

Supercríticas

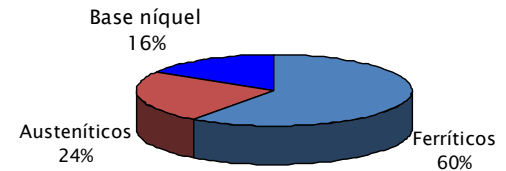


280 bars

610 °C

-33%

Ultrasupercríticas



360 bars

710 °C

-40%

- Estas calderas deben ser más **eficientes** y cumplir los nuevos **requisitos** medioambientales, lo cual les exige mayor resistencia a presión y temperatura.
- Crecimiento medio anual esperado 2007-2012E: 10%
- En 2012, **más de la mitad de las nuevas plantas** utilizarán calderas supercríticas o ultrasupercríticas, frente al 15% actual.

¿Dónde queremos estar?



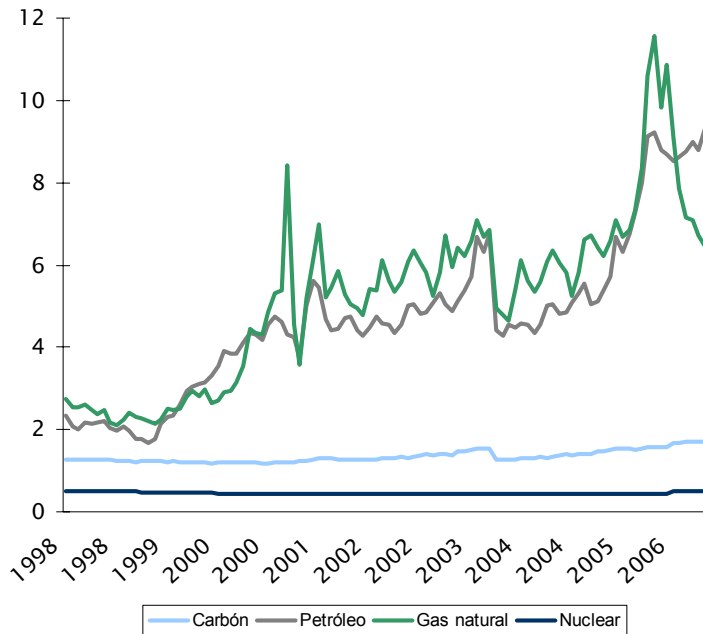
PRODUCTOS DE ALTO VALOR AÑADIDO

- PETRÓLEO
- POWER GENERATION
- ENERGÍA NUCLEAR

Energía nuclear: la alternativa en el medio/largo plazo



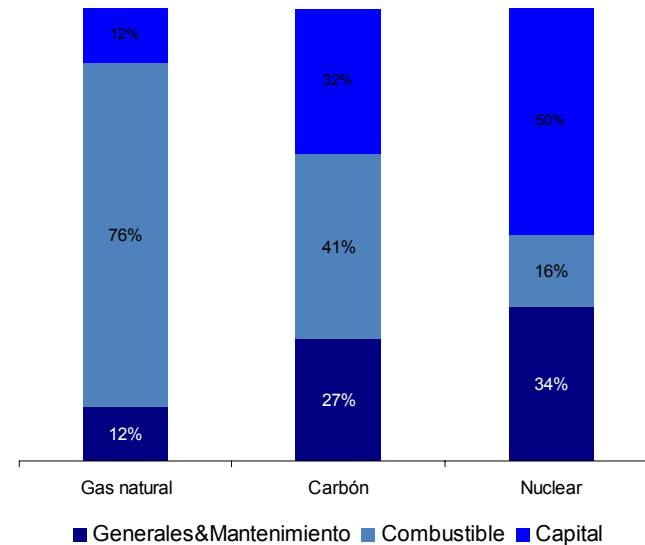
Evolución de costes de los distintos tipos de energía (dólares por btu)



Fuente: Tubacex en base a fuentes diversas.

- La energía nuclear es **la más eficiente** de todas las fuentes de energía actuales.
- Además, desde un punto de vista medioambiental es la más “limpia”, habiéndose logrado un notorio avance en la gestión de los residuos.

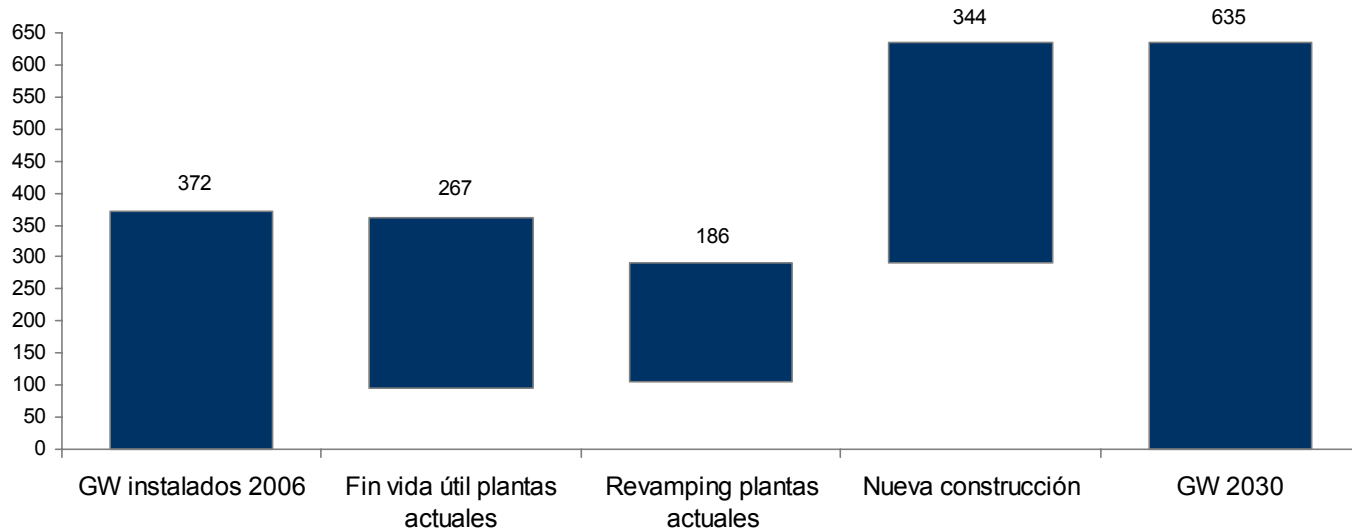
Desglose de costes por concepto



Energía nuclear: potencial para Tubacex



Nueva capacidad nuclear y extensión de la vida útil de las plantas actuales



Fuente: Areva

- El “*revamping*” de las plantas actuales y la construcción de nuevas plantas constituyen una **oportunidad** hasta ahora apenas explotada por Tubacex.

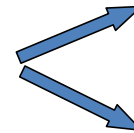
Alianza estratégica con Vallourec & Mannesmann



Comercial

Técnico

I + D + i



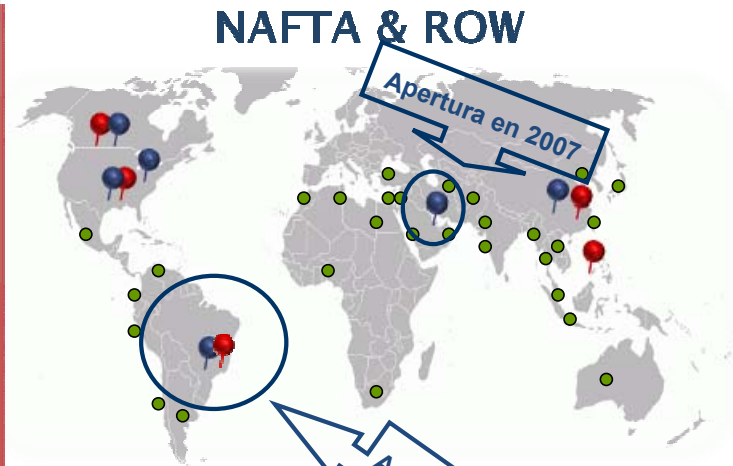
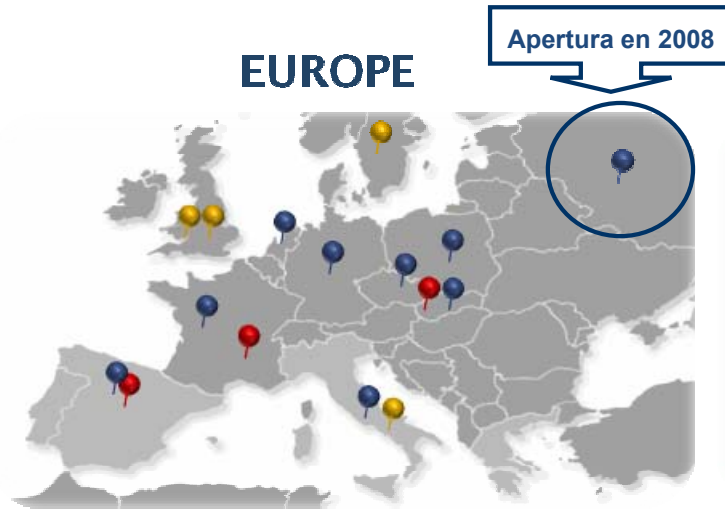
Oil & Gas

Powergen

**Aceleración de la
consecución de los
objetivos del Plan
Estratégico**

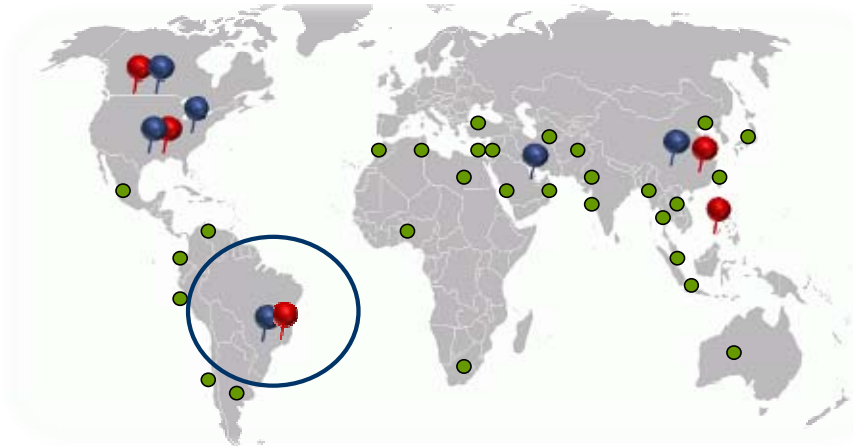
**Cartera de productos
complementaria
Ampliación de gama**

Posicionamiento en áreas geográficas clave (I)

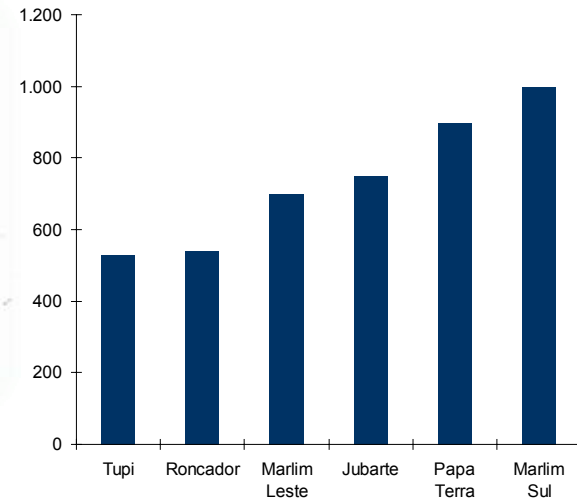


- Oficinas del Grupo
- Stocks del Grupo
- Stocks de socios
- Agente / Representante

Posicionamiento en áreas geográficas clave (II)

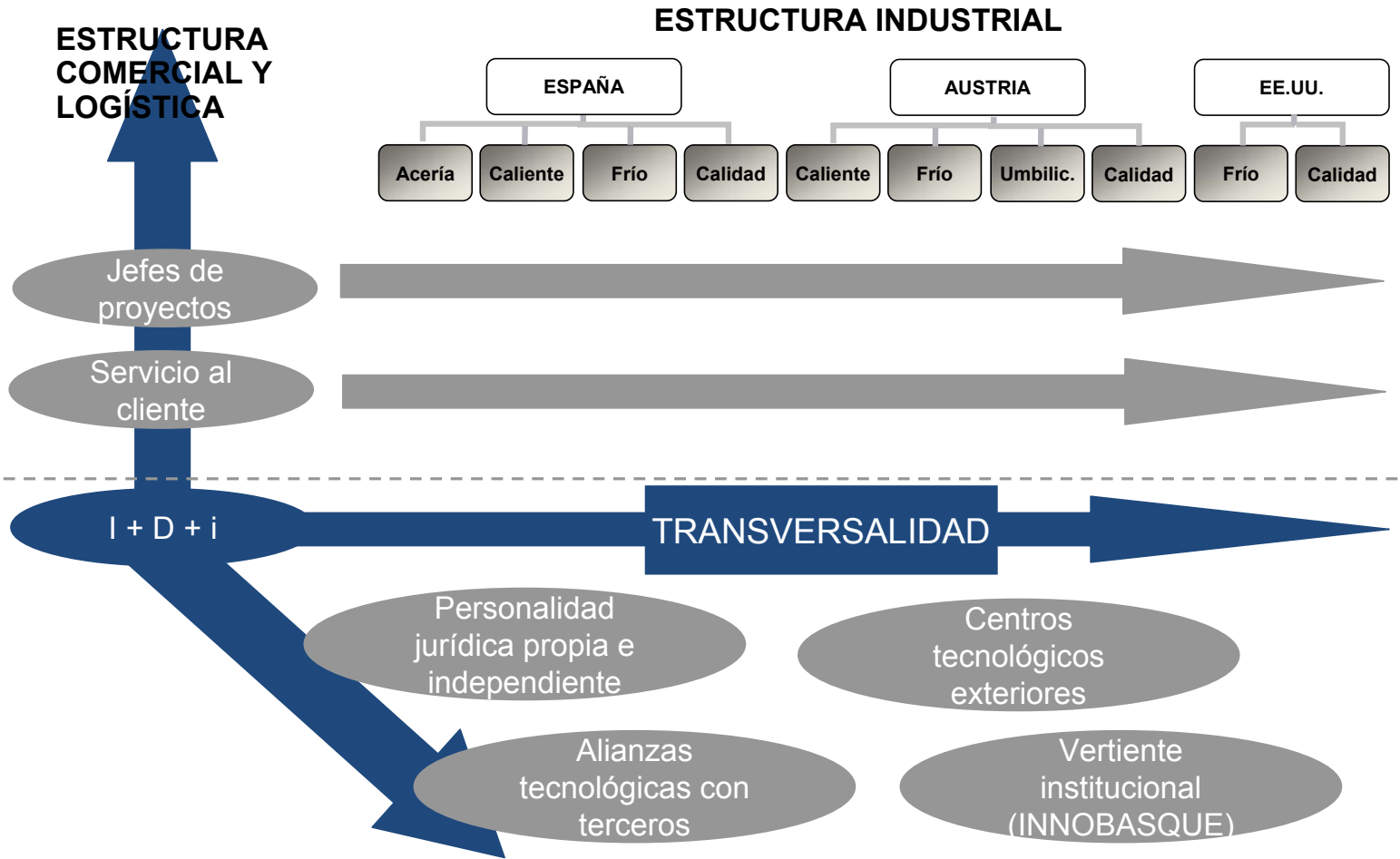


Profundidades de algunos proyectos brasileños (km)



- **Brasil** es el país en el que se espera un **mayor crecimiento de la capacidad de extracción** en los próximos años.
- Proyectos **offshore**, **aguas profundas** y **pre-salt**.

Tubacex Innovación





Situación operativa



Situación comercial



- **Entrada de pedidos del 1S09 mínimo histórico de los últimos quince años.**
 - **Entorno aún muy complicado: precio y mix.**
 - **Distribución:**
 - **Mejor entorno de materias primas.**
 - **Proyectos:**
 - **Fuerte competencia.**
 - **Elevado número de ofertas abiertas.**
-
- **No se vislumbran mejoras sustanciales del entorno comercial en el corto plazo.**
 - **2010: entrada en facturación de OCTG y calderas (Vallourec) y umbilicales.**



Plan de competitividad (I)



- **Experiencia de gestión en entornos complicados.**
- **Consolidación del portfolio tradicional de clientes, productos y servicios.**
- **Medidas de ajuste de capacidad:**
 - **Máxima flexibilidad.**
 - **Minimizando su utilización.**
 - **Siempre posibilitando la reacción ante el cambio.**
- **Planes de reducción de costes operativos:**
 - **Overheads**
 - **Subcontratación**
 - **Proveedores**
- **Optimización de sinergias en operaciones intragrupo.**



Plan de competitividad (II)



- **Gestión de balance**
 - **Medidas de reducción de circulantes**
 - **Disminución deuda neta de dic/08 – sep/09: 75 Mill.€**
 - **Fortalecimiento de la posición financiera**
- **Importancia del cash - flow**



- **Enfoque en eficiencia operativa (la crisis como oportunidad de autocrítica):**
 - **Ser el más competitivo en productos de alto valor añadido**
 - **Mejora de procesos internos**
 - **Énfasis en servicio y calidad**
- **Salir fortalecidos de la crisis**



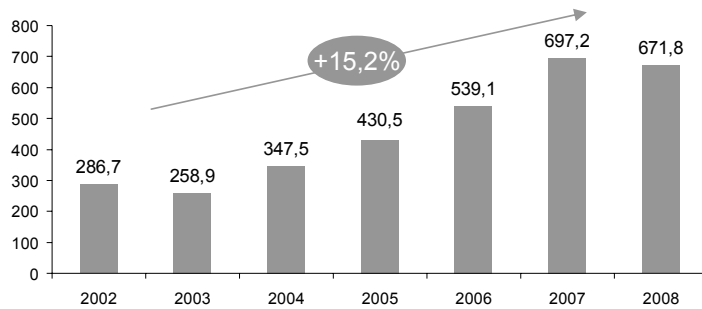
Anexos



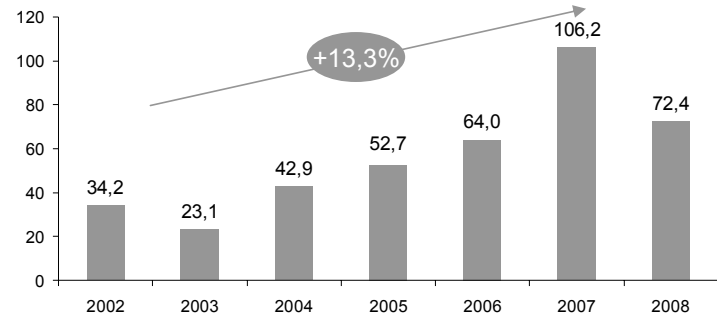
Magnitudes financieras



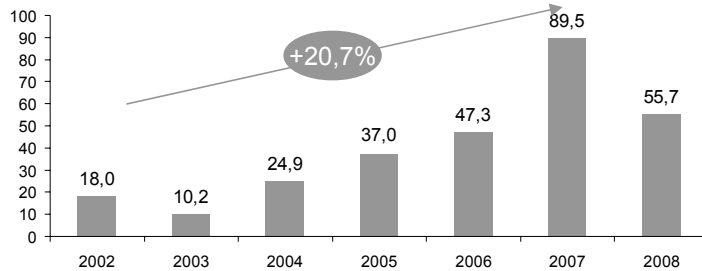
Ventas (Mill.€)



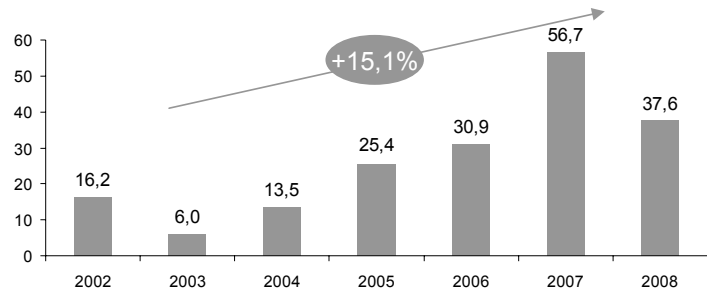
EBITDA (Mill.€)



EBIT (Mill.€)



Beneficio neto (Mill.€)



+x,x% Crecimiento anual medio

Resultados 3T09



Fuerte generación de caja (75 Mill.€) en un entorno de extrema debilidad de demanda.

	3T09	3T08	%
Ventas	303.43	500.26	-39.3
EBITDA	0.35	71.14	-99.5
EBIT	-12.90	58.78	n.a.
Beneficio Neto	-15.74	37.16	n.a.
<i>Margen EBITDA (%)</i>	<i>0.1</i>	<i>14.2</i>	

Fuente: Tubacex

n.a.: no aplica

Nota: Cifras en millones de euros y acordes con las NIIF's

Materias primas: efectos en rentabilidad y cash-flow



1

Métodos de facturación al cliente final

- **Precio fijo:** utilización de instrumentos de cobertura. No hay impacto.
- **Precio variable:** impacto muy reducido gracias al mecanismo del recargo de aleación.

2

Depreciación de inventarios

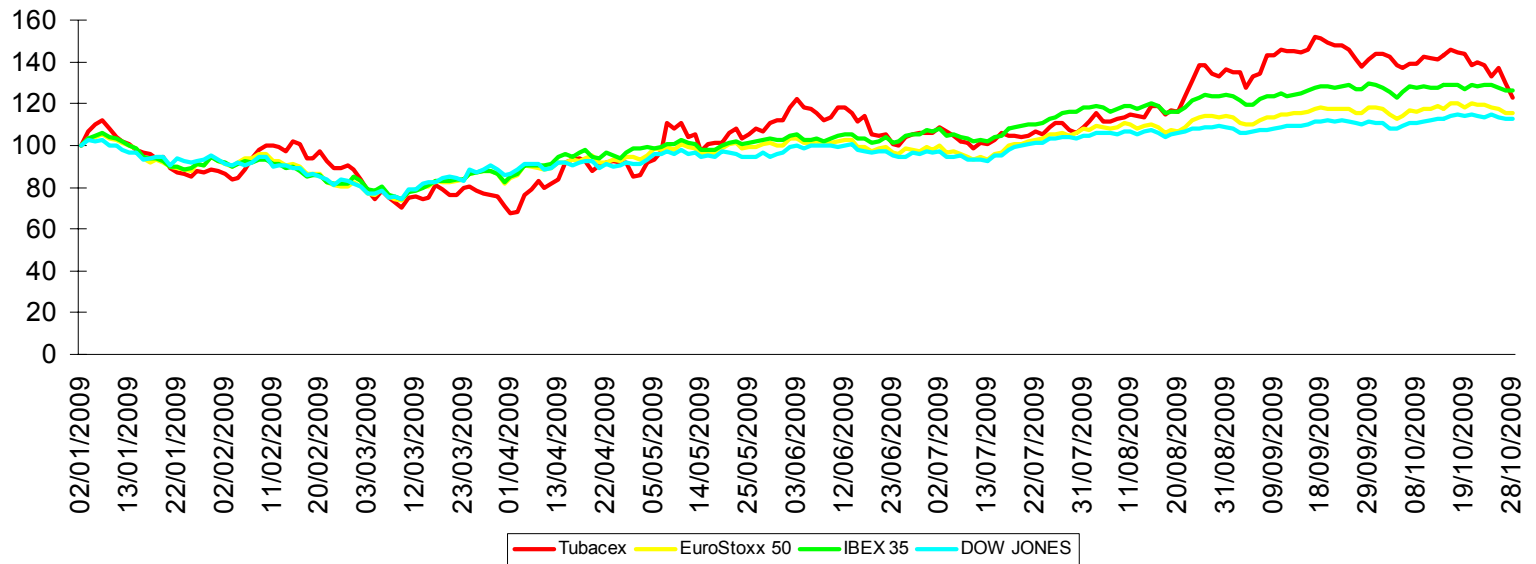
- **Impacto muy reducido** en Tubacex gracias a trabajar contra pedido con precios fijos cerrados en una elevada proporción.
- **Sin impacto** en cash flow.

3

Red de distribución del Grupo (stocks)

- **Impacto positivo en rentabilidad y cash flow** cuando el precio de las materias primas sube.

Evolución de la acción 2009



Estructura accionarial

