

GRUPO TUBACEX



TUBACEX

Madrid, 26 de Septiembre de 2001

<http://www.tubacex.com>



INDICE

1. EL GRUPO TUBACEX

- 1.1 UN GRUPO EN CONSTANTE EVOLUCION.
- 1.2 UN GRUPO CONSOLIDADO.
- 1.3 UN GRUPO MULTINACIONAL.
- 1.4 UN GRUPO CON ESTRATEGIA DE FUTURO.
- 1.5 UN GRUPO INTEGRADO

2. SECTOR Y MERCADO

- 2.1 UN ENTORNO DINAMICO.
- 2.2 UN SECTOR ESPECIALIZADO.

3. NUESTRAS VENTAS.

- 3.1 VOLUMEN.
- 3.2 POR AREAS GEOGRAFICAS.
- 3.3 POR SECTORES.

4. PERSPECTIVA ECONOMICO FINANCIERA

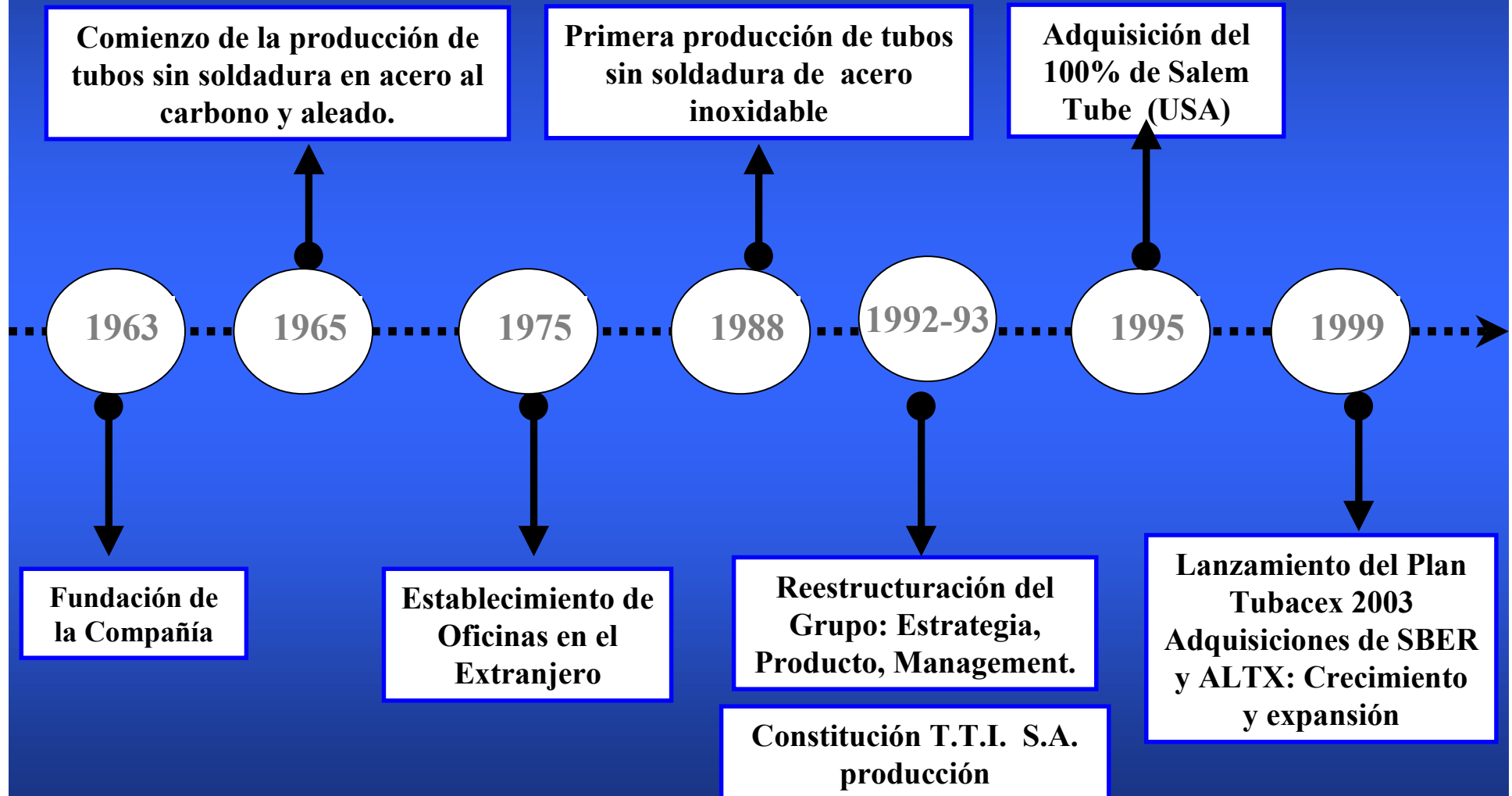
- 4.1 PRINCIPALES MAGNITUDES.
- 4.2. BOLSA VS. SITUACION PATRIMONIAL DEL GRUPO.



1. EL GRUPO TUBACEX



1.1 UN GRUPO EN CONSTANTE EVOLUCION





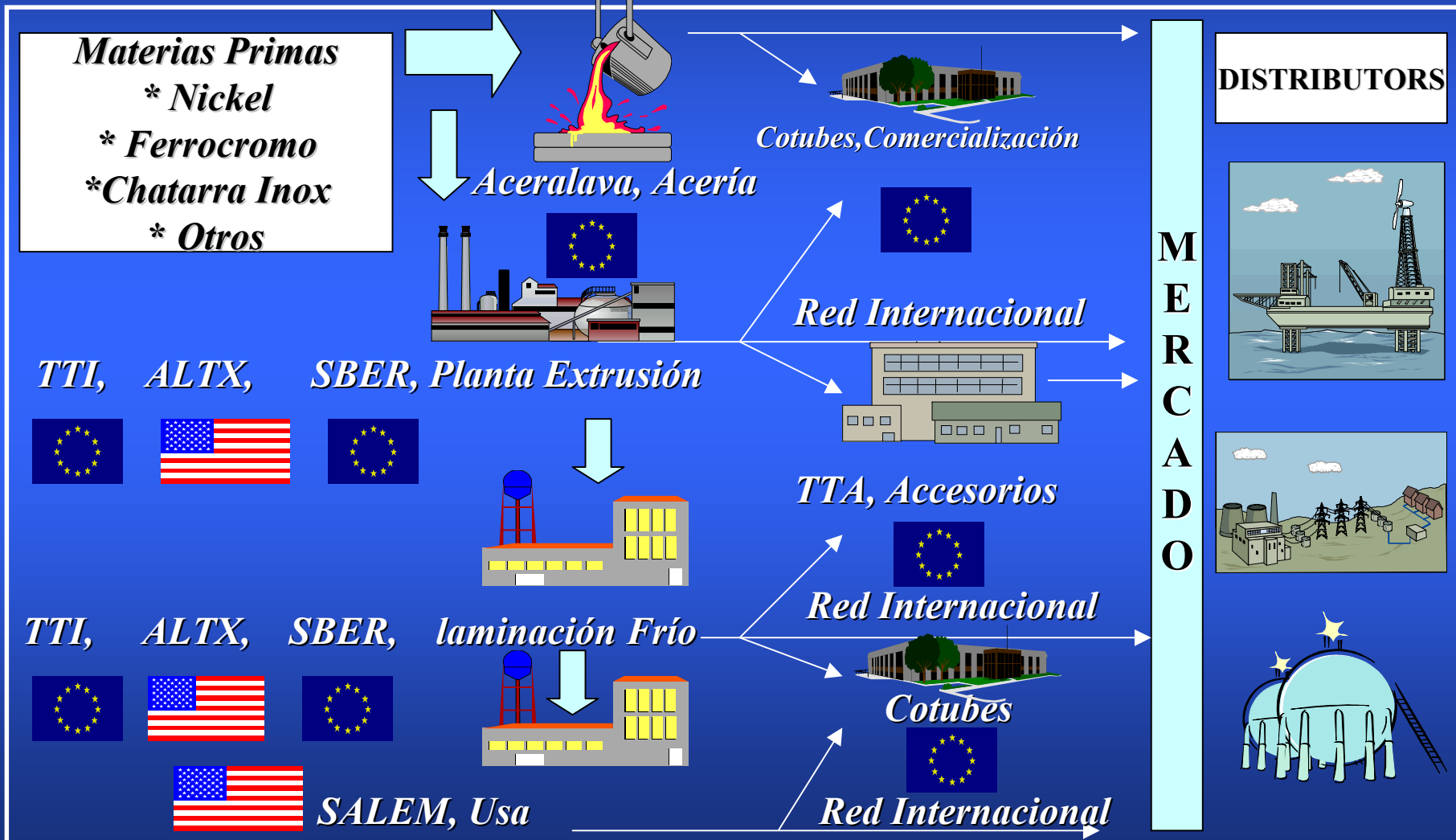
1.2 UN GRUPO CONSOLIDADO

	Ventas	Bº Neto	Cash-Flow	Fondos Propios	Activos Totales
1992	11.769	- 8.835	- 7.668	5.517	28.739
1993	10.446	- 6.911	- 5.586	720	26.819
1994	16.500	- 1.264	- 19	11.092	27.869
1995	26.069	1.623	2.891	12.709	30.233
1996	25.668	3.122	4.353	17.745	28.282
1997	25.949	3.518	4.756	20.671	33.001
1998	27.047	3.608	5.075	23.120	36.537
1999	26.616	2.625	4.320	24.611	49.719
2000	43.682	2.540	5.128	26.366	56.765

- Tubacex inició la senda de la rentabilidad y los beneficios a partir del año 94 tras la reestructuración el Grupo.
- En el año 99, estando el Grupo ya sólidamente estructurado, se inicia la estrategia de crecimiento y expansión con el lanzamiento del Plan Tubacex 2003.
- En estos momentos Tubacex es la empresa más rentable de su sector siendo la número dos a nivel mundial en cuanto a cuota de mercado.

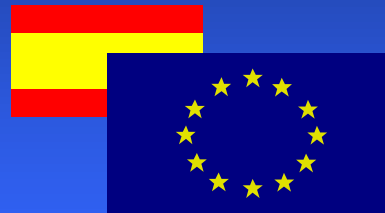


1.3 UN GRUPO MULTINACIONAL





- ACERALAVA - LA REDUCCION DE COSTES A TRAVES DEL DESARROLLO DE SINERGIAS



PRODUCTOS BARRAS DE ACERO

- ✓ Palanquillas: 3"-18" (80mm-450mm)
- ✓ Barras redondas: 5.5"-18" (130mm-450mm)

INSTALACIONES

- ✓ 56 MVA EAF
- ✓ 60 MT AOD
- ✓ 2000 MT Prensa de Forja
- ✓ Laminador

GRADOS

- ✓ Martensitico
- ✓ Ferritico
- ✓ Austenitico
- ✓ Ferritico Austenitico
- ✓ High Nickel

INTEGRACION CON:

- ✓ T.T.I.
- ✓ SBER
- ✓ ALTX

VENTAS TONS

2000: 46.700
F 2001: 60.000
F 2002: 75.000

EMPLEADOS

153



- T.T.I. - LA BASE DE NUESTRO "CORE BUSINESS"



PRODUCTOS

SEAMLESS STAINLESS STEEL

TUBES & PIPES

- ✓ HOT: 3"-8"NPS (88.90-219.08mm OD)
- ✓ COLD: 1/2"-4"NPS (19.05-88.9mm OD)
- ✓ HOLLOW BARS - 32-250 mm OD

INSTALACIONES

- ✓ 1600 Mt Piercing Press
- ✓ 3600 Mt Extrusion Press
- ✓ Strech Reducing Mill
- ✓ 8 Cold Pilger Mills

GRADOS

- ✓ Martensitico
- ✓ Ferritico
- ✓ Austenitico
- ✓ Ferritico Austenitico
- ✓ High Nickel

LIDERAZGO
MUNDIAL
EN COSTES

VENTAS

F 2001: 108 Mill. Euros
18.000 Mill. Ptas.

VENTAS EN TONS

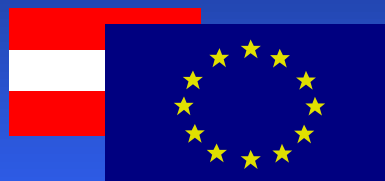
2000: 21.400
F 2001: 24.250

EMPLEADOS

490



-SBER- **LA ESPECIALIZACION Y EL VALOR AÑADIDO COMO VIA DE CRECIMIENTO**



PRODUCTOS

SEAMLESS STAINLESS STEEL TUBES & PIPES

- ✓ **HOT: 2.0"-8" NPS (60.32-219.08mm OD)**
- ✓ **COLD: 1/8"-8" NPS (6.0-219.08mm OD)**
- ✓ **HOLLOW BARS: 56-250 mm OD**

INSTALACIONES

- ✓ **1200 Mt Expanding Press**
- ✓ **3300 Mt Extrusion Press**
- ✓ **Strech Reducing Mill**
- ✓ **6 Cold Pilger Mills**
- ✓ **5 Cold Drawing Benches**

GRADOS

- ✓ **Austenitic**
- ✓ **Ferritic Austenitic**
- ✓ **High Nickel**

**REPUTACION,
ESPECIALIZACION Y
GAMA COMPLEMENTARIA**

VENTAS
F 2001: 72 Mill. Euros
12.000 Mill. Ptas.
**30% of sales in
instrumentation
tubing (<25 mm)**

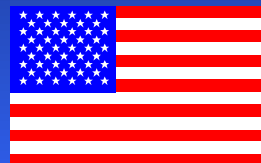
EMPLEADOS

460



-ALTX -

NUESTRA APUESTA POR EL MERCADO AMERICANO



**LA CUOTA DE MERCADO
DEL GRUPO TUBACEX EN USA
Y CANADA SUPERA EL 35%**

EMPLEADOS

90

PRODUCTOS

**SEAMLESS STAINLESS STEEL
TUBES & PIPES**

- ✓ **HOT: 1.77"-5.5"OD (45-140mmOD)**
- ✓ **COLD: 3/4"-4.0"OD (19-101.6mmOD)**
- ✓ **HOT FINISHED SHAPES**

SALES

**F 2001: 21 Mill. Euros
3.400 Mill. Ptas.**

SALES IN TONS

F2001 : 3.000

INSTALACIONES

- ✓ **550 Mt Expanding Press**
- ✓ **2000 Mt Extrusion Press**
- ✓ **1 Cold Pilger Mill**
- ✓ **2 Cold Drawing Benches**

GRADOS

- ✓ **Austenítico**
- ✓ **Martensítico**

CASH-FLOW

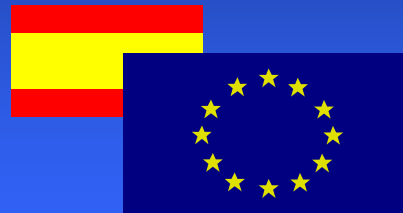
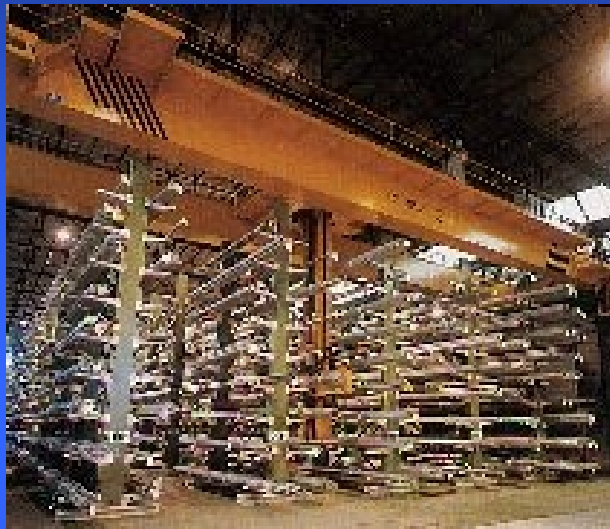
BREAK-EVEN

EN DIC. 2001



-COTUBES-

LA ATENCION INMEDIATA AL CLIENTE COMO PRIORIDAD.



**MEJORA CONTINUA EN
FLEXIBILIDAD
SERVICIO Y ATENCION
AL CLIENTE**

MASTER DISTRIBUTOR
Seamless stainless steel pipes & tubes
Butt Welding Fittings-Elbows
Round Bars

VENTAS
F2001: 27 Mill. Euros
4.500 Mill Pts
STOCK
3.000 M. Tons

INSTALACIONES

✓ 2500 m2 semiautomatic
warehouse

GRADOS

All Stainless Steel
Grades

EMPLEADOS

14



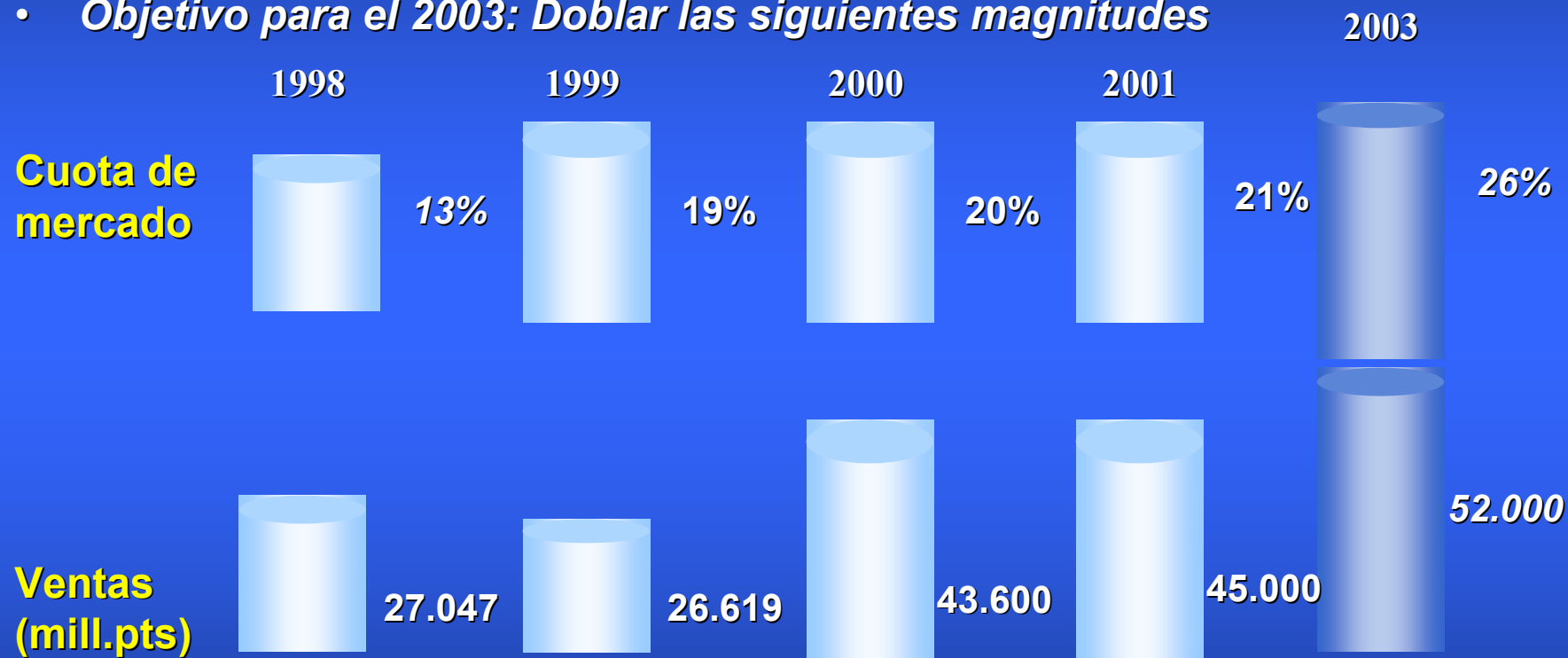
1.3 UN GRUPO MULTINACIONAL PRESENTE EN TODO EL MUNDO





1.4 UN GRUPO CON ESTRATEGIA DE FUTURO -PLAN TUBACEX 2003-

- Objetivo para el 2003: Doblar las siguientes magnitudes





1.4 UN GRUPO CON ESTRATEGIA DE FUTURO -SEGUIMOS BUSCANDO OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO-

- **A nivel interno:**
 - **Desarrollo de nuevos productos de mayor valor añadido.**
 - **Lanzamiento de Línea de redondo inoxidable de grandes dimensiones (Aceralava).**
 - **Modernización y mejora continua de las plantas productivas.**
- **A nivel externo:**
 - **A través de “Joint-Ventures” en áreas dónde tengamos menor presencia (Asia y Sudamérica).**
 - **A través de nuevas adquisiciones.**



1.5 UN GRUPO INTEGRADO CON EVIDENTES FORTALEZAS (1/3)

- **Estructura competitiva en costes**
- **Posición clara de liderazgo en el mercado de la distribución independiente.**
- **Orientación de servicio, flexibilidad y calidad en grandes proyectos.**
- **Especialización (“core business”) en un mercado de valor añadido: el tubo de acero inoxidable sin soldadura.**
- **Posicionamiento en tubo de instrumentación y precisión (SBER y SALEM) y productos de cada vez más valor añadido (TTI: Aceros especiales y altas aleaciones).**
- **Optimización del servicio al cliente: “Stock Virtual” en SBER y almacén inteligente en Cotubes. Flexibilidad en cantidades y plazos.**



1.5 UN GRUPO INTEGRADO CON EVIDENTES FORTALEZAS (2/3)

- **Fuertes barreras de entrada y menor ciclicidad que otros productos siderúrgicos.**
- **Liderazgo en los mercados de mayor valor añadido (Europa y América).**
- **Sólida base de “Top Clients”.**
- **Consolidación de nuestro modelo de negocio. Actualmente el Grupo mantiene carteras de pedidos por encima de 11.500 toneladas en tubo y 8.000 toneladas en acero que corresponden aproximadamente a 4 - 5 meses como media.**



1.5 UN GRUPO INTEGRADO CON EVIDENTES FORTALEZAS (3/3)

- **Crecimiento anual continuo (5-6%) favorecido por un progresivo efecto sustitución frente a otros materiales.**
- **Calidad contrastada en los procesos y productos del grupo. ISO 9000 en todas las empresas del Grupo. ISO 14.000 en T.T.I - Caliente y en proceso en TTI - Frío y Acerálava.**

ECONOMIA REAL VS. ECONOMIA VIRTUAL



1.5 UN GRUPO INTEGRADO CON IMPORTANTES SINERGIAS EN DESARROLLO

LIDERAZGO



- Fortaleza y estabilidad en el Management.
- Estrategia corporativa en el ámbito comercial, de producción, política de inversiones y compras (externas e inter-grupo).

INTEGRACION



- Incremento del 40% en la producción de Aceralava para el suministro de barra redonda a Sber y Altx.

REDUCCION DE COSTES DE PRODUCCION



- Decisiones de especialización y optimización de costes de producción por plantas.
- Mejora continua en costos de producción y “benchmarking interno”. Competitividad.



1.5 UN GRUPO INTEGRADO CON IMPORTANTES SINERGIAS EN DESARROLLO

**REDUCCION
DE COSTES DE
ESTRUCTURA**



- Progresiva racionalización y eliminación de duplicidades en los procesos de apoyo al negocio.
- Redimensionamiento y adaptación de las redes de ventas a las nuevas estructuras corporativas de producción y comercialización de productos.

INNOVACION



- Importante potencial para el desarrollo de I+D, inversiones y nuevos proyectos.
- Desarrollo de sistemas de información acordes con la nueva dimensión del Grupo.



2. SECTOR Y MERCADO



2.1 UN ENTORNO DINAMICO

+

- ✓ Posicionamiento de los productores europeos: Rentabilidad y Valor Añadido
- ✓ Plan energético USA.
- ✓ Nueva lista de precios consolidada en Europa. Aumentos de precios base del 5-7%.
- ✓ Reactivación del Mercado de Proyectos.
- ✓ Consolidación de nuestra presencia como productor local USA.

-

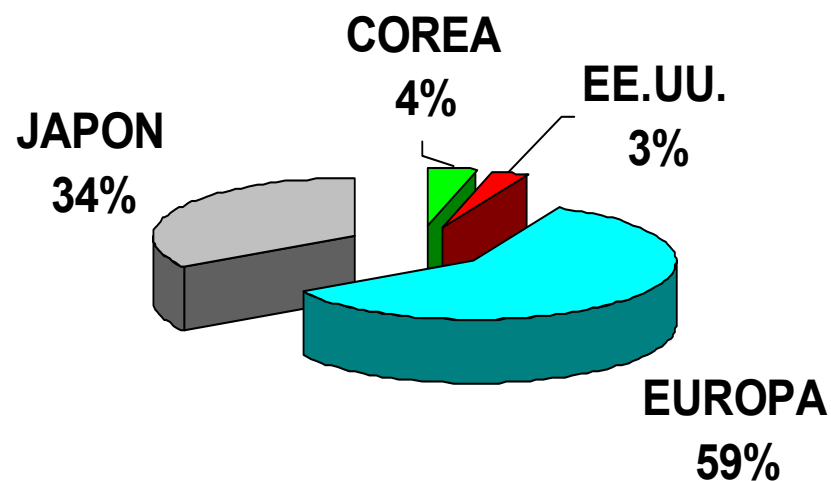
- ✓ Agresividad de productores Asiáticos.
- ✓ Políticas anti-dumping USA.
- ✓ Volatilidad en los precios de materias primas fundamentales (níquel-chatarra).
- ✓ Desaceleración económica USA-Europa y riesgo de recesión.
- ✓ Inestabilidad en mercados de divisas y petróleo.

**ENTORNO MUY CAMBIANTE CON INCIDENCIA EN
CUALQUIER PROYECCIÓN A CORTO Y MEDIO PLAZO**



2.2 UN SECTOR DOMINADO POR LOS PRODUCTORES EUROPEOS

PRODUCCION MUNDIAL 2000 (en Tons.)



180.000 Tons



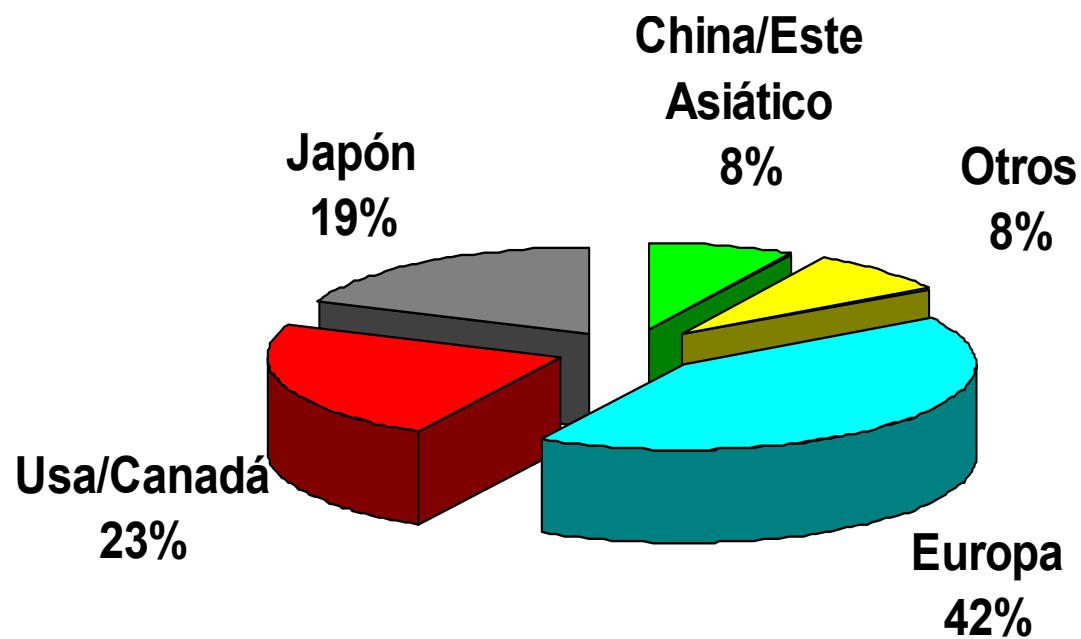
2.2 UN SECTOR ORDENADO Y CON POCOS OFERENTES





2.2 UN SECTOR DONDE USA ES UN IMPORTADOR NETO

CONSUMO MUNDIAL DE TUBOS INOXIDABLES 2000

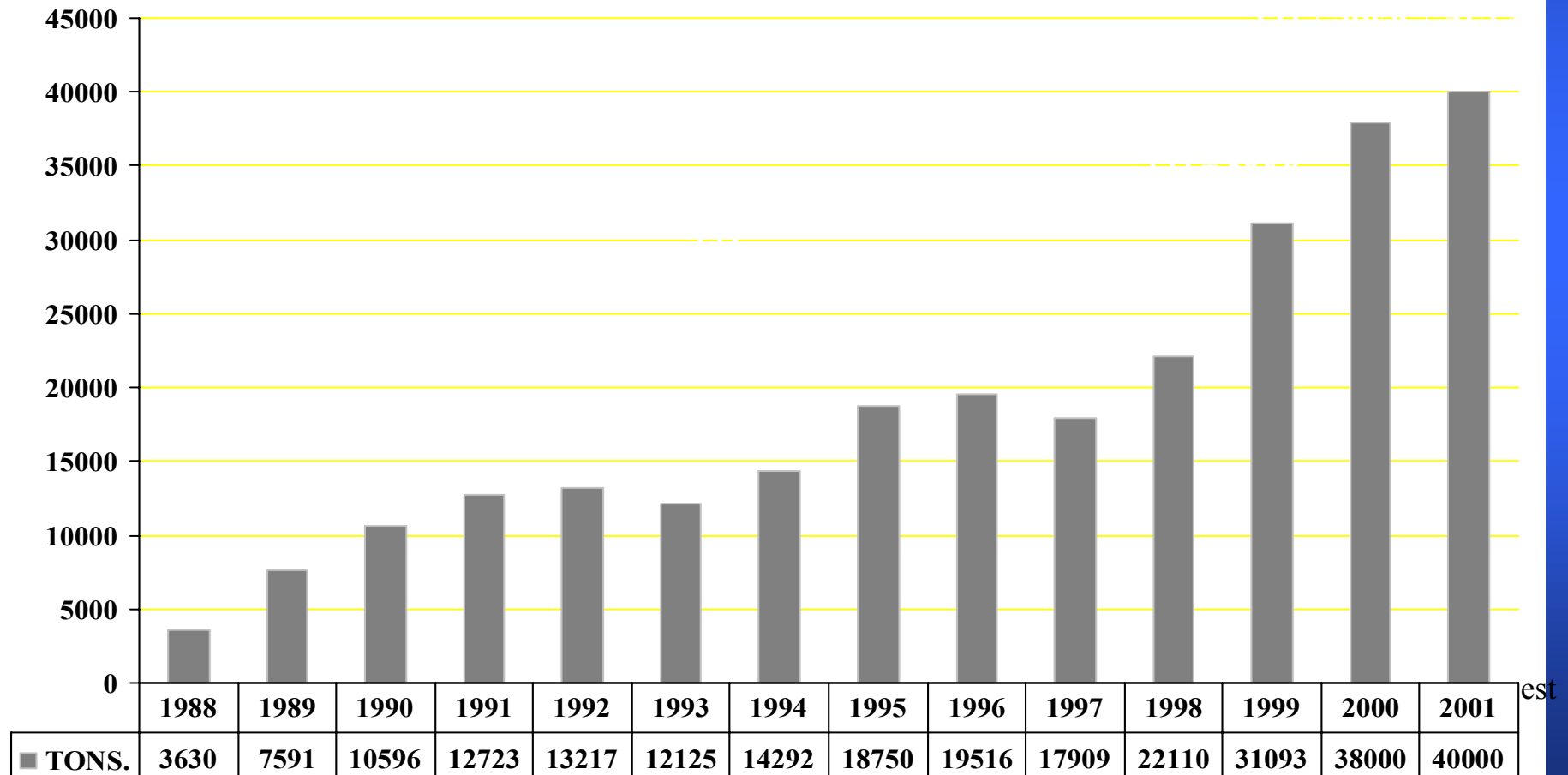




3. NUESTRAS VENTAS

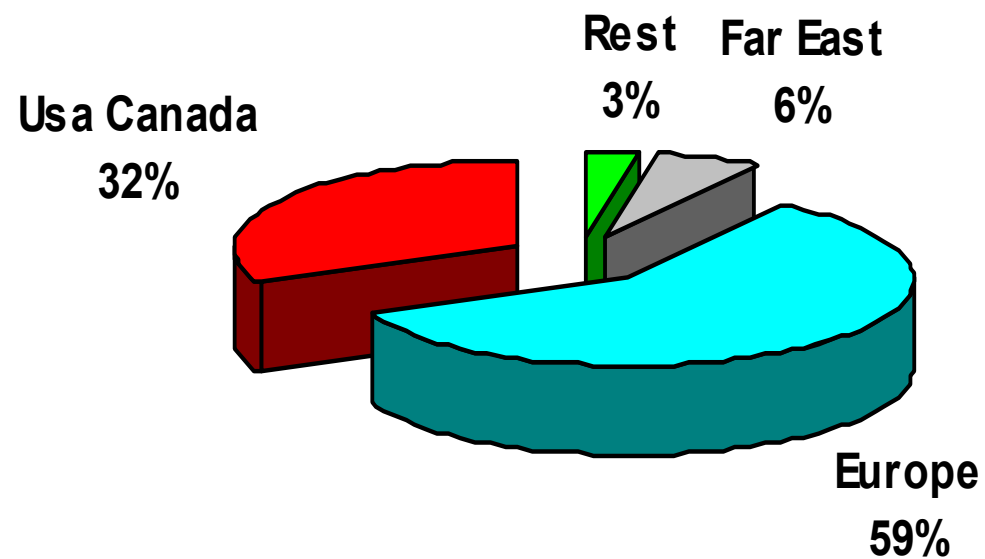


3.1. NUESTRAS VENTAS EN VOLUMEN



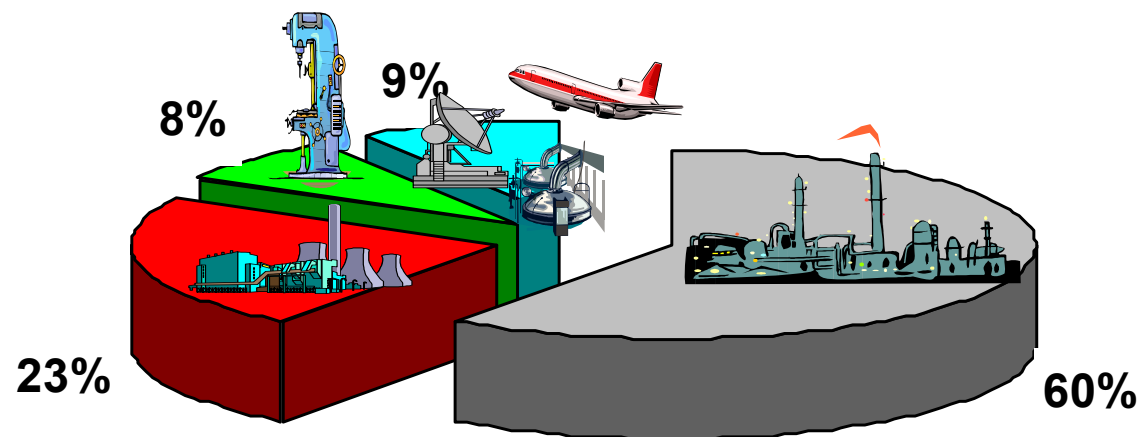


3.2. NUESTRAS VENTAS POR AREAS GEOGRAFICAS - DATOS AÑO 2000





3.3. NUESTRAS VENTAS POR SECTORES - AÑO 2000-





3.4. NUESTRA CUOTA DE MERCADO

E
U
R
O
P
E



W
O
R
L
D





4. SITUACION ECONOMICO-FINANCIERA



4.1. PRINCIPALES MAGNITUDES

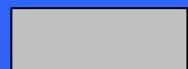
EUROS. Million	1.995		1.996		1.997		1.998		1.999		2.000		F2001	
SALES	157	100,0%	154	100,0%	156	100,0%	163	100,0%	160	100,0%	262	100,0%	270	100,0%
EBITDA	26	16,6%	32	20,7%	31	19,8%	33	20,6%	21	13,2%	35	13,3%		
EBIT	18	11,8%	25	15,9%	23	15,0%	25	15,1%	10	6,5%	19	7,4%		
PAT	10	6,2%	19	12,2%	21	13,6%	22	13,3%	16	9,9%	15	5,8%	16	6%
CASH-FLOW	17	11,1%	26	17,0%	29	18,3%	31	18,8%	27	16,6%	31	11,8%	33	12,2%

PTS. Million	1.995		1.996		1.997		1.998		1.999		2.000		F2001	
SALES	26.136	100,0%	25.668	100,0%	25.950	100,0%	27.048	100,0%	26.618	100,0%	43.598	100,0%	45.000	100,0%
EBITDA	4.346	16,6%	5.318	20,7%	5.138	19,8%	5.559	20,6%	3.509	13,2%	5.812	13,3%		
EBIT	3.078	11,8%	4.086	15,9%	3.900	15,0%	4.091	15,1%	1.725	6,5%	3.225	7,4%		
PAT	1.623	6,2%	3.121	12,2%	3.517	13,6%	3.607	13,3%	2.632	9,9%	2.542	5,8%	2.700	6,0%
CASH-FLOW	2.891	11,1%	4.353	17,0%	4.755	18,3%	5.075	18,8%	4.416	16,6%	5.130	11,8%	5.500	12,2%



4.2 BOLSA VS. SITUACION PATRIMONIAL DEL GRUPO

	1997	1998	1999	2000	F2001
Nº Acciones (miles)	135.674	135.693	135.693	135.693	132.978
Cotización (Euros/Acción)	2,40	1,77	1,90	1,10	1,10
Capitalización (Mill/Ptas.)	54.278	39.962	42.898	24.835	24.338
Fondos Propios	20.670	23.120	24.682	26.395	28.800



Amortización de acciones propias



Supuesto de cotización



Estimación Fondos Propios Consolidados al cierre del ejercicio 2001

**LA SITUACIÓN PATRIMONIAL Y EL POTENCIAL DE
CRECIMIENTO EN RENTABILIDAD DEL GRUPO NO SE
CORRESPONDE CON SU VALORACIÓN EN BOLSA**



4.2 BOLSA VS. SITUACION PATRIMONIAL DEL GRUPO



- ✓ Dos últimos años cotizando a niveles de mínimos.
- ✓ El Mercado Financiero no ha reconocido todavía el potencial actual del nuevo Grupo Tubacex.



INFORMACIÓN A LOS ACCIONISTAS

- **BOLETÍN TRIMESTRAL DE INFORMACIÓN A LOS ACCIONISTAS**
- **OFICINA DEL ACCIONISTA:**
 - **Teléfono: + 34 94 671 93 00**
 - **Dirección: TRES CRUCES 8, LLODIO 01400, ALAVA, SPAIN**
- **RELACIONES CON INVERSORES**
D. GERMAN QUIJANO
- **INFORMACIÓN EN INTERNET:**
 - **<http://www.tubacex.com>**

GRUPO TUBACEX



TUBACEX

Madrid, 26 de Septiembre de 2001

<http://www.tubacex.com>