



Presentación en la Bolsa de Madrid

11 de Marzo de 2008

TAVEX
SINCE 1846



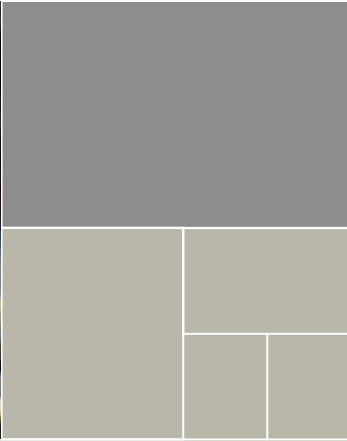


Aviso legal

Tavex advierte que esta presentación puede contener previsiones relativas a la evolución del negocio. Si bien estas previsiones responden a nuestra opinión y nuestras expectativas futuras, determinados riesgos y otros factores relevantes podrían hacer que la evolución y los resultados reales difieran significativamente de dichas expectativas.

Entre estos factores se incluyen, sin carácter limitativo, primero, tendencias generales del mercado, macroeconómicas, políticas y regulatorias, segundo, variaciones en los mercados de valores, tanto locales como internacionales, en los tipos de interés, en otros riesgos de mercado y operativos, tercero, presiones de la competencia, cuarto, cambios tecnológicos, quinto, alteraciones en la situación financiera, capacidad crediticia o solvencia de nuestros clientes, deudores y contrapartes.

Los factores que hemos señalado podrían afectar a los resultados del negocio que aparece en presentaciones e informes, tanto pasados como futuros, incluidos los registrados ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores.



INDICE

- I. Modelo de negocio de Tavex
- II. Tavex actualmente
- III. Resultados de 2007
- IV. Reestructuración del capital
- V. Próximos años





I. Modelo de negocio de Tavex



El mercado textil está dividido en...

27%



Textiles con algodón

Mercado de

TAVEX

70%



Textiles con fibras artificiales

Mercado de nichos de alto valor añadido pero principalmente productos "commodity" dominados por la industria asiática

3%



Textiles con fibras Longas (lana, lino, seda, etc ...)

Mercado de nichos



Los tejidos de algodón para prendas de vestir se dividen en dos categorías importantes ...



Denim
Tavex es el líder mundial



Textiles con algodón



Coloridos
Tavex es el líder en Sudamérica



Flats



Ropas de Trabajo

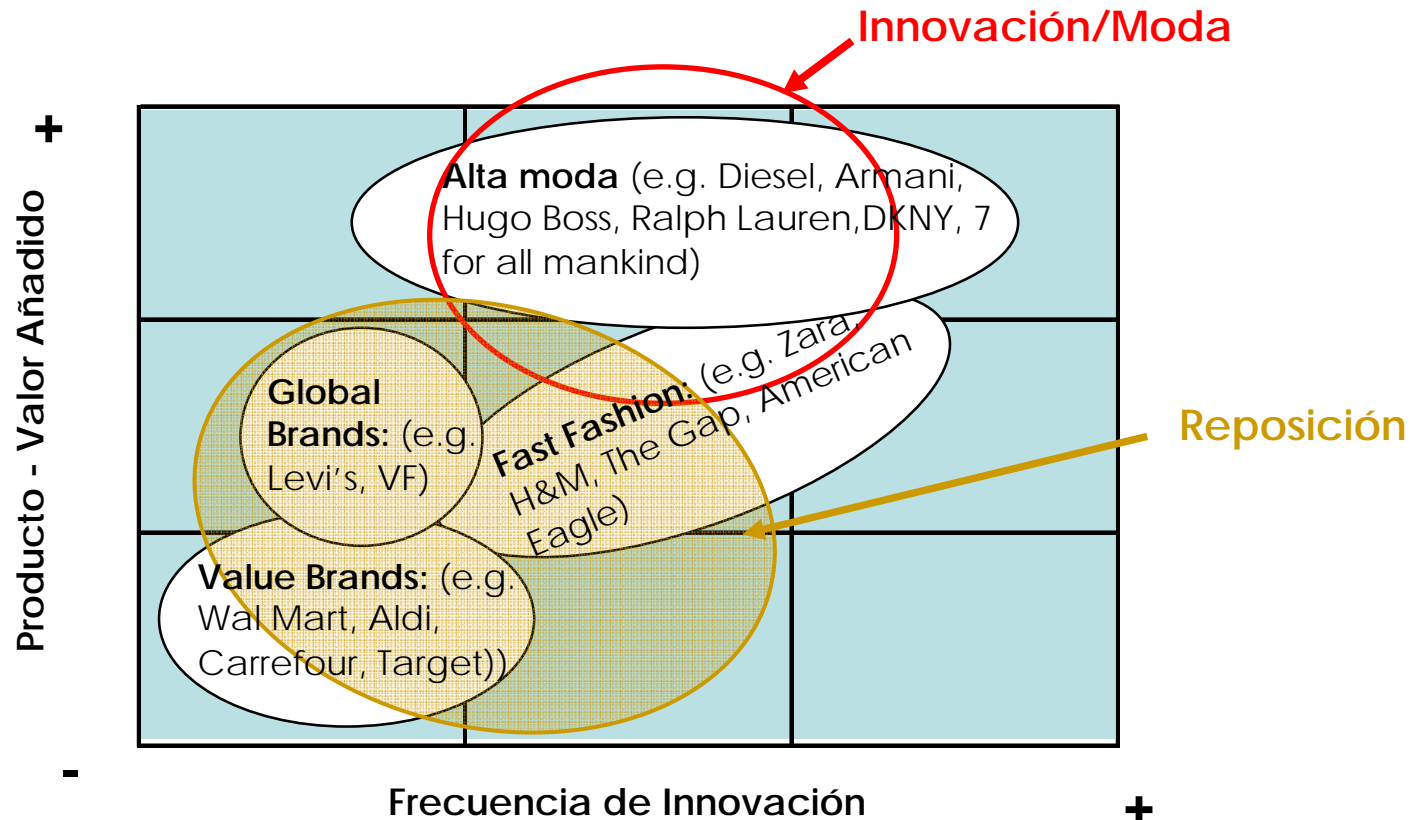


El mercado de Denim tiene 2 categorías relevantes ...



“Reposición”: >85% del volumen del mercado en metros y con una facturación global de ~ 5 000 millones de euros

Innovación/Moda: <15% del volumen del mercado en metros y con una facturación global de ~2 000 millones de euros





Las dos categorías son muy distintas ...

Mercado Innovación/Moda:

Principales características:

- Innovación constante: " ... El modelo de dos temporadas es jurásico. Adquirimos prendas de vestir 12 veces al año y cada vez que entramos en una tienda queremos ver algo nuevo. ..." (*)
- Proximidad geográfica y cultural con los clientes
- Respuesta inmediata a las demandas del mercado (logística/flexibilidad de producción)
- Servicio, garantía de calidad y sostenibilidad son otros "drivers" críticos
- Demanda del mercado: capacidad para promover el servicio Full Package (Prenda) vs. Venta de tela



Mercado Reposición:

Principales características:

- Bajo costo, **Bajo costo, Bajo costo**
- Altos volúmenes
- Innovación como un "driver" secundario - "followers"
- La confiabilidad y garantía de calidad son muy importantes - no tanto la velocidad de entrega -



Tavex es el líder y es el competidor mejor posicionado en esa categoría ...

Mercado Innovación/Moda:

Que quiere el cliente:

- Innovación constante
- Proximidad geográfica y cultural con los clientes
- logística/flexibilidad de producción
- Servicio, garantía de calidad y sostenibilidad
- Full Package

Tavex:

- ... tiene su principal centro de I+D en Europa, junto a los clientes que dictan la moda a nivel mundial. Además tiene centros regionales para garantizar el matiz local de la moda
- ... tiene todas sus plantas próximas de sus principales mercados y junto a centros confeccionistas importantes (Europa – Marruecos; USA – México y Cono Sur – Brasil/Argentina)
- ... desarrolla sus productos junto con sus clientes y mantiene un nivel de servicios y etica sin igual
- ... tiene una división de negocios enfocada exclusivamente al Full Package



Tavex tiene un modelo de negocio absolutamente competitivo a corto y a largo plazo...

Posición



Innovación + Servicios

Cliente de Moda quiere: productos innovadores, adelantarse al mercado, flexibilidad de entrega, respuesta inmediata, apoyo de marketing/design, ... y paga más por esa demanda de productos y servicios

Costos

Cliente de Reposición quiere: costo bajo, no valora servicios, no es leal, plazo, descuentos, ...





... el mundo de Tavex es el mundo de la moda ...

DOLCE & GABBANA



MISS SIXTY®

ZARA

GUESS

Billabong
BILLABONG.COM



BOSS
HUGO BOSS



H&M

roberto cavalli

GIORGIO ARMANI



TRUE RELIGION
MAD JEANS



M. OFFICER



II. Tavex actualmente



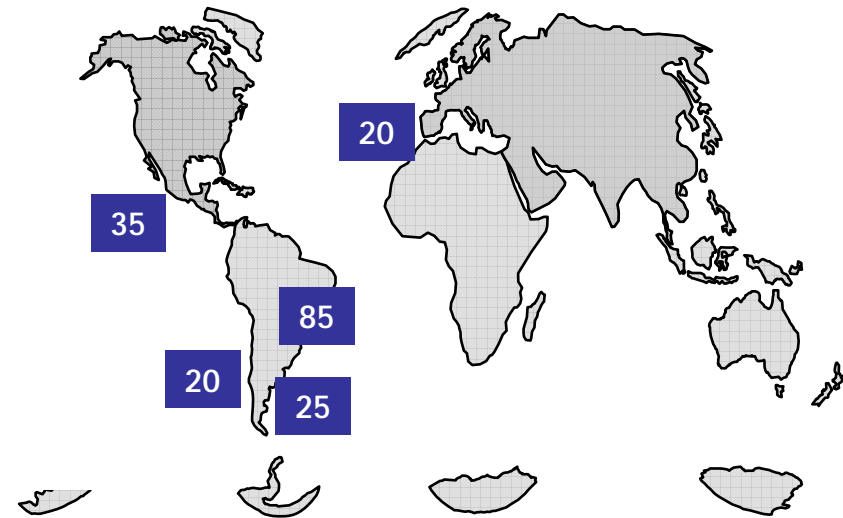
Hoy, Tavex tiene un posicionamiento único y esta presente en 3 de los 4 mayores mercados...

Posicionamiento de Tavex

El mejor partner global en Denim

| | |
|---------------|---|
| Tavex es | el mejor <i>partner</i> líder global en tejidos Denim |
| que te ofrece | una gama de tejidos innovadores y de la más alta calidad |
| debido a | su equipo de profesionales, su constante inversión en investigación y desarrollo y a su excelencia en el servicio |
| Y que actúa | con respeto a los principios de responsabilidad social y sostenibilidad |

TAVEX posición global (Capacidad MM metros)

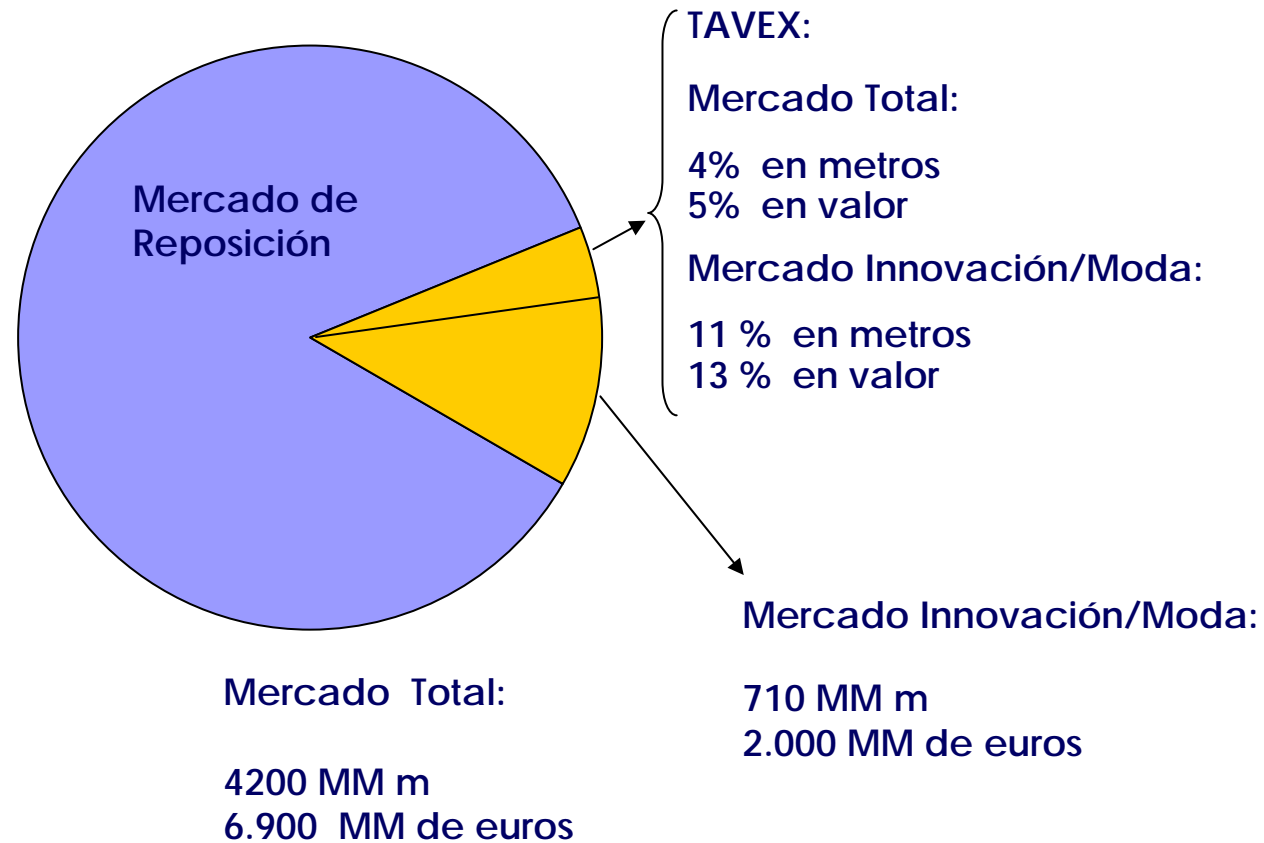


Capacidad de Producción: 185 MM m
Personal: 5.954



... es el mayor productor mundial de Denim ...

Mercado Mundial de Denim

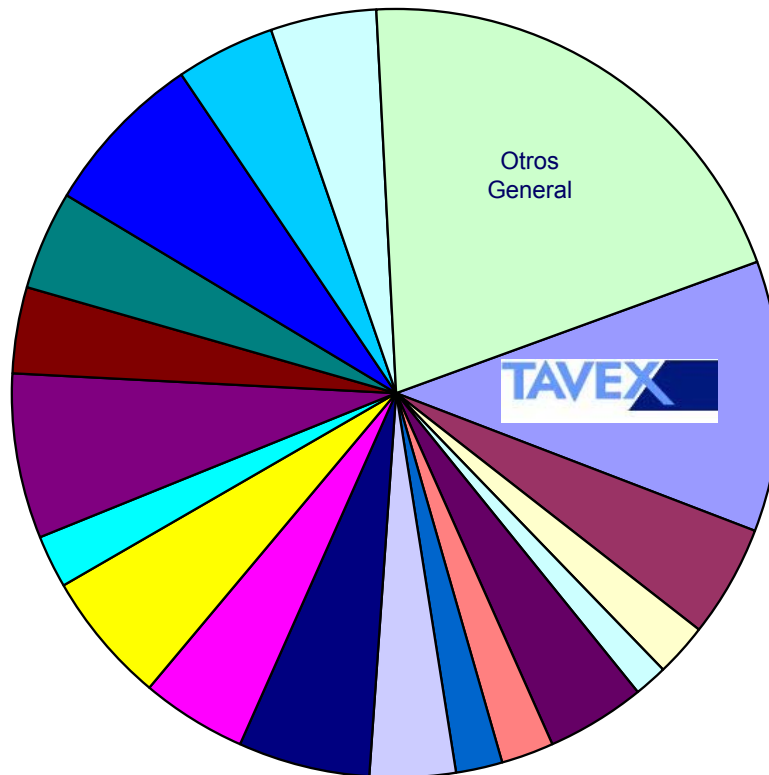


Observación: Estimación de la compañía



... y más importante, es el líder en el Mercado Innovación/Moda

Mercado Innovación/Moda



Principales Competidores Mundiales:

- Candiani (Italia)
- Orta (Turquía)
- Isko (Turquía)
- Swift (USA)
- UCO/Raymond (Bélgica/India)
- ITG (USA)
- Nurabo)(Japón)
- Kajara (Japón)
- Nishimbo (Japón)

Tavex es el líder aislado con presencia en varios mercados y continentes

El mercado aún sigue muy fragmentado y ofrece buenas oportunidades de consolidación

Observación: Estimación de la compañía



... en 2007 ha acelerado su plan estratégico con fuertes inversiones ...

Europa:

Líder en Innovación/Moda
Tavex ha invertido en 2007 un total de **27 millones de euros** entre gastos y CAPEX en su reestructuración en España e incremento de producción en Marruecos

Suramérica:

Líder absoluto del Mercado
Tavex esta cambiando mix de productos de forma acelerada, evolucionando de **40 a 75%** en 2007 los productos de alto valor añadidos



Norteamérica:

Mercado de moda en Denim de mayor crecimiento
Tavex ha invertido **48 millones de euros** en 2 plantas para suministrar ese mercado

General:

Reestructuración en las organizaciones administrativas y productivas que se aceleran a partir del cierre de capital de Santista en Bovespa (inversión de **17,5 millones de euros**)

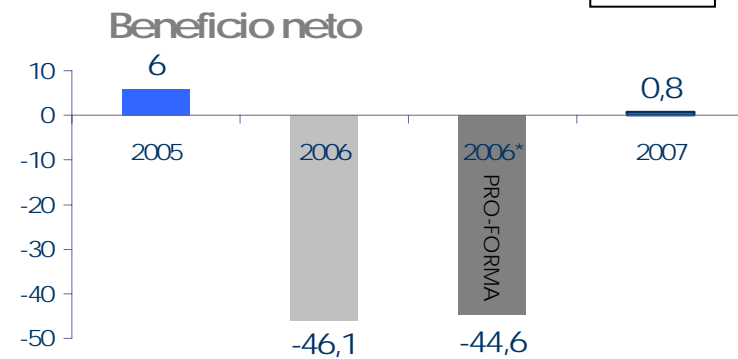
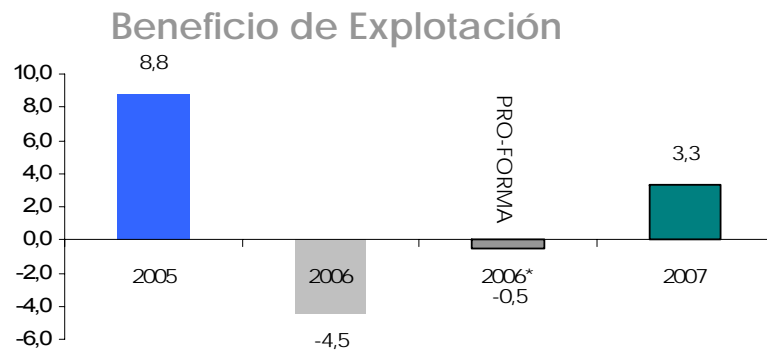
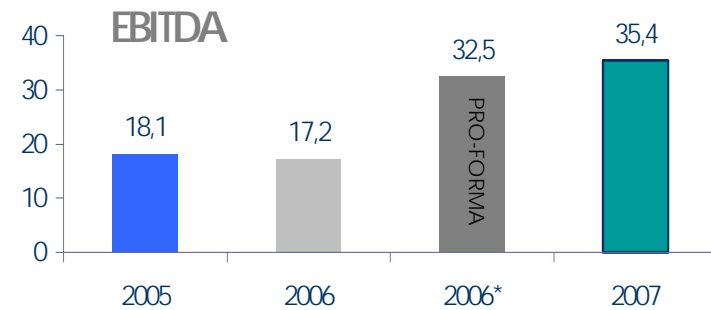
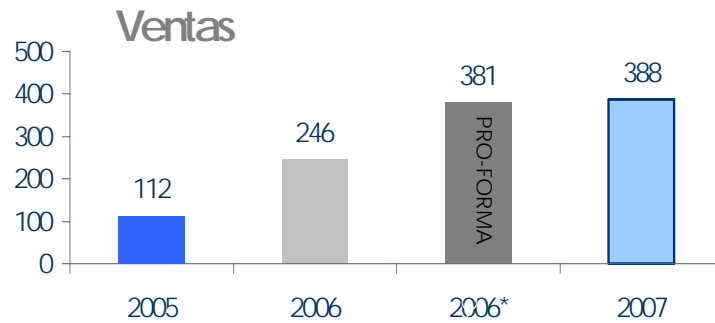


III. Resultados de 2007



Pese a ser un año de transición, Tavex ha vuelto a los beneficios en 2007, pero aún está lejos del objetivo de 18% EBITDA/Ventas ...

Millones de €



9% s/
Ventas

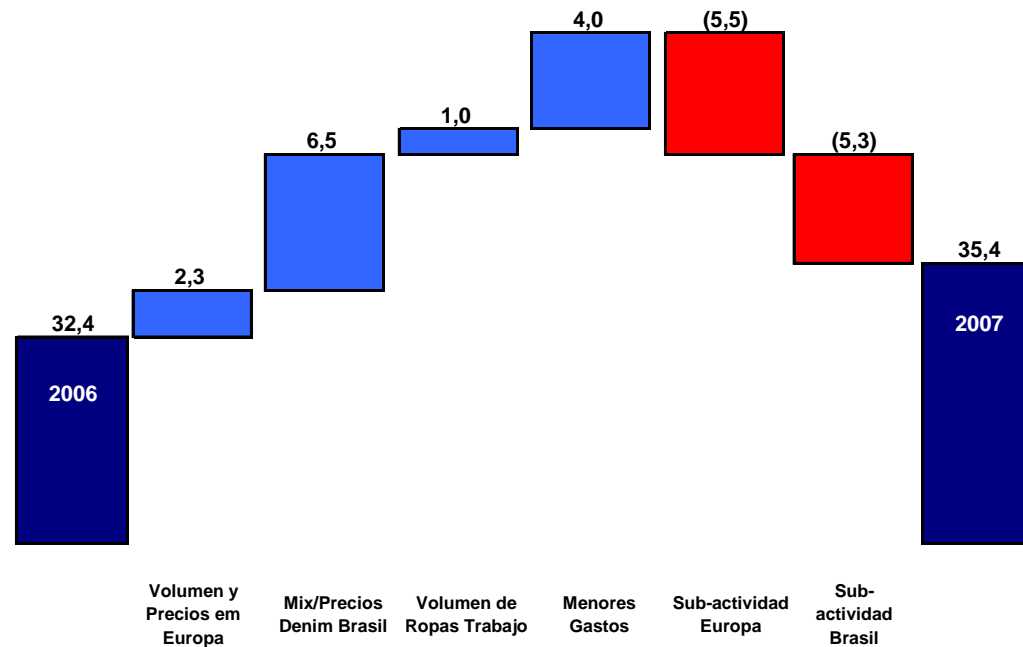
Observación: El Proforma 2006 representa la compañía como si la fusión con Santista se hubiera concretado el 1 de enero.

Pérdidas y Ganancias



A pesar de la buena evolución, algunos factores extraordinarios han influido en los costos ...

Evolución del EBITDA 2007 VS. 2006



Principales Hechos de 2007

- Volumen y Precios mejorando en Europa y Brasil. Volúmenes en Argentina y Marruecos presionados
- Mejora significativa de mix de productos en Brasil
- Menores costos y gastos en Sud y Norte América
- Costos por sub-actividad derivados de los proyectos de reestructuración industrial y de la necesidad de bajar niveles de existencias

Regiones





Tavex acometió en el pasado ejercicio importantes inversiones para acelerar su Plan Estratégico

Reducciones en Capital Circulante:

| | |
|--------------------|------------|
| Existencias | € 11,1 MM |
| Cuentas por Cobrar | € (0,5) MM |
| Cuentas por Pagar | € 8,3 MM |

Total € 18,9 MM

Principales Inversiones/Gastos:

| | |
|--------------------------|---------|
| Plantas en México | € 48 MM |
| Expansión en Marruecos | € 17 MM |
| Cierre Capital Santista | €17 MM |
| Otras Inversiones | € 12 MM |
| Indemnizaciones Valencia | € 10 MM |

Total € 104 MM

La reducción del Capital Circulante permitió financiar en parte las inversiones . La financiación restante ha sido a través de la generación del negocio – 24,7 mm de euros y endeudamiento adicional – 61 mm de euros



La deuda, a pesar de ser elevada, ha sido fundamental para el crecimiento futuro de Tavex ...

Balance de Situación (Millones de €)

| Detalles | <u>Año 2006</u> | <u>Año 2007</u> | <u>Variación</u> |
|------------------------------------|-----------------|-----------------|------------------|
| Inmovilizado material | 307.037 | 368.607 | 61.570 |
| Fondo de comercio | 4.955 | 3.931 | (1.024) |
| Otros intangibles | 3.545 | 4.666 | 1.121 |
| Permanente | 315.537 | 377.204 | 61.667 |
| Cuentas por cobrar | 98.707 | 102.184 | 3.477 |
| Existencias | 108.098 | 97.061 | (11.037) |
| Proveedores | (37.107) | (45.593) | (8.486) |
| Otras cuentas por cobrar / (pagar) | (1.118) | (4.027) | (2.909) |
| Capital circulante | 168.580 | 149.625 | (18.955) |
| Capital empleado | 484.117 | 526.829 | 42.712 |
| Patrimonio neto | 285.877 | 267.368 | (18.509) |
| Efectivo y otros medios líquidos | 25.147 | 82.564 | 57.417 |
| Endeudamiento bancario | 223.387 | 342.025 | 118.638 |
| Endeudamiento neto | 198.240 | 259.461 | 61.221 |



IV. Reestructuración del capital



Los accionistas de Tavex, en especial su accionista de referencia Camargo Correa, siguen dando su apoyo integral a la compañía

La reestructuración de la deuda se basa en el Plan de Financiación 2008 que se implementará al largo de 2008 y que incluye:

| Acciones: | Euros | |
|--|----------------|----------------------|
| • Incremento de capital ya aprobado (link) | 40 MM | } Reducción de Deuda |
| • Desinversión de activos fijos | >40 MM | |
| • Alargamiento plazo de la deuda | > <u>40 MM</u> | |
| Total: | 120 MM | |

Resultados esperados:

Reducción de Deuda Neta 07: $260 - 80 = 180$ MM

Múltiplo de Deuda Neta 07/EBITDA 07: 5,1x

Observación: La OPD permitirá también adecuar la posición de la participación de Camargo Correa

Gestión financiera

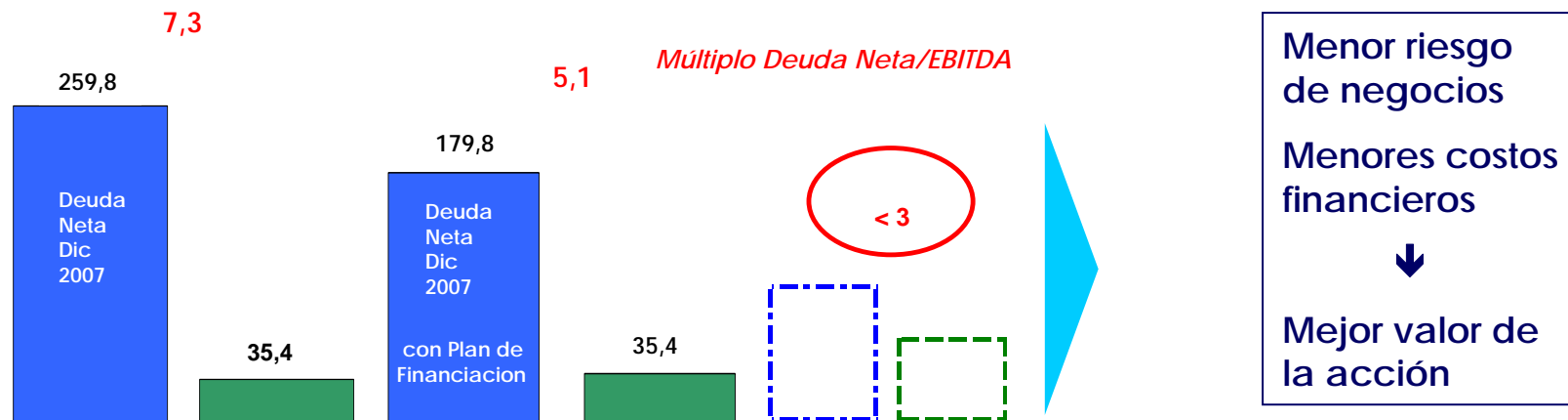




... el objetivo de Tavex es volver a "Investment Grade" en el corto plazo ...

Para 2008, la reducción del apalancamiento es una prioridad. Además del Plan de Financiación 2008, otros factores serán importantes para alcanzar el "Investment Grade":

- Monto de Capex en '08 reducido ~12 millones de euros (<50% de la amortización)
- Reducciones adicionales de Capital Circulante
- Resultados Operativos



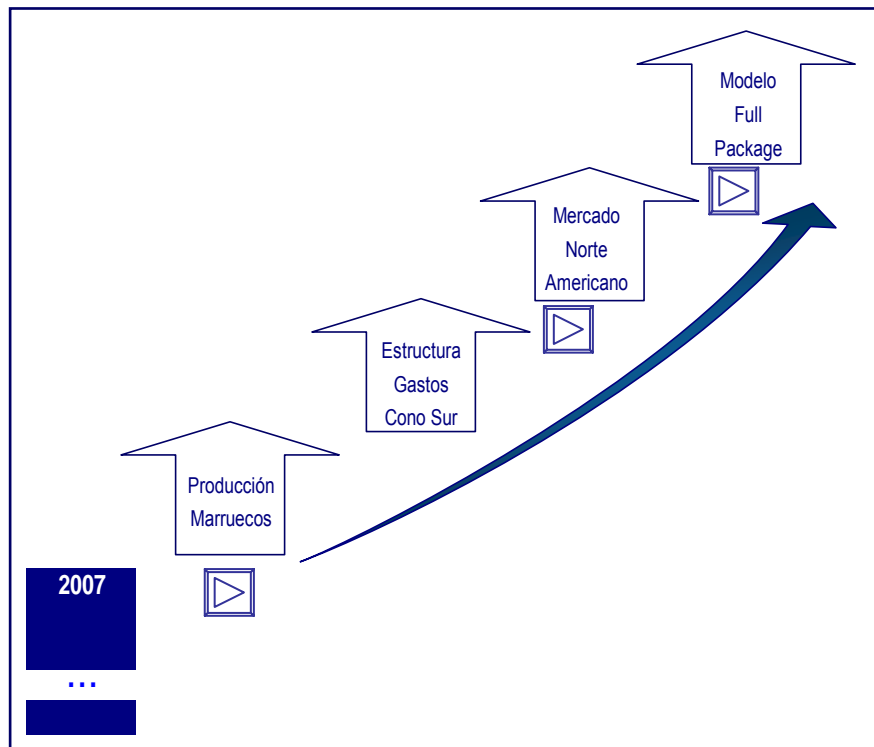


V. Próximos años



Tavex tiene mucho potencial a realizar en 2008 y en los años siguientes ...

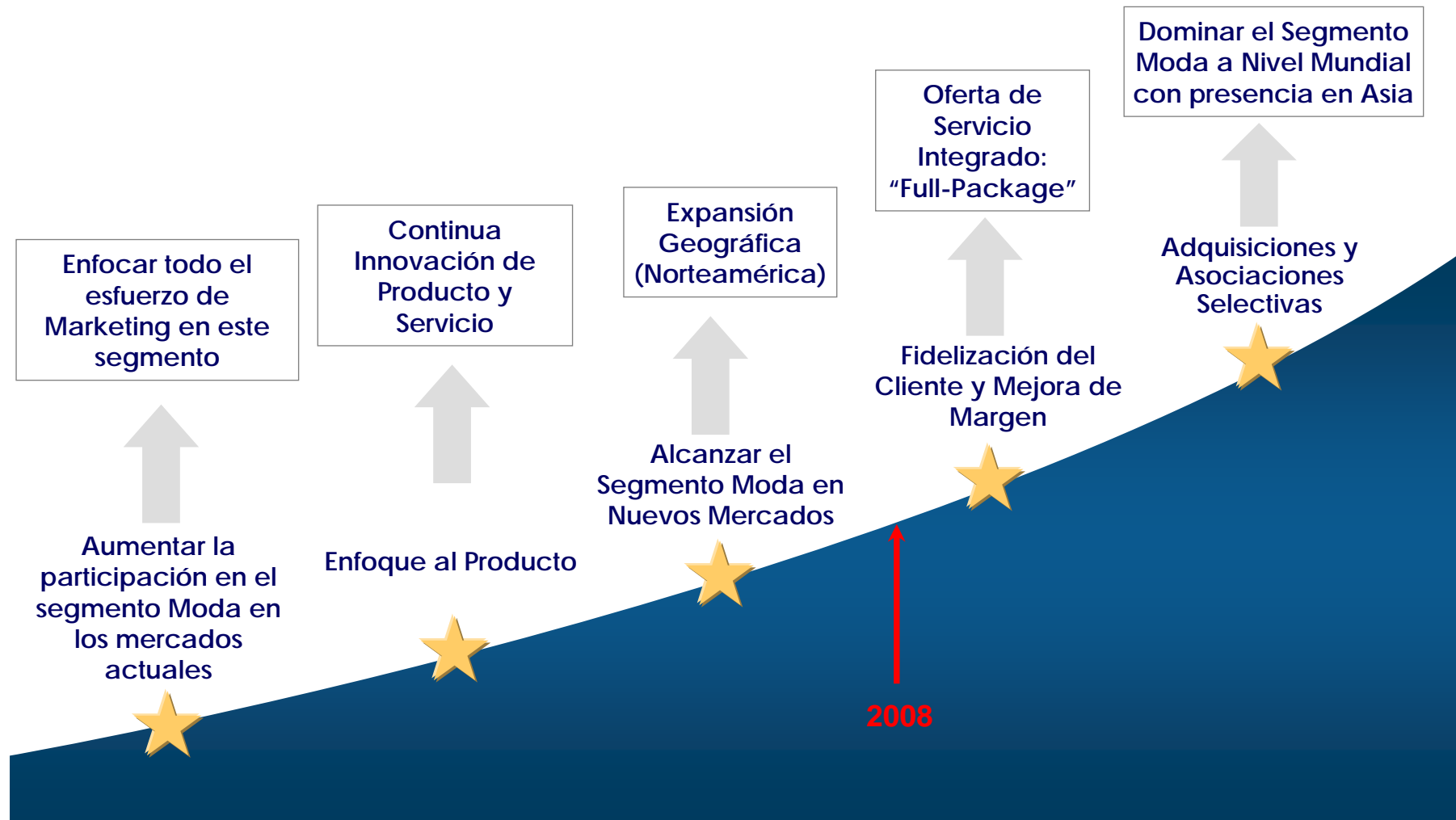
Para asegurar la rentabilidad de sus inversiones, Tavex se enfocará en 2008 en los siguientes “drivers” de creación de valor:



- (i) Maximizar la producción en la planta de Marruecos capturando los beneficios de los menores costos
- (ii) Bajar los costos fijos, principalmente en Cono Sur, tras el cierre de la planta Aracaju y la reducción de estructura después de la OPA de exclusión de Santista
- (iii) Vender más de 18 millones metros de telas Denim en el mercado Norteamericano (>100% vs 2007)
- (iv) Doblar el volumen de ventas en la modalidad “Full Package”
- (v) Reducir el nivel de apalancamiento de la compañía



Innovación, servicios, expansión geográfica y consolidación son parte crítica de la estrategia y serán aceleradas ...





o sea ...

- ▶ **Vemos el mercado en rápida transición y consolidación**
- ▶ **Estamos invirtiendo para que Tavex sea el líder global, con retorno atractivo a sus accionistas**



► Soporte



Tavex ha mejorado sustancialmente sus resultados en 2007 pero aún están lejos de las posibilidades de la compañía

Ganancias y Pérdidas (Millones de €)

| | 31/12/2006 Proforma | 31/12/2007 Realizado | Variación 2006 x 2007 |
|--|------------------------|-------------------------|--------------------------|
| Total Ingresos | 381.099 | 387.782 | 6.683 |
| Aprovisionamientos | (173.808) | (170.807) | 3.001 |
| Gastos de personal | (82.220) | (84.075) | (1.855) |
| Dotaciones a la amortización y variación provisiones | (32.925) | (32.141) | 784 |
| Otros gastos | (88.405) | (91.526) | (3.121) |
| Costes de reestructuración | - | - | - |
| Beneficio de explotación | (467) | 3.298 | 3.765 |
| Ingresos financieros | 2.750 | 2.011 | (739) |
| Gastos financieros | (19.602) | (25.836) | (6.234) |
| Diferencias de cambio | 1.021 | 19.969 | 18.948 |
| Otras ganancias o pérdidas (neto) | (38.078) | 4.920 | 42.998 |
| Beneficio antes de impuestos de actividades continuadas | (54.595) | 5.919 | 60.514 |
| Gasto por impuesto sobre las ganancias | 14.550 | (3.717) | (18.267) |
| Beneficio del ejercicio de actividades continuadas | (40.045) | 2.202 | 42.247 |
| Resultado después impuestos de las activid.interrumpidas (neto) | (7.568) | (1.380) | 6.188 |
| Beneficio atribuible a la dominante | (44.573) | 821 | 45.394 |
| EBITDA | 32.458 | 35.439 | 2.981 |





Sudamérica ha generado buenos resultados, ayudando a sostener la expansión y reestructuración de Tavex

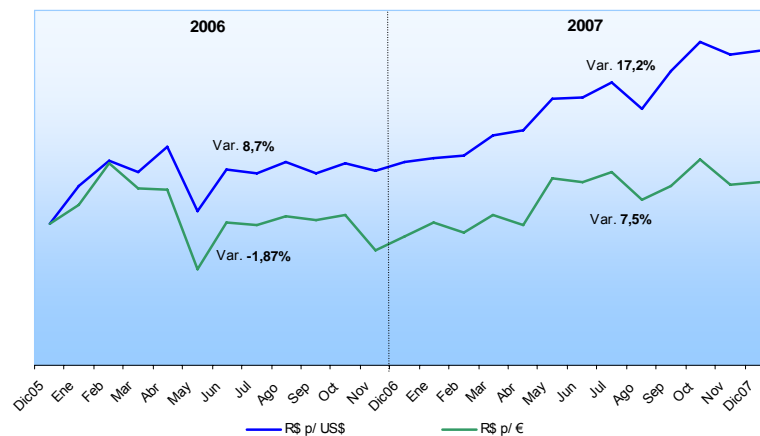
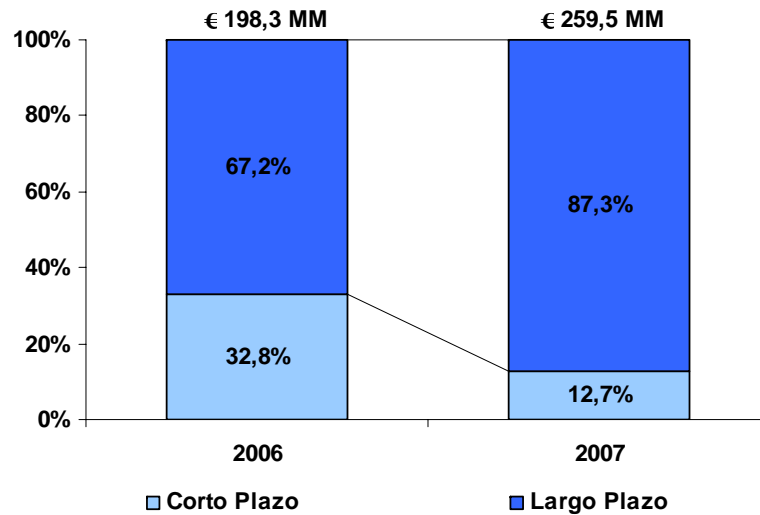
| <i>Millones de €</i> | 2007 | 2006 (*) | Variación | Factores de influencia: |
|----------------------------|-------|----------|-----------|---|
| <u>EUROPA</u> | | | | |
| Importe Neto de Negocio | 82,5 | 83,2 | -0,8% | Mejores volúmenes en Europa Subida de precios |
| EBITDA (*) | 5,0 | 5,5 | - | Costos de sub-actividad |
| <u>SUDAMÉRICA</u> | | | | |
| Importe Neto de Negocio | 283,2 | 283,2 | -0,0% | Incremento del mix de Denim de mayor valor añadido Mejores volumen de ropas de trabajo |
| EBITDA (*) | 38,3 | 30,3 | +26,4% | Costos de sub-actividad |
| <u>NORTEAMÉRICA</u> | | | | |
| Importe Neto de Negocio | 18,5 | 13,7 | +35% | Adquisición de dos plantas en México |
| EBITDA (*) | (1,6) | (3,3) | +52% | Desarrollo de colección inédita destinada al EE.UU. |

(*) La cifra de EBITDA es antes de gastos corporativos





A pesar del clima más volátil de 2007, Tavex ha sabido gestionar su financiación ...



Mejor Perfil de su Deuda

Tavex ha obtenido préstamos de largo plazo con tipos de interés atractivos:

- Bradesco: € 85 MM, plazo medio de 6 años
- Bancos marroquis: € 20 MM, plazo medio de 4,5 años
- Bladex: € 15 MM, plazo medio de 3 años en México

Ganancia expresiva en el manejo del cambio

Tavex se ha beneficiado en € 20 MM principalmente con la devaluación del dólar

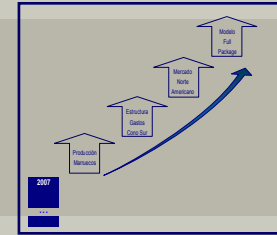
Valorización Promedia del tipo de Cambio

| | 2006 | 2007 | Var% |
|-------------|------|------|------|
| R\$ p/ US\$ | 2,17 | 1,93 | 11,0 |
| R\$ p/ € | 2,74 | 2,66 | 3,1 |

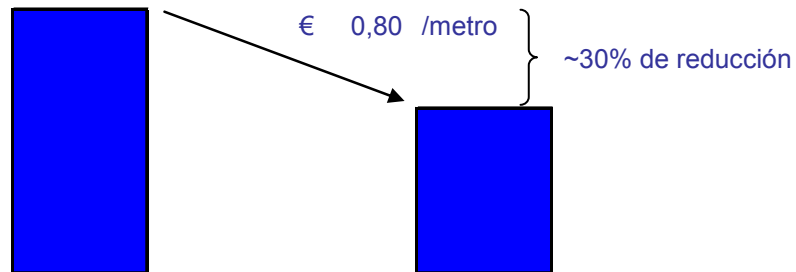




Los "drivers" de creación de valor ...



Reducción de Costo/metro



Representa un incremento de más de 75% de margen

La planta en Marruecos es estratégica:

Reducción de costo de aproximadamente 80 céntimos de euros por metro

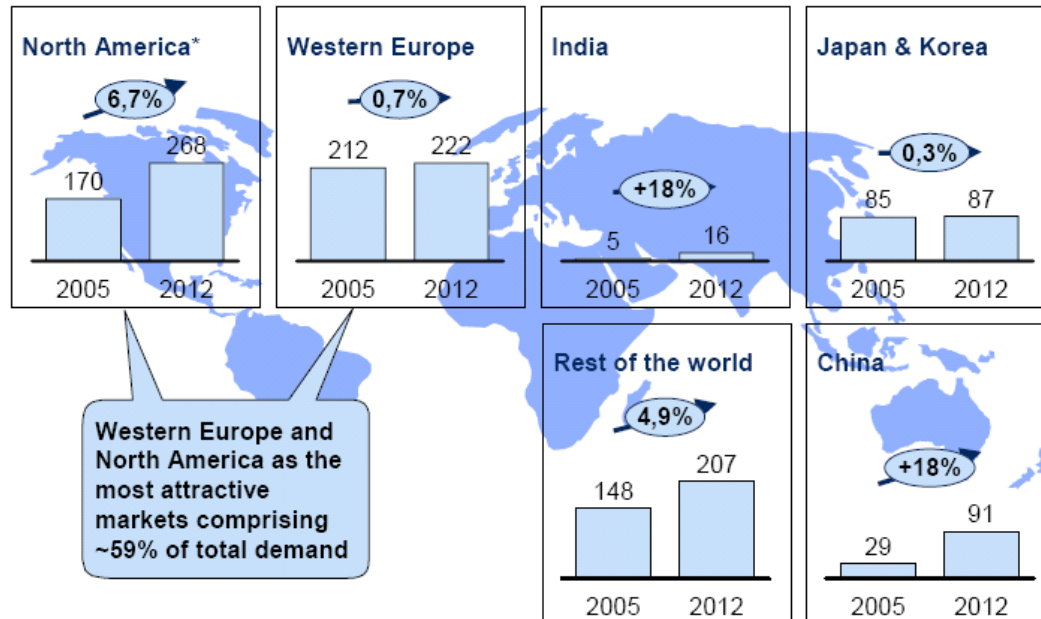
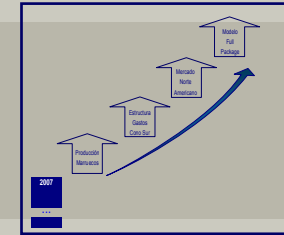
Con proximidad a las confecciones en Marruecos y Túnez

Con logística excelente para los puertos del Mediterráneo





Los "drivers" de creación de valor ...



* US and Canada

Mercado Norteamericano

En 2007 Tavex ha logrado posicionarse para ser el líder a corto plazo en el mercado de mayor crecimiento en Denim de alto valor añadido

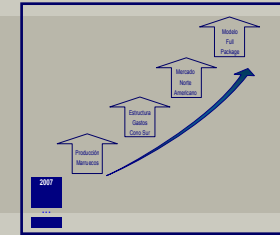
Norteamérica será en los 2-3 años siguientes el vector de crecimiento de Tavex

En 2008, las ventas van a llegar a más de 18 millones de metros con una facturación superior a 50 millones de euros en la región





Los "drivers" de creación de valor ...



Necesidades de los clientes:

- Adquisición del producto - sin coordinación de la producción
- Innovación en acabado (tejido, estilo y lavado)
- Diversificación/mitigación del riesgo (al largo de la cadena)
- Respuesta rápida y flexible para ajustar demanda
- Disminución del ciclo de desarrollo y diseño
- Ejecución consistente y segura

La división Full Package de Tavex va doblar el volumen de prendas en 2008

Oferta de servicios integrados

- Tavex actúa coordinando la cadena de valor

Disminuir ciclo de desarrollo

- Proximidad y coordinación en I+D de tejido y lavado

Mayor flexibilidad

- Mejor integración entre los fabricantes de tejido y lavadoras

Ejecución Consistente

- Fuerte interacción entre las distintas etapas de la cadena de valor

