

# Tubos Reunidos

## Una Apuesta de Futuro



1

Grupo Tubos Reunidos

2

Organización Comercial

3

Innovación y Competitividad

4

Resultados/Balance

5

Conclusiones



**TUBOS REUNIDOS**



# 1. Grupo Tubos Reunidos

# Producción y Distribución Tubos de Acero sin Soldadura -carbono, aleados e inoxidables-

91%



**Cobertura Total de la Cadena de Valor**



# Tubos Reunidos

## Productos

### Tubo Pequeño/Mediano:

- Diámetro: 26,7 – 180 mm  
(6 -120 mm estirado en frío)
- Espesor: 2,6 – 19 mm
- Longitud: hasta 21m
- Carbono y aleados hasta 9% cromo

Capacidad:  
290k Tn/Año

## Clientes

Internacionales: 74%  
Más de 100 países

Referencias: ExxonMobile,  
Alstom, Foster Wheeler,  
Repsol, Técnicas Reunidas,  
Kuwait Oil Company, BHEL...

## Evolucionar a productos de mayor valor añadido

 Gama de longitudes

 Aceros más aleados



## Nuevos mercados

 Generación de energía termosolar

 Calderas de ciclo combinado con generadores HRGS



## Liderazgo a nivel mundial

 Por calidad

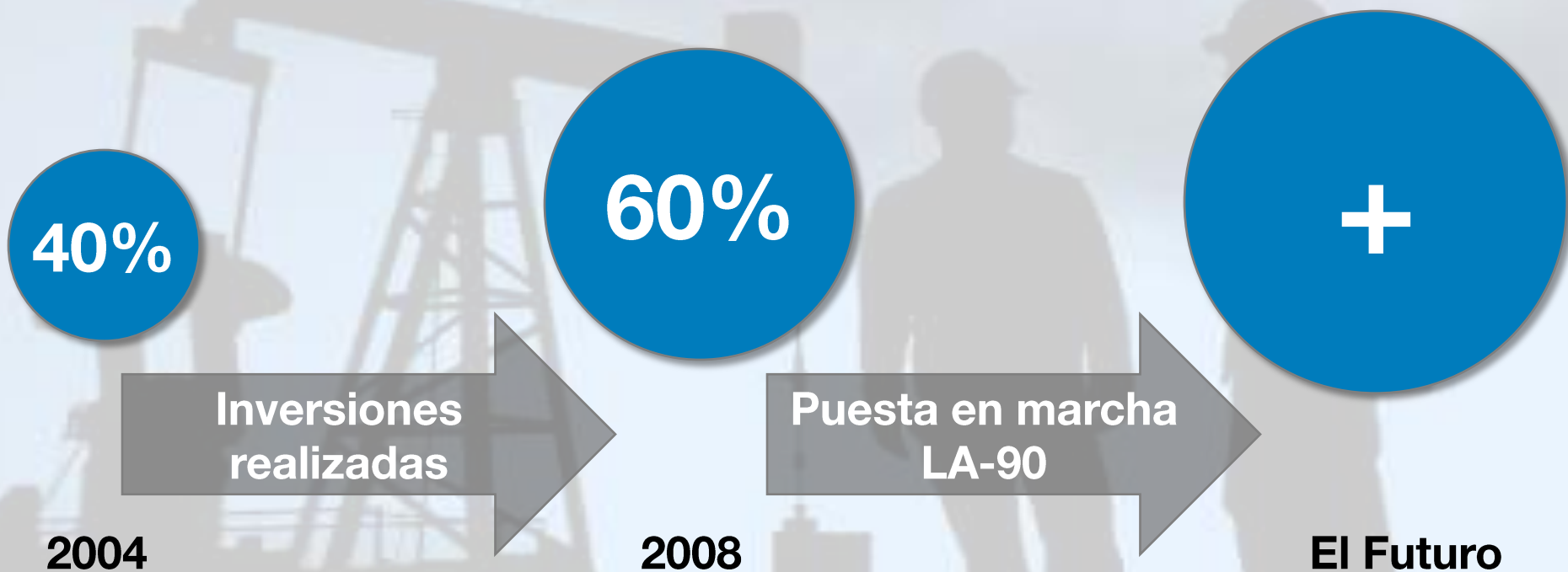
 Por servicio





# Productos de Alto Valor Añadido (Tubería especial)

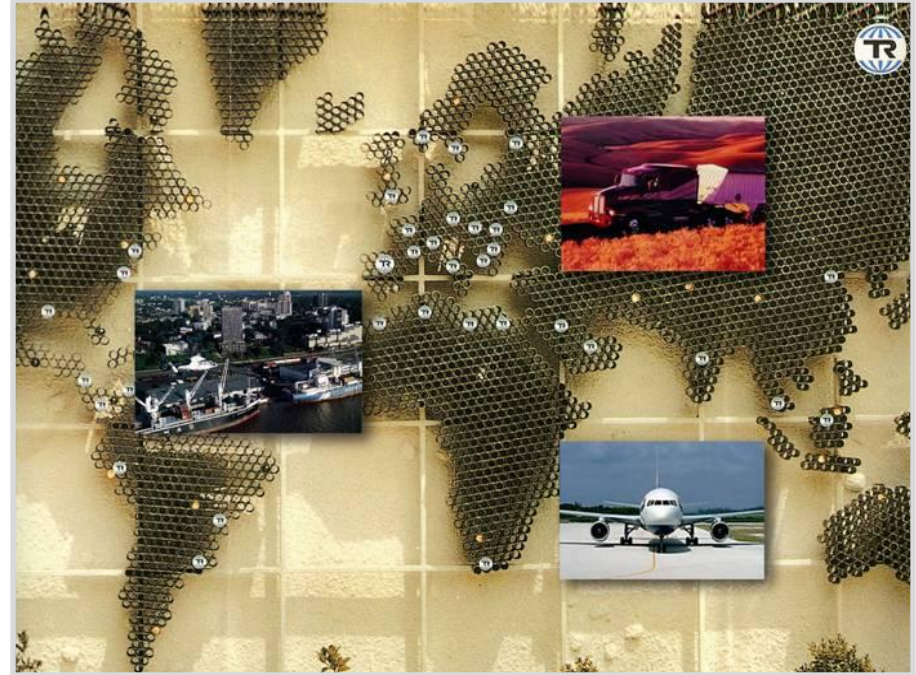
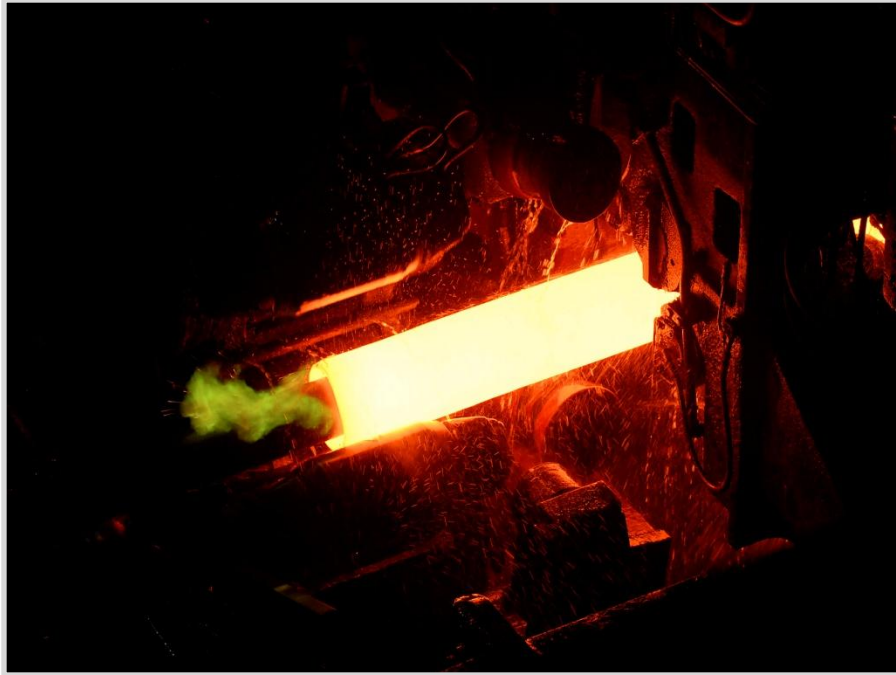
## Evolución de la Producción








Nuestra dimensión nos permite adaptarnos a las necesidades del cliente

- Plazos de entrega
- Operaciones especiales
- Tamaño de pedido



-  Proceso Productivo Integrado
-  Plataforma de gestión SAP
-  Facilidades Logísticas: calidad/servicio

Productos de  
Alto Valor Añadido

Pequeña  
Dimensión



LIDERAZGO  
COMPETITIVIDAD

Plataforma de  
gestión SAP

Proceso  
Integrado

Facilidades  
Logísticas

## Sectores Estratégicos

Oil & Gas Industry / Power Generation

77%



**OCTG**  
-Drilling  
-Casing  
-Tubing



**Tubos para  
conducción  
fluidos alta  
presión**



**Tubería para  
servicio a presión  
y temperatura**  
Calderas, hornos,  
intercambiadores...



**Mecánico  
Maquinaria  
Industrial**

# Productos Tubulares

ZONA DE  
EMBALADO  
Wrapping Area

ZONA DE ALMACEN  
Y DESPACHOS  
Warehouse and Dispatching Area



## Productos

### Tubo Grande:

- Diámetro: 190 – 508 mm
- Espesor: 5 – 100 mm
- Carbono, altas aleaciones e inoxidables

Capacidad:  
75k Tn/Año

## Clientes

Internacionales: 90-95%

Referencias: Sinopec, China  
Petroleum M&E, Saudi  
Aramco, Doosan Heavy,  
Aston, Hyundai  
Engineering, EON, Reliance...

## Nuevas dimensiones

 Incremento de gama por encima de las 20”



## Nuevos mercados

 Nuclear

 Aplicaciones para eficiencia energética



## Diferenciación de nuestros competidores

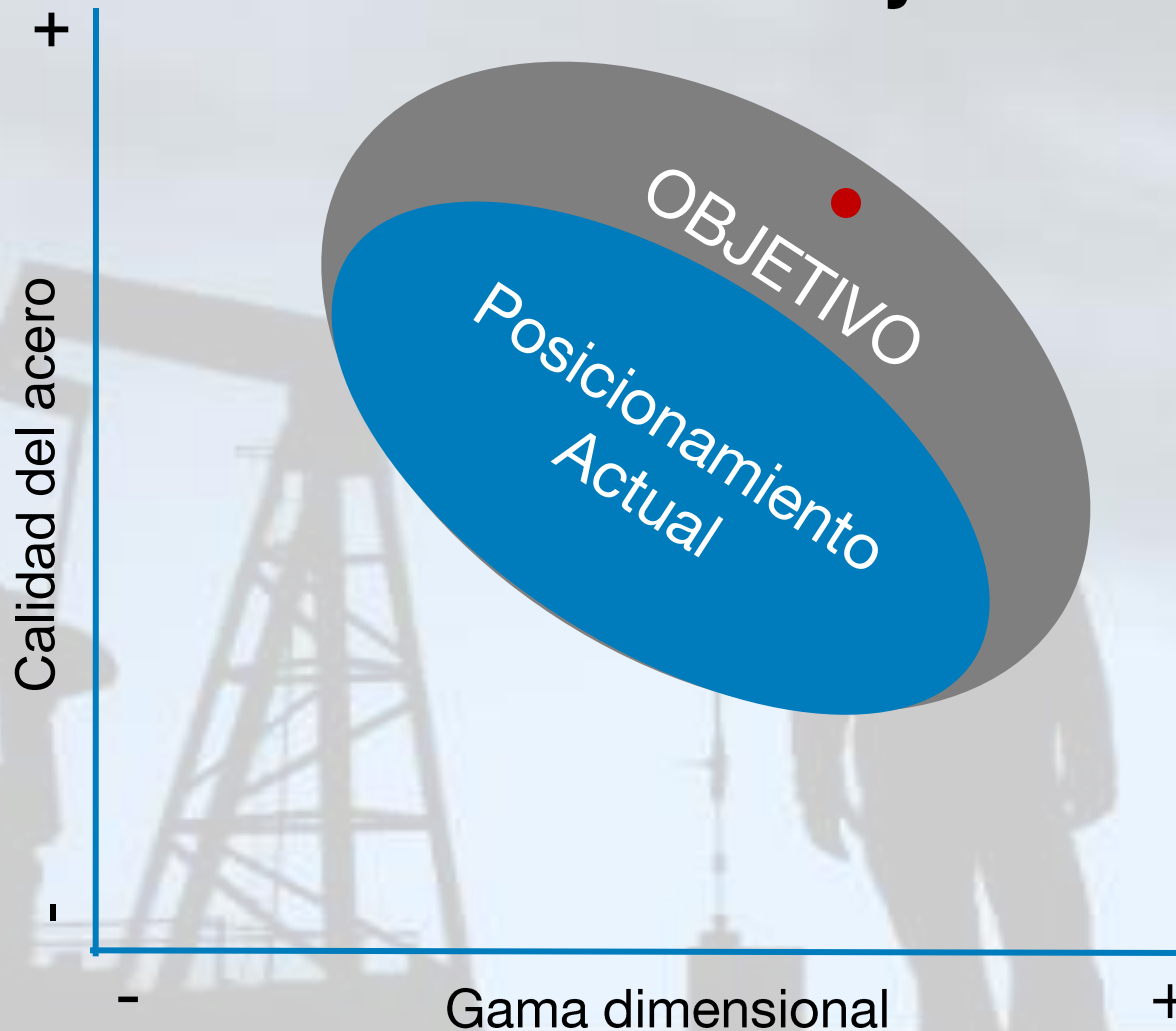
 Innovación nuevas dimensiones

 Proyectos con aceros muy aleados e inoxidables

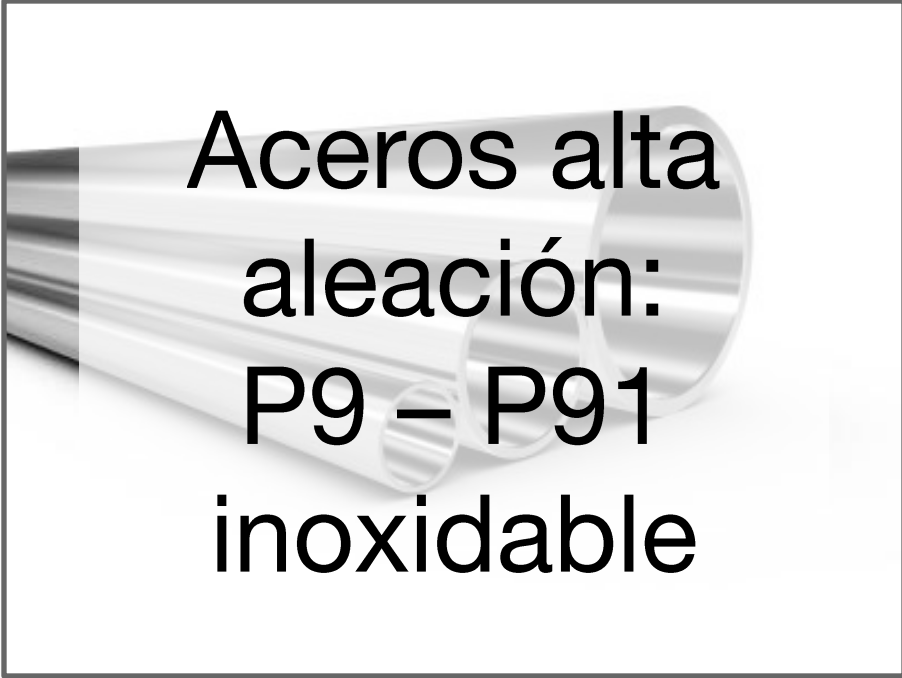




## Mercado Objetivo



## Producto altamente especializado



Aceros alta  
aleación:  
P9 – P91  
inoxidable

The image shows several stainless steel pipes of varying diameters and lengths, arranged in a stack. The pipes have a brushed metal finish and are shown from a perspective that highlights their cylindrical shape and the flared ends.

Grandes  
Tamaños

The image shows a large-diameter pipe lying horizontally. The pipe is light blue with a dark blue interior. The end of the pipe is visible, showing a smaller diameter opening inside. The lighting creates a soft shadow on the surface below the pipe.



 **Proceso Productivo Integrado**

 **Plan continuo de Innovación**

Producto altamente especializado

Nicho de Mercado



LIDERAZGO  
COMPETITIVIDAD

Proceso Integrado

Plan continuo de Innovación

## Sectores Estratégicos

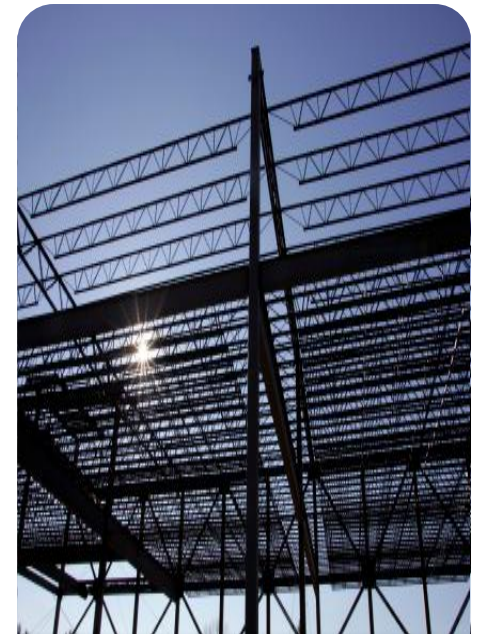
Power Generation / Oil & Gas Industry  
70%



**Conducción fluidos  
alta presión**



**Tubería para servicio  
a presión y  
temperatura y/o  
medios altamente  
corrosivos  
Calderas, hornos...**



**Mecánico  
Maquinaria industrial  
Obras Ingeniería Civil**




Almesa

## Red estratégica de distribución Tubos de Acero sin Soldadura



Distribuidora de:

- tubos sin soldadura
- otros productos complementarios (tubo +)

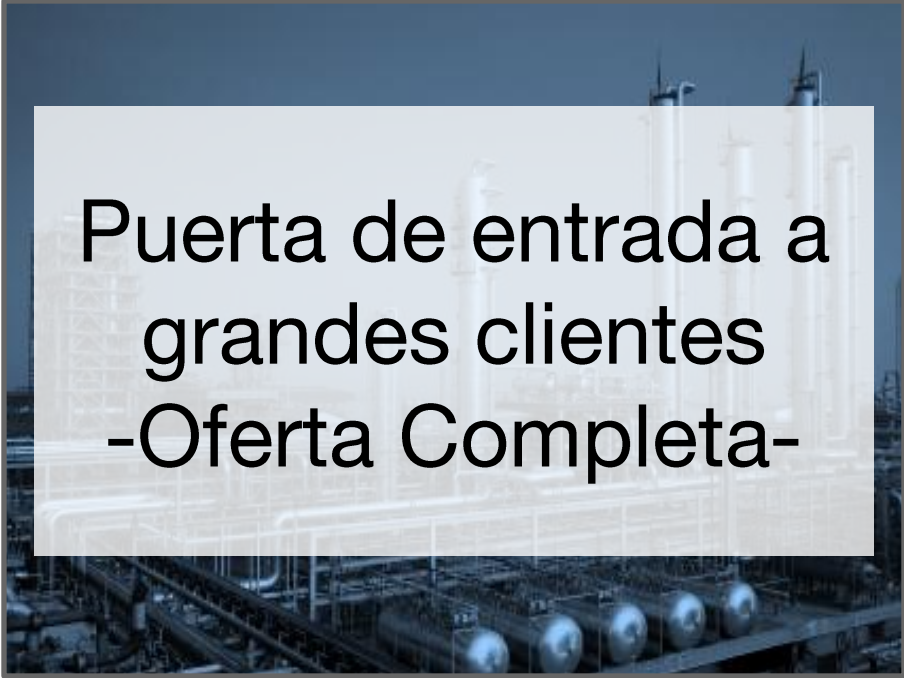


Alto potencial  
logístico

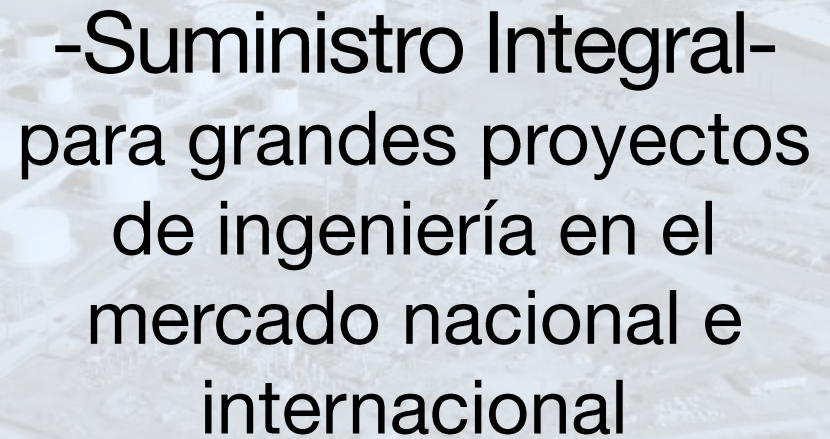


Garantía de un  
servicio excelente

## Red estratégica de distribución Tubos de Acero sin Soldadura



Puerta de entrada a  
grandes clientes  
-Oferta Completa-



-Suministro Integral-  
para grandes proyectos  
de ingeniería en el  
mercado nacional e  
internacional





Refuerzo del posicionamiento  
del grupo a nivel global

Oferta Completa  
Suministro Integral

Capacidad Logística  
Servicio Excelente



Pertenencia Grupo TR

Orientación al Cliente

## Excelencia en el servicio

- 🌐 Optimización procesos logísticos internos
- 🌐 Fidelización del cliente



## Orientación al cliente

- 🌐 Liderazgo de mercado en productos Grupo TR
- 🌐 Suministro integral para grandes proyectos

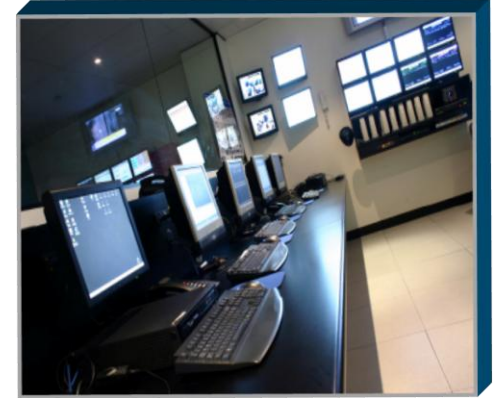


## Recursos Humanos y Tecnológicos

- 🌐 Sistemas de información y procesos
- 🌐 Cualificación profesional de primer nivel



Adaptación del tamaño al entorno de mercado



Optimización de la organización y gestión (implantación SAP)


Búsqueda de Alianzas con grandes clientes y otros proveedores



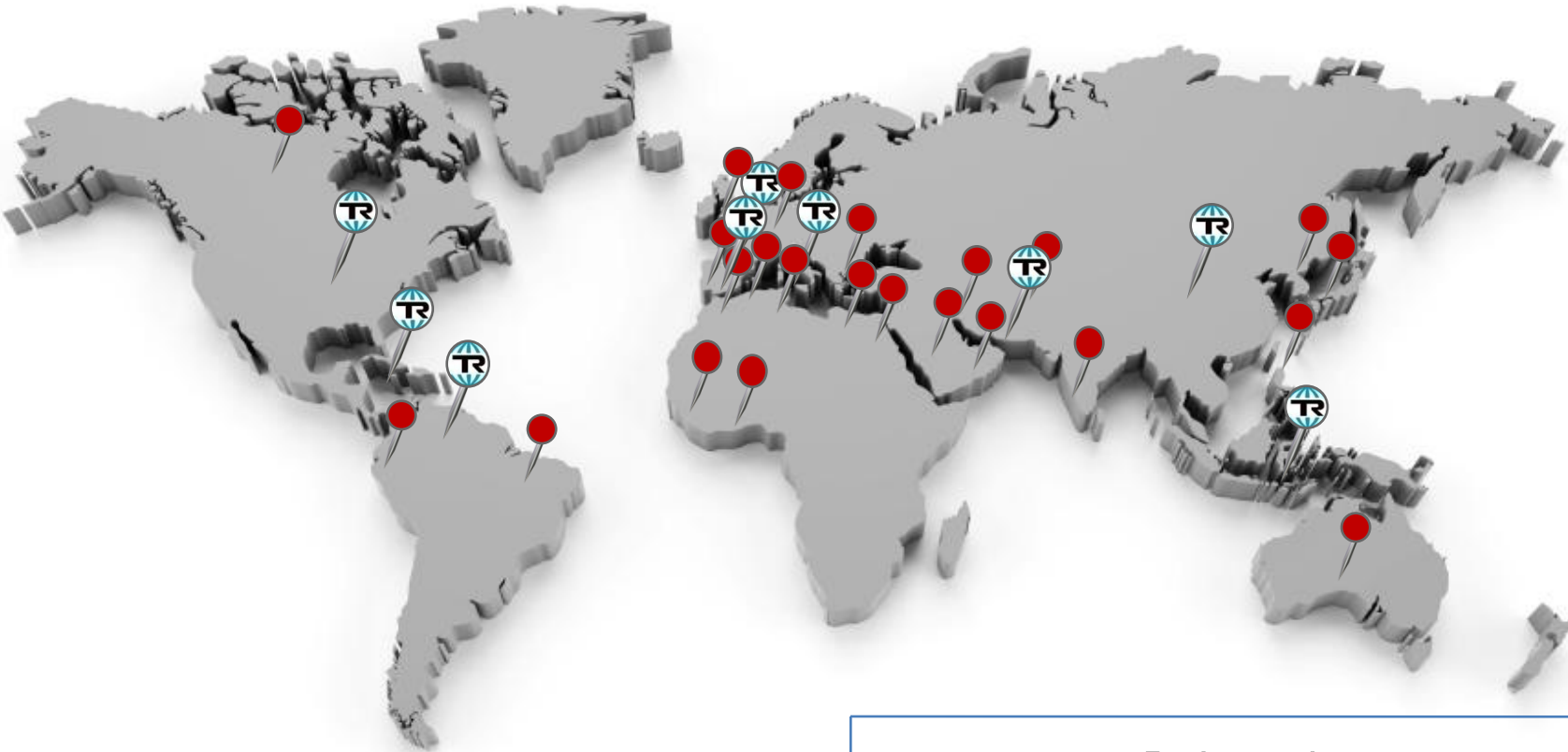


## 2. Organización Comercial



- 
- Alta Cualificación Técnica**
  - Próximo a las necesidades del cliente**
  - Centrados en la excelencia de servicio**

# Organización Comercial – Áreas geográficas



 Delegaciones  
 Agentes

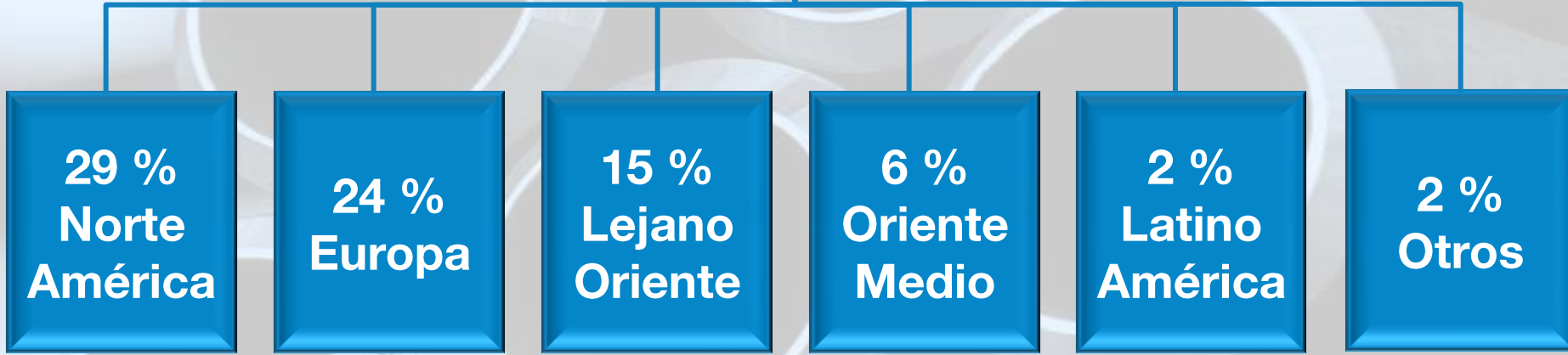
Delegaciones



Spain, Italy, USA, France, Iran, China, Cuba, Venezuela, Indonesia



**78 %**





TR America  
100% propiedad de TR Group



Centro de distribución propio

Mercado OCTG  
Alta penetración



Fuerza comercial especializada  
en línea con nuestra filosofía de  
producto



### 3. Innovación y Competitividad





## Producto

- Mayor valor añadido
- Gama de aceros
- Grandes dimensiones
- Largos y acabados especiales



## Procesos

- Producción
- Optimización de tiempos
- Productividad
- Distribución
- Mejoras en herramientas de gestión - SAP



## Mercados

- Perforaciones off shore/bidireccionales
- Sectores de alto crecimiento – energía nuclear y renovables
- Eficiencia energética

- Más de 150 Mn € en Inversiones desde 2005
- Creación de sociedades de I+D+i
- Planes de innovación con grandes clientes



**32 Proyectos de Innovación en curso**



**30 Personas dedicadas al área de Innovación**



**Acuerdos de Colaboración  
(Innobasque, Azterlan, Inasmet,  
Cenim, etc.)**

# Plan de Innovación Tecnológica para el fortalecimiento competitivo de Tubos Reunidos



## Antecedentes

Cambio estratégico hacia un incremento de la especialización y máximo nivel competitivo

## Actuaciones

- Refuerzo Banco de Empuje
- Nuevo Reductor/Estirador
- Nueva línea de acabado tubería especial
- Nueva línea de acabado LA-90

## Objetivo

- Desarrollo de nuevos productos - aceros, longitudes y acabados
- Proyectos en Nuevos Mercados:
  - Renovables
  - OCTG condiciones críticas
  - Sistema eficiencia energética
- Adaptación a Necesidades del Cliente
  - Calidad
  - Servicio
  - Plazos y Lotes

# Plan de Innovación Tecnológica para el fortalecimiento competitivo de Productos Tubulares



## Antecedentes

Sistema de producción para menor tonelaje pero más FLEXIBLE

## Experiencia

Adaptación del proceso productivo en los años 90 a dimensiones mayores (hasta 20")

## Objetivo

Ampliar la gama > 20"



Posición única en el mercado



## Reforzar Nuestra Competitividad

### **ANALIZAR** los futuros escenarios

- Niveles altos de complejidad
- Competencia Global

### **DEFINIR** las directrices

- Reforzar los sectores donde estamos bien posicionados (Energía)
- Nuevas Oportunidades de Negocio en sectores emergentes (Nuclear y Energías renovables)

### **EJECUTAR** – Bases de acción

- Inversiones: focalizadas hacia nuevos productos y mercados
- Innovación: Estar a la vanguardia en I+D+i. Nuevas áreas de conocimiento
- Capacitación: Compromiso firme con los Recursos Humanos

### **ADAPTAR** el grupo al nuevo entorno

- Organización, Estructura y Recursos

The background is a blue-tinted image of a pen resting on a document. The document features a bar chart with several vertical bars of varying heights. The text is overlaid on this image in white, bold, sans-serif font.

**Objetivo**

**GENERAR VALOR**

**(clientes, accionistas,  
empleados...)**



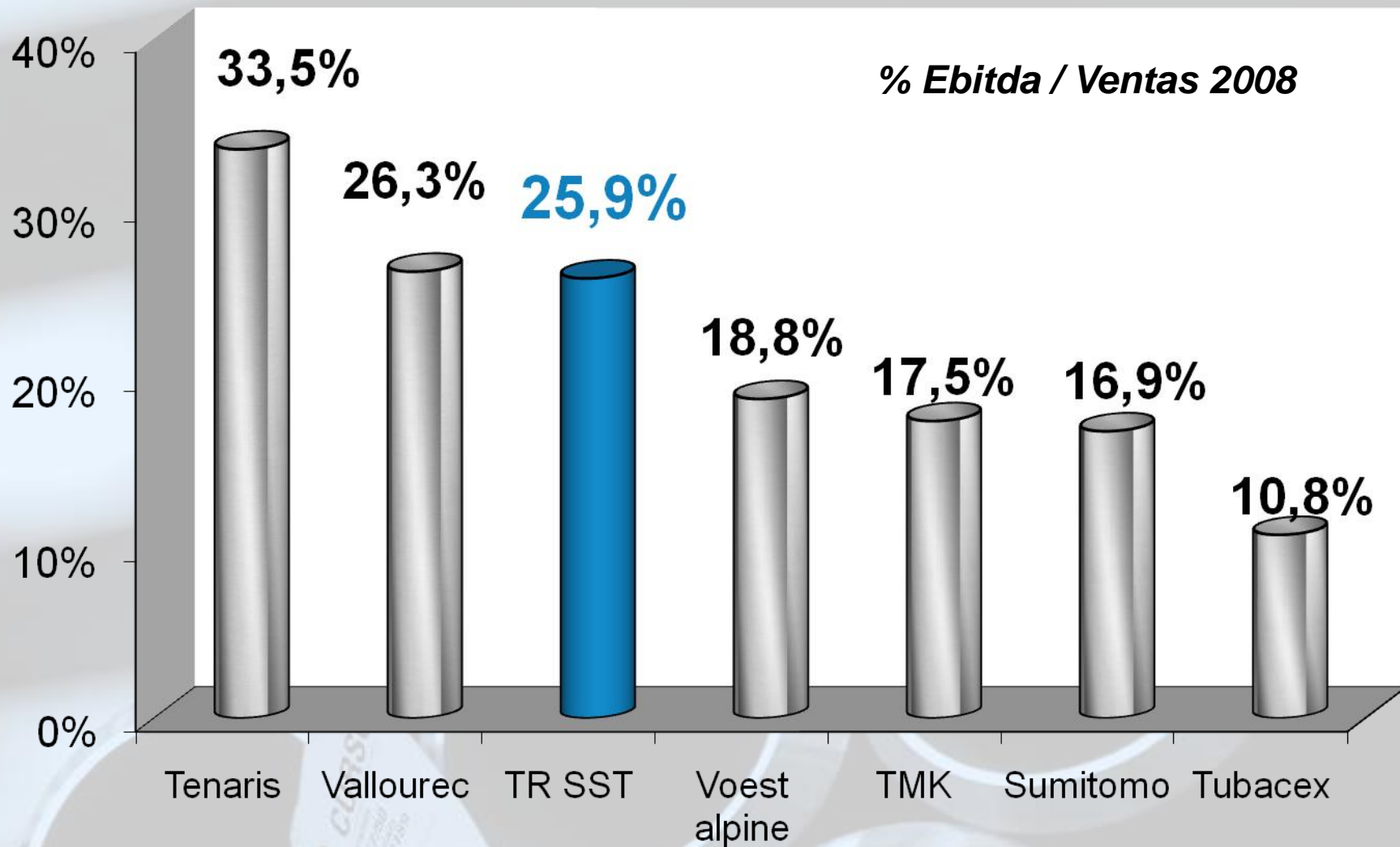
## 4. Resultados/Balance



	2007	2008	Δ 2008/2007
Ventas Netas	637,2	728,4	14,3%
EBITDA	142,3	153,1	7,6%
<i>EBITDA Margen (%)</i>	22,3%	21,0%	(-)1.3 p.p
EBIT	123,0	131,9	7,2%
Beneficio Neto	85,1	81,8	-3,9%

## EBITDA Tubo de Acero Sin Soldadura

	2007	2008	Δ 2008/2007
<i>EBITDA Margen (%)</i>	28,3%	25,9%	(-)2,4 p.p



	9M 2009	9M 2008	Variación (%)
Ventas Netas	326,5	533,8	-38,8%
EBITDA	24,2	116,3	-79,2%
EBIT	9,0	100,9	-91,1%
Beneficio Neto	3,8	64,1	-94,1%

## Minimizar el impacto de la crisis

- Reforzar la Actividad Comercial
- Ajustar la Capacidad Productiva
- Reducir los Costes de Producción y Gastos
  - Gestionar el Capital Circulante
- Mantener al Equipo Humano motivado y unido



strength

Endeudamiento:

- 46% sobre Fondos Propios
- 68% Largo Plazo





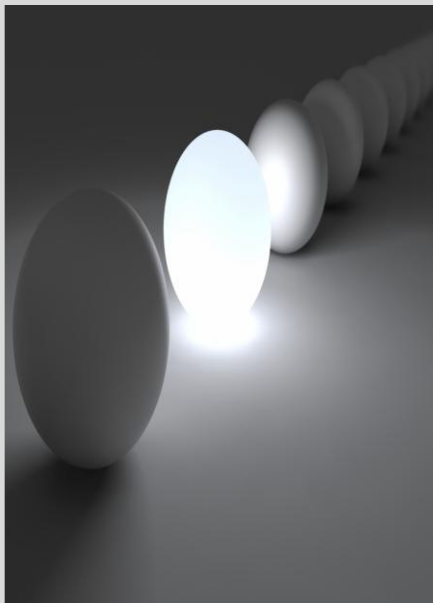
## 5. Conclusiones



Suma de negocios en el sector tubo de acero sin soldadura de alto valor añadido



Con Vocación Internacional



Y con el objetivo de ser diferente mediante el liderazgo en innovación y competitividad



Estaremos entre los ganadores...  
Lo hemos hecho siempre y lo vamos a volver a hacer