

GRUPO TUBACEX



Madrid, 25 de Octubre 2006

1. Nuestro sector: Tubos de Acero Inoxidable sin Soldadura

2. El Grupo Tubacex

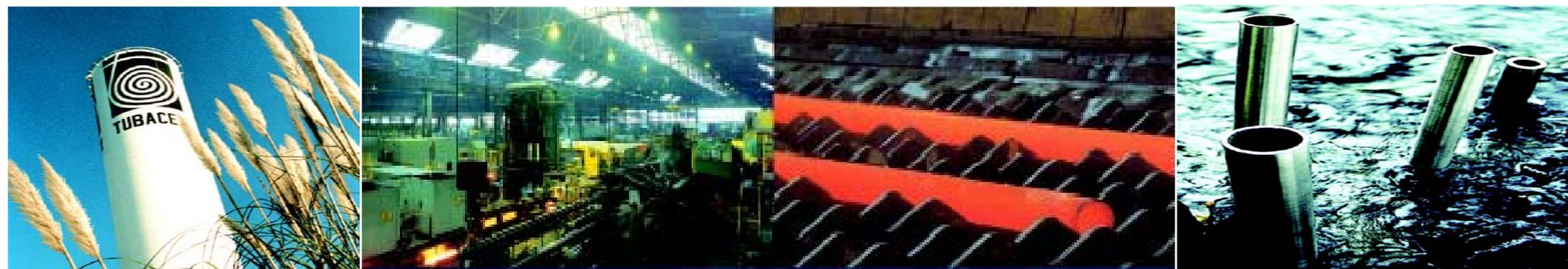
3. Principales líneas estratégicas

4. Tubacex en cifras

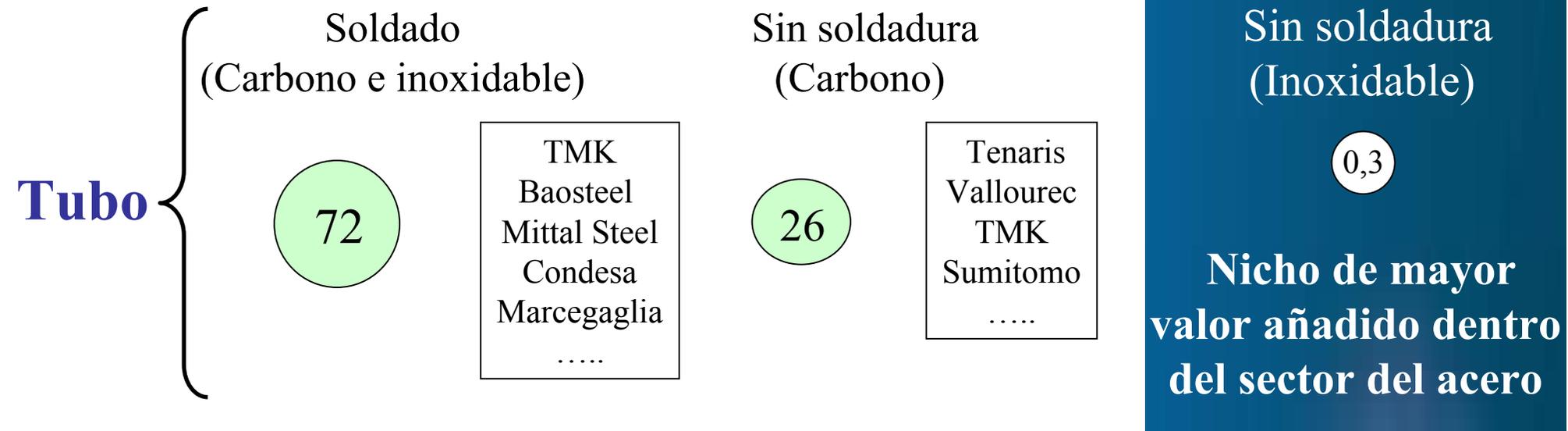




1. Nuestro sector: Tubos de Acero Inoxidable sin Soldadura



Tamaño de nuestro mercado



Nota: Cifras en millones de toneladas por año

Fuente: worldsteel.org, worldstainless.org, SMR, Metal Bulletin y European Steel Tube Association.

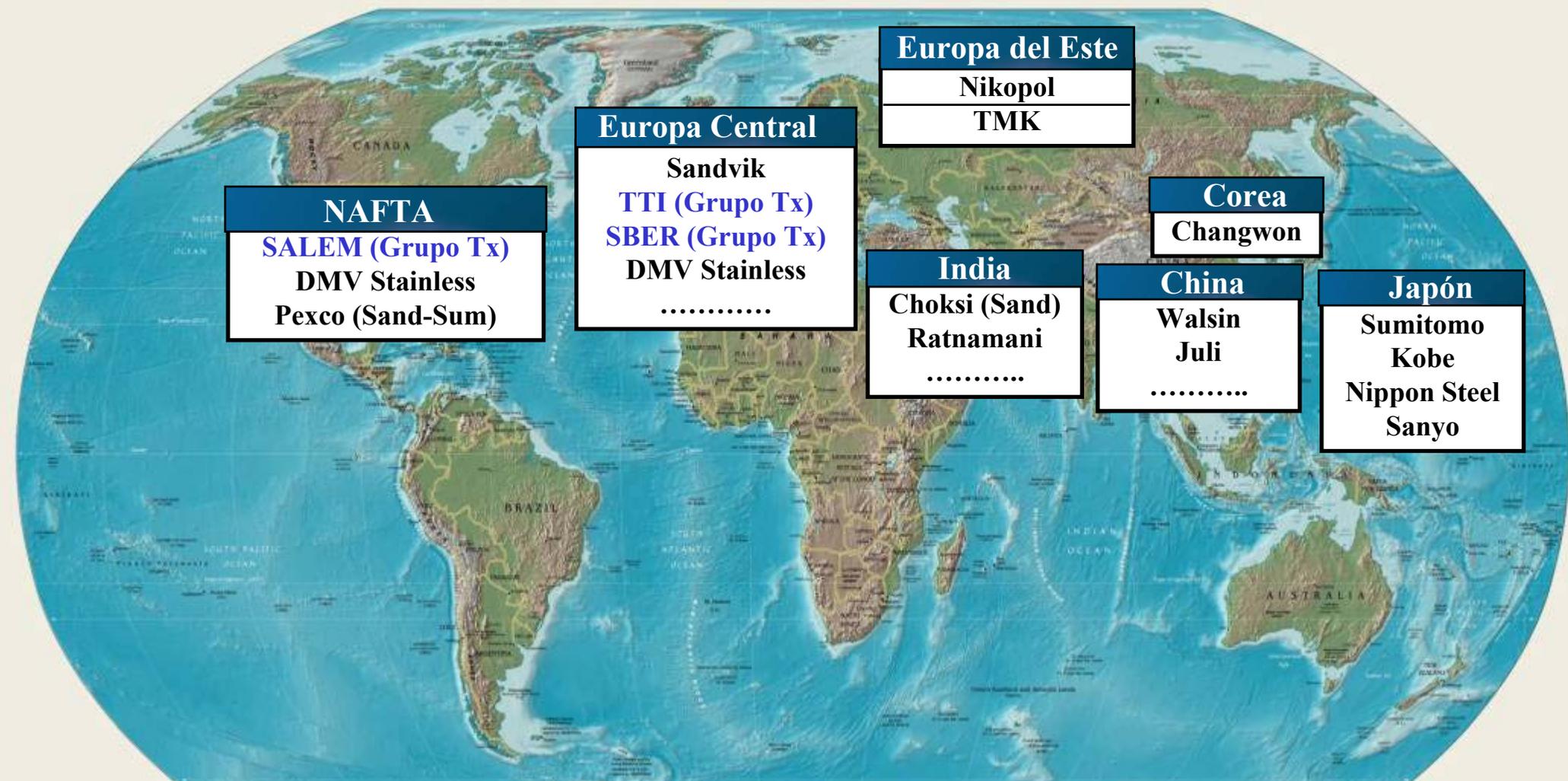


- ◆ Crecimiento anual en torno al 5-7% en los últimos años (tendencia a incrementarse).
- ◆ Elevado nivel de consolidación. Mercado ordenado y con pocos oferentes.
- ◆ Elevadas barreras de entrada: Inversión y know-how.
- ◆ Mayor competencia por parte de los “nuevos competidores” en productos “commodity” y sin certificación.
- ◆ “Productores tradicionales” moviéndose hacia productos de más alto valor añadido.
- ◆ Mercado global aunque permite estrategias diferenciadas por regiones.



1. Nuestro sector: Tubos de Acero Inoxidable sin Soldadura

Competidores

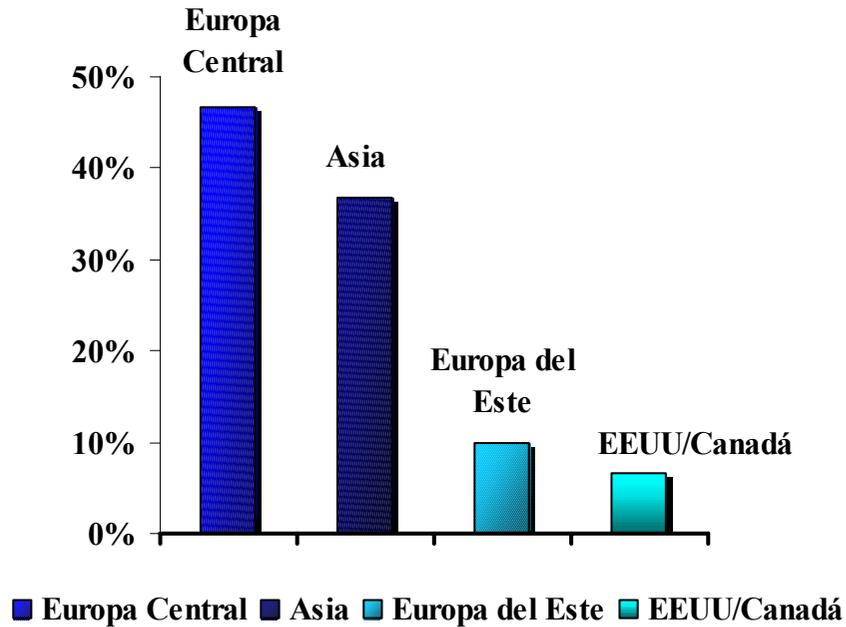


◆ Los productores Europeos y Japoneses concentramos la mayor parte de la producción mundial.



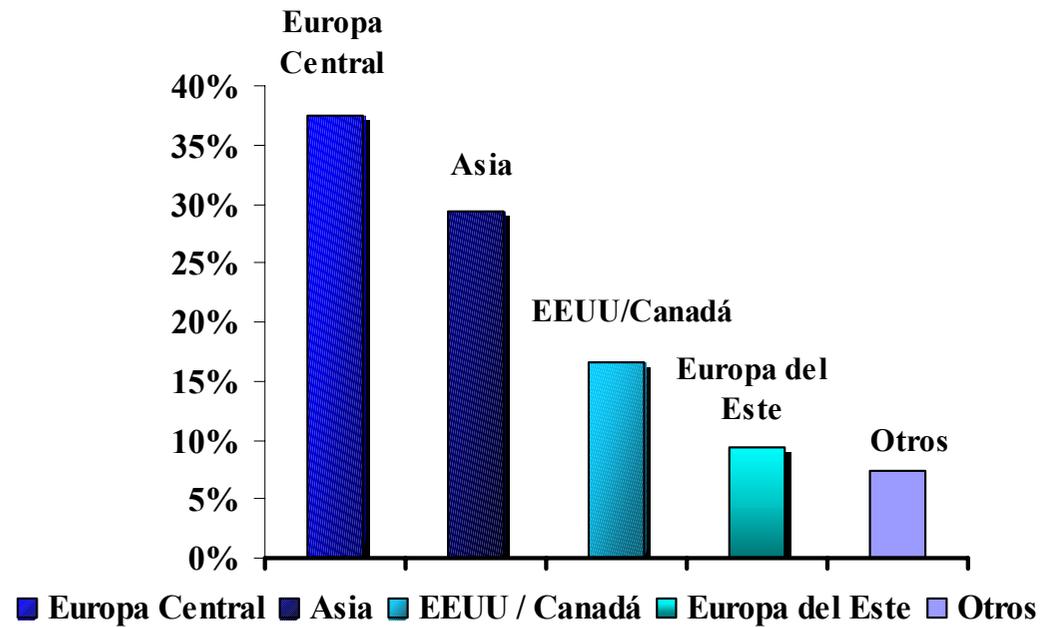
Producción vs. Demanda

Producción



Fuente: Tubacex

Consumo

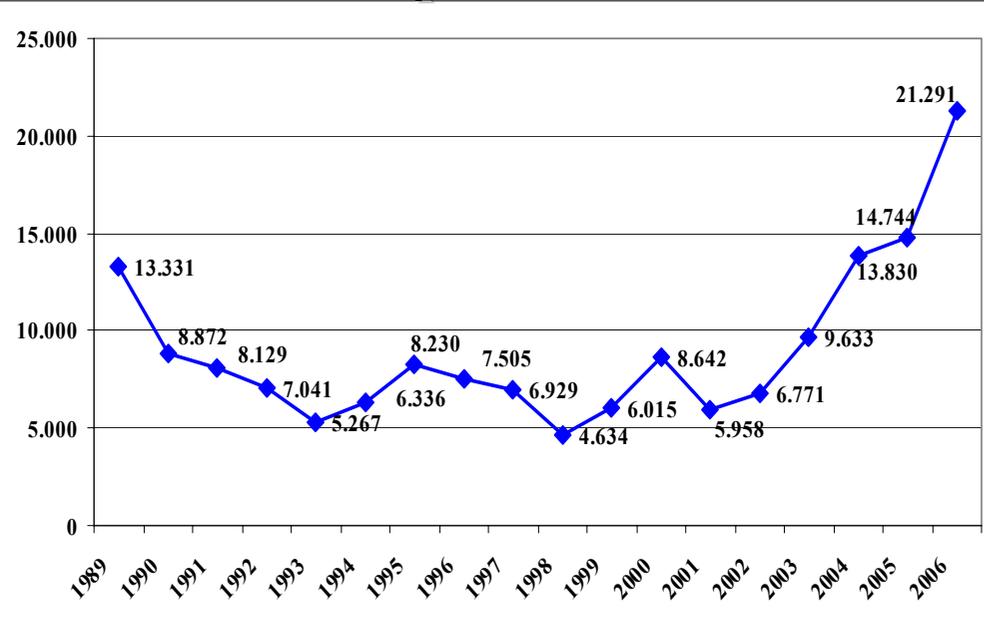


Fuente: Tubacex

- ◆ El mercado americano continúa siendo un importador neto.
- ◆ Importante incremento del consumo en Asia y especialmente en China (1^{er} consumidor mundial de acero inoxidable).

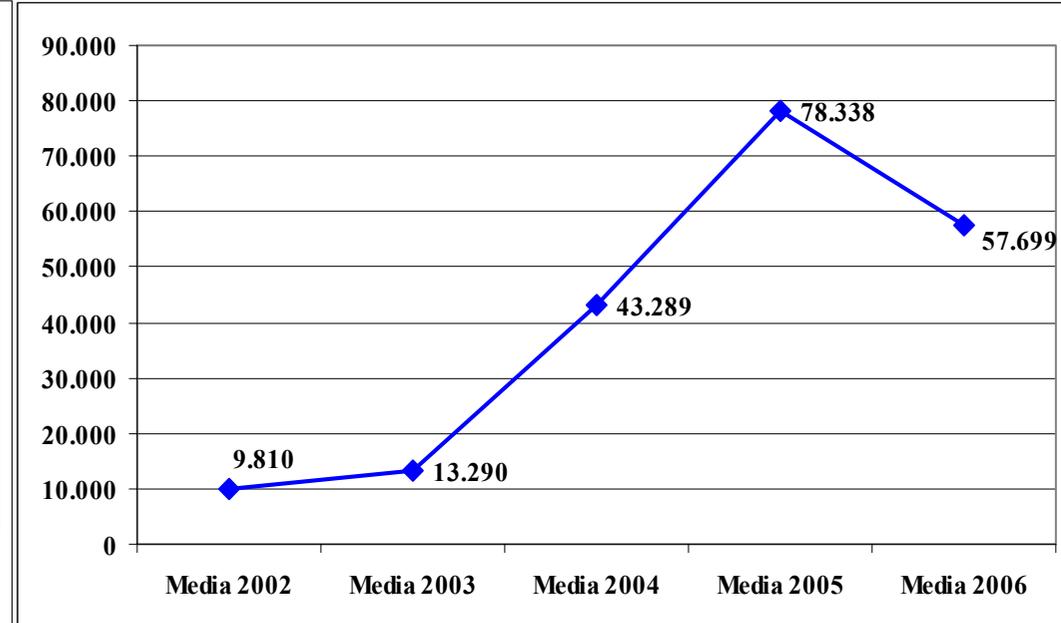


Níquel



Fuente: Tubacex (LME)

Molibdeno



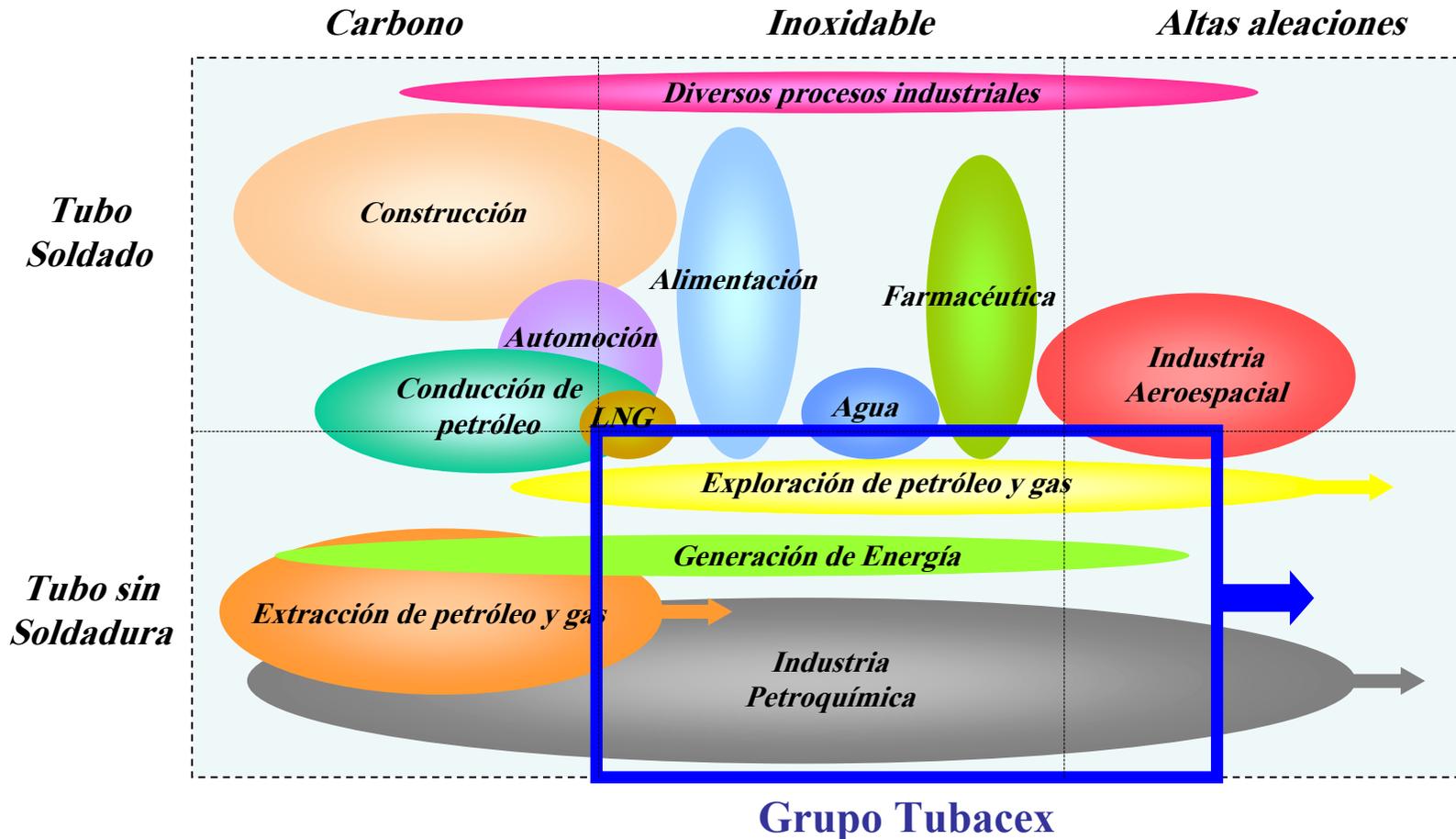
Fuente : Tubacex (Metals Week)

- ◆ Incremento importante en el precio de las principales materias primas.
- ◆ La fortaleza de la demanda está permitiendo traspasar estos incrementos al cliente final.
- ◆ China ya se ha convertido en el 1^{er} demandante mundial de níquel.
- ◆ Mercados especulativos con movimientos de consolidación entre productores.



Sectores de demanda final

- ◆ Muy conectado al ciclo de la inversión en la industria del petróleo, gas, química, petroquímica y energética.
- ◆ Más cercano a un suministrador para estas industrias que a un productor de acero.



Grupo Tubacex

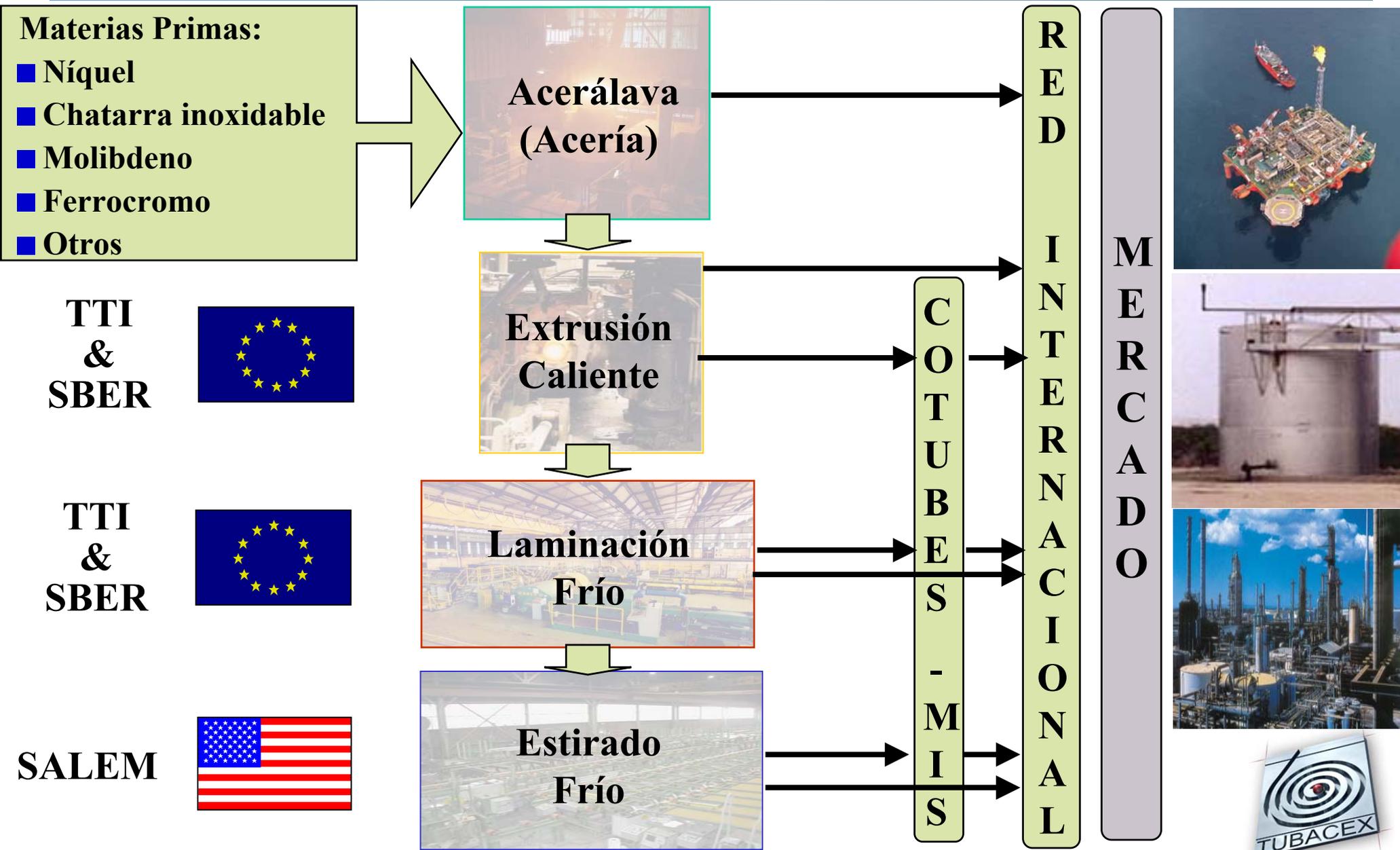


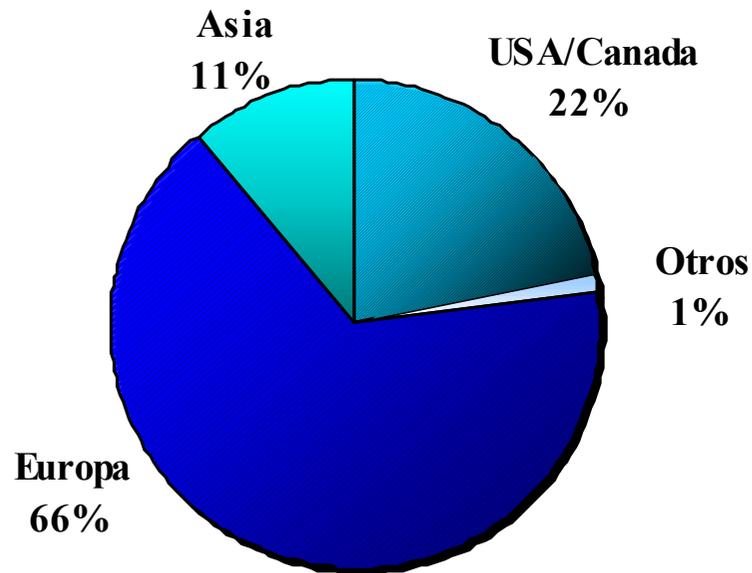
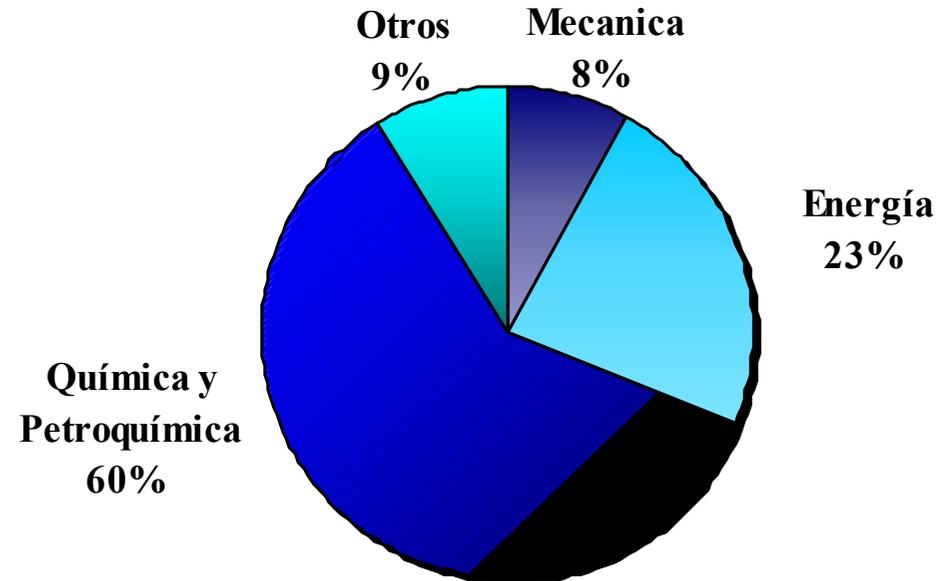


2. El Grupo Tubacex



Grupo verticalmente integrado



Por área geográfica (*)**Por sector de actividad**

Fuente: Tubacex

Presencia en las áreas y sectores con mayores crecimientos esperados.



(*) Contribución en euros a las ventas



3. Principales líneas estratégicas



- ◆ Liderazgo en el **mercado mundial de proyectos**: flexibilidad, líderes en costes, rapidez y adaptabilidad de nuestro mix de producto a las necesidades del cliente.
- ◆ Posición consolidada con los **principales distribuidores europeos**.
- ◆ Apertura de **oficinas comerciales** en Shanghai y Sao Paulo.
- ◆ Crecimiento en los **productos más atractivos**: fuertemente conectados con el desarrollo de la industria de producción de petróleo, energética, química y petroquímica.



◆ Crecimiento Orgánico: Producción 2007

- Mejora de la producción en frío tanto en España como en Austria.
- Mejoras tecnológicas en la prensa de extrusión.
- Búsqueda constante de nuevas tecnologías que permitan mejorar el mix de producto.

◆ Crecimiento Inorgánico:

- La estructura financiera permite llevar a cabo cualquier adquisición.



- ◆ Incremento de la **cartera de pedidos**:
 - Muy buen desarrollo del mercado de proyectos (ciclo de inversión).
 - Buena situación del mercado de distribución.
- ◆ Mejora en **precios base** con impacto principalmente en 2007.
- ◆ Mejora del mix de producto con **nuevos productos de más alto valor añadido**. El peso de estos nuevos productos se incrementará en los próximos años.
- ◆ **Innovación** y **Marketing Estratégico** son departamentos nuevos orientados a la identificación de nuevos aceros, productos o necesidades de alto potencial en los próximos años con clara orientación al cliente final.



◆ Estructura financiera:

- Reducción constante de la deuda a largo plazo.
- Incremento de la deuda a corto plazo por el incremento del precio de nuestras principales materias primas.
- ◆ Estructura de **activos** fuertemente **amortizada** (80%).
- ◆ El **pay-out** medio de los dos últimos años se ha situado en el 45%.



Liderazgo en Gobierno Corporativo

- ◆ Eliminadas las **medidas de blindaje** de nuestros Estatutos en la JGA del 25 de Mayo de 2006.
- ◆ **Pionera en España** en la introducción de prácticas de Buen gobierno y responsabilidad social corporativa.
- ◆ Formalizado en tres **Reglamentos**: Interno de Conducta, Consejo de Administración y de la Junta.
- ◆ **Informe Anual de Gobierno Corporativo**.
- ◆ **Comisiones** plenamente operativas: Estrategia e Inversiones, Auditoria y Cumplimiento y Nombramientos y Retribuciones.
- ◆ Compromiso con la **Transparencia** en los mercados.
- ◆ **Evaluaciones anuales** del Consejo de Administración y del Presidente.



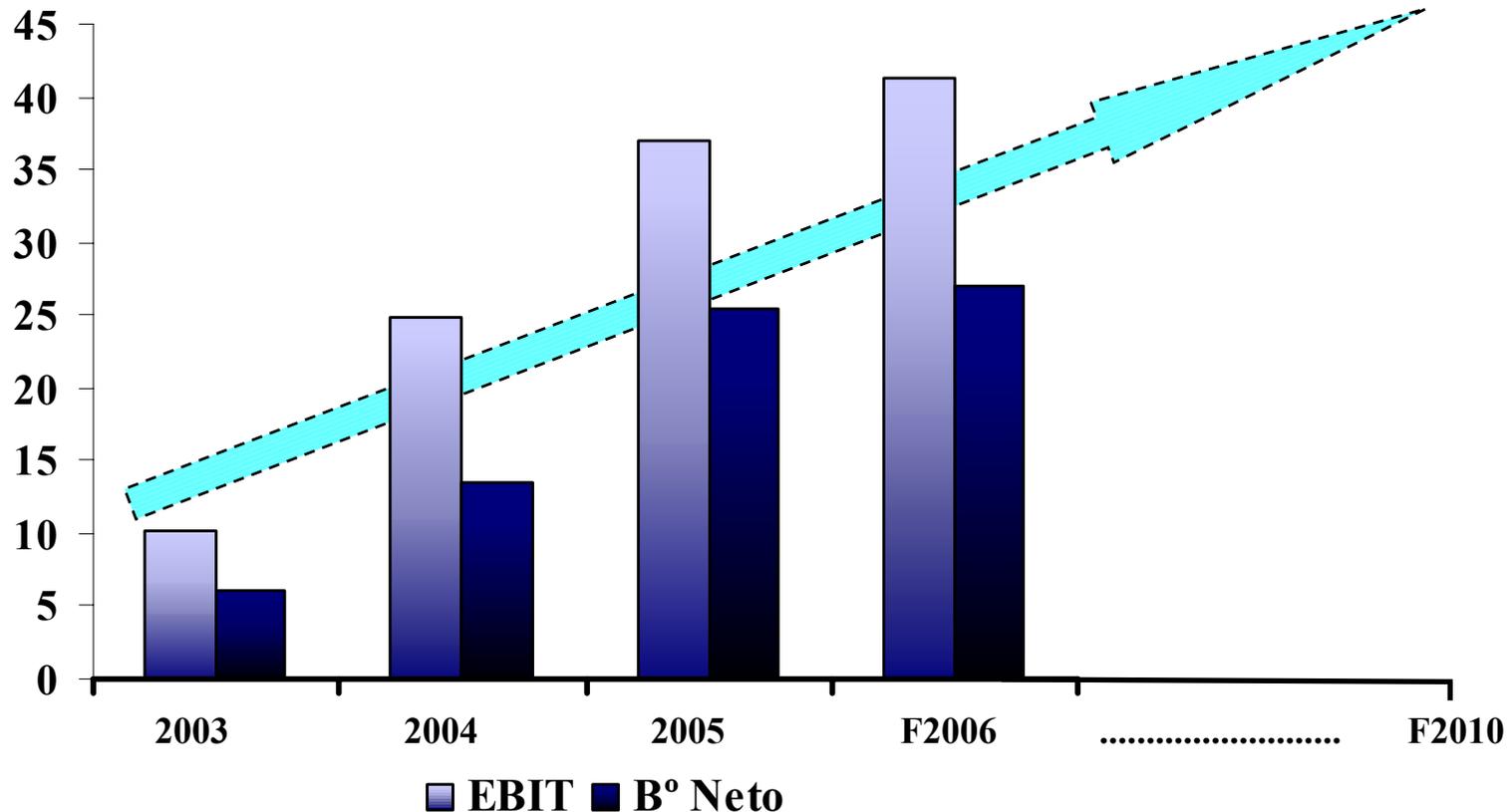


4. Tubacex en cifras



Principales magnitudes

◆ La evolución del EBIT y B° Neto durante los últimos tres años así como su previsión de cara a 2006 es la siguiente:



Evolución de la cotización

◆ Capitalización:

- 1992: 12 millones de euros.
- 2005: 476 millones de euros.
- 20 de Octubre 2006: 584 millones de euros.

◆ Revalorización:

- La revalorización en 2005 fue del 89,4% frente al 18,2% del IBEX-35.
- Revalorización del 23% al 20 de Octubre de 2006.
- **Sexto año** consecutivo con revalorizaciones (2001-2006).



GRUPO TUBACEX



Madrid, 25 de Octubre 2006