

**GRUPO**  
**TUBACEX**



**GRUPO TUBACEX**

**CREANDO VALOR**

- **EL GRUPO**
  - A1 UN PASO CUALITATIVO HACIA ADELANTE.
  - A2 UN GRUPO MULTINACIONAL
  - A3 UN GRUPO CON ESTRATEGIA DE FUTURO.
  - A4 UNA ESTRATEGIA QUE YA HA COMENZADO.
  
- **SECTOR Y MERCADO**
  - B1 SECTOR.
  - B2 MERCADO.
  
- **EL FUTURO.**
  - C1 CLARA RECUPERACION TRAS EL AÑO 1999.
  - C2 GRAN POTENCIAL DE CRECIMIENTO DE RESULTADOS.
  - C3 GRAN POTENCIAL DE REVALORIZACIÓN BURSATIL.

***GRUPO  
TUBACEX***



## ***A. EL GRUPO***

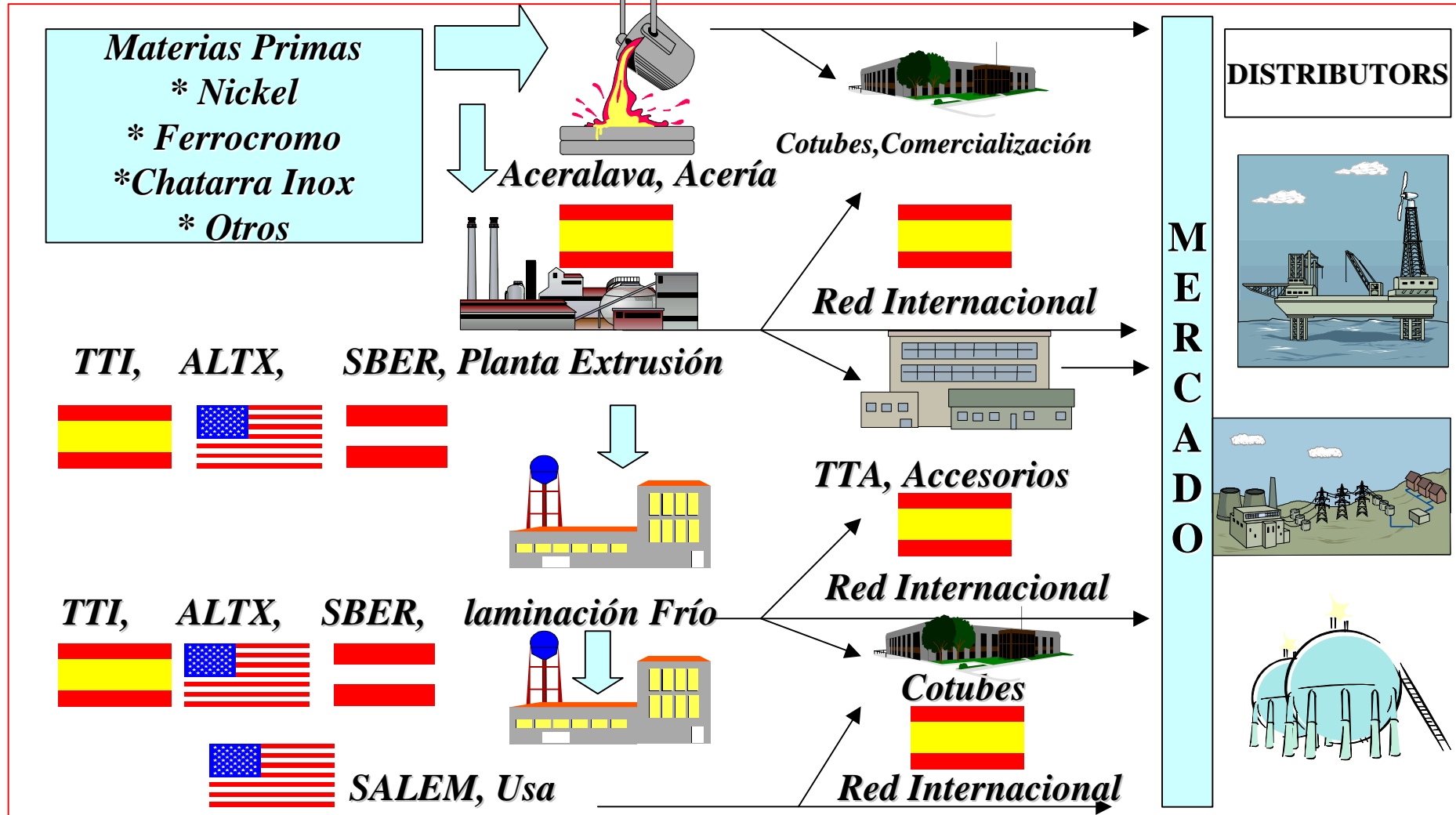
Millones de Ptas.					
	Ventas	Bº Neto	Cash-Flow	Fondos Propios	Activos Totales
1992	11.769	-8.835	-7.668	5.517	28.739
1993	10.446	-6.911	-5.586	720	26.819
1994	16.500	-1.264	-19	11.092	27.869
1995	26.069	1.623	2.891	12.709	30.233
1996	25.668	3.122	4.353	17.745	28.282
1997	25.949	3.518	4.756	20.671	33.001
1998	27.047	3.608	5.075	23.120	36.537
1999	26.619	2.633	4.415	24.682	49.469

- Tubacex inició la senda de la rentabilidad y los beneficios a partir del año 94 tras la reestructuración el Grupo (management-estrategia-producto).
- En el año 99, estando el Grupo ya sólidamente implantado, 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.

# GRUPO

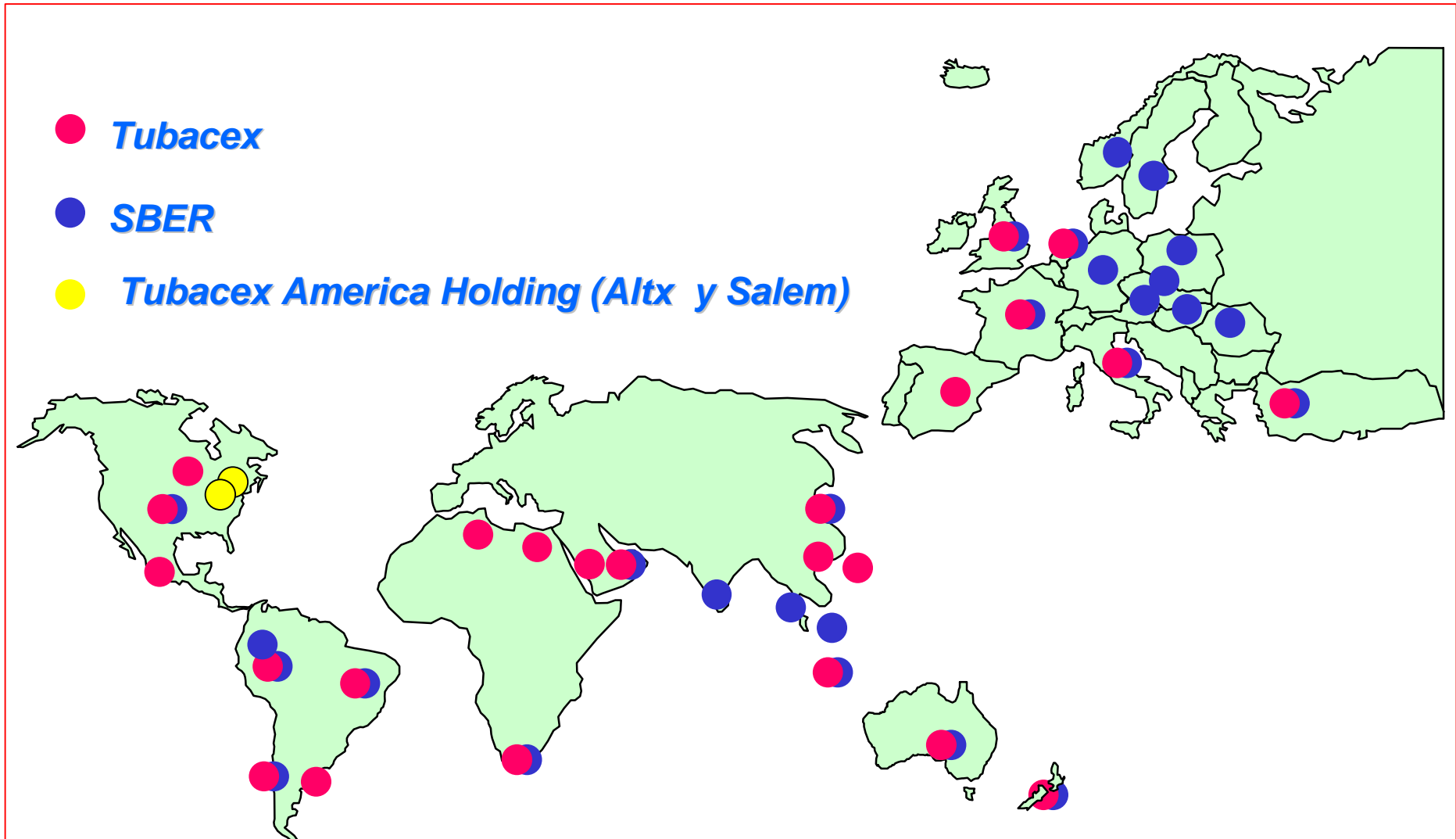
# TUBACEX

## A 2. UN GRUPO MULTINACIONAL



**GRUPO**

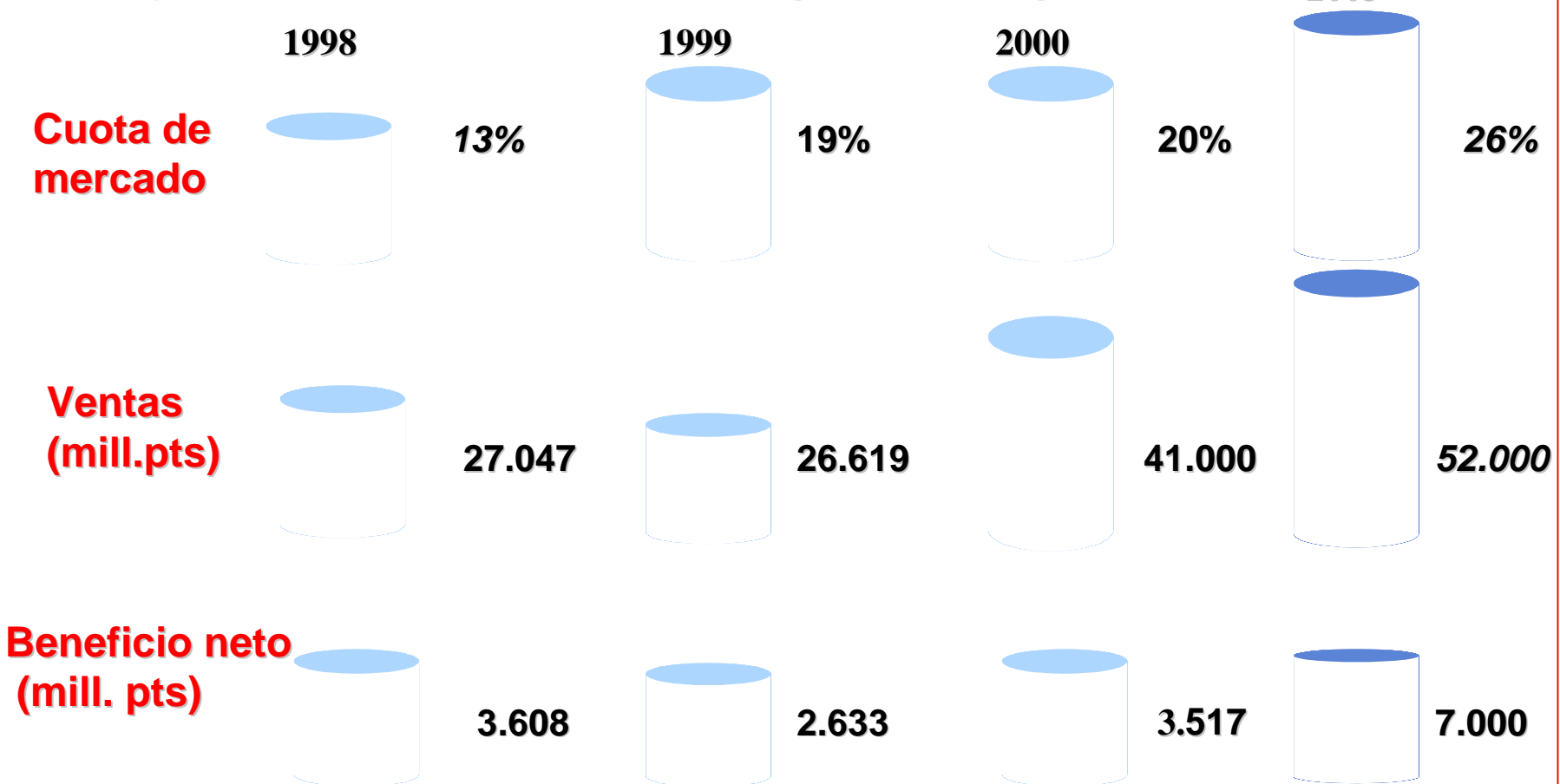
**TUBACEX A 2. SOLIDA PRESENCIA MUNDIAL**



3 de Mayo de 2000

**GRUPO A 3. UN GRUPO CON ESTRATEGIA DE FUTURO**  
**TUBACEX -PLAN TUBACEX 2003-**

- **Objetivo para el 2003: Doblar las siguientes magnitudes**



• **SBER**

- Empresa Austríaca con 150 años de experiencia.
- Fabricación de Tubos de Acero Inox sin soldadura en caliente y frío.
- Cuota Mundial del 6% y gran prestigio internacional de marca.
- Sólida presencia en centro y este de Europa.
- Especializados en tubo de altas aleaciones y pequeñas dimensiones de alto valor añadido.
- Complemento idóneo a la gama de productos de TTI.

- Facturación : 11.000 Mill. Pts.
- Beneficio : 850 Mill. Pts.
- Cash-Flow : 1.355 Mill. Pts.
- Toneladas: 12.600 Tons.
- Número de empleados: 410



• **ALTX**

- Empresa Americana con gran potencial de crecimiento.
- Creación de Tubacex América Holding Corporation.
- Fabricación de Tubos de Acero Inox sin soldadura en caliente y frío y de perfiles.
- Es una inversión a medio plazo.
- Consolida el objetivo del Grupo de conseguir una cuota en el mercado americano del 25%.
- Complemento idóneo a la gama de producto de TTI , SBER y Salem.
- “Made in USA”

- Facturación : 3.230 Mill.Pts.
- Beneficio: 0
- Cash-Flow : 73 Mill.Pts.
- Tons: 4.210 Tons.
- Número de empleados: 57

## **GRUPO TUBACEX**      **A 4. UNA ESTRATEGIA QUE YA HA COMENZADO** **-SINERGIAS-**

---

- Optimización de la producción y complementariedad de gama.
- Estrategia de marca (Estrategia de doble marca y especialización por mercados) .
- Acerálava incrementará en más de un 40% su producción con el lanzamiento del redondo. Integración vertical con SBER y ALTX.
- Expansión de la red de ventas para todas las compañías del Grupo.
- Mejora en nuestra posición en el tubo de instrumentación (SBER), en tubo mecánico,(Norma USA) en perfiles y en desbastes.
- Estrategia inequívoca de posicionamiento en productos de alto valor añadido.
- Desbastes desde SBER y ALTX para Salem. Integración vertical SBER-ALTX-SALEM.
- Mejora continua en costos en producción y benchmarking.
- Estrategia Corporativa en Marketing y Distribución y Compras.
- Alto potencial para trabajar en todas las áreas, compras, I+D, planes de inversión, nuevos proyectos, ventas.

- A nivel interno:
  - Desarrollo de nuevos productos de mayor valor añadido.
  - Lanzamiento de Línea de redondo grandes dimensiones inox (Aceralava).
  - Modernización de las plantas productivas.
    - Planes de Inversiones
    - Calidad + Mejora continua
    - Benchmarking
- A nivel externo:
  - A través de Joint-Ventures en áreas dónde tengamos menor presencia (Asia y Sudamérica).
  - A través de nuevas adquisiciones.

**GRUPO**  
**TUBACEX**



## ***B. SECTOR Y MERCADO***

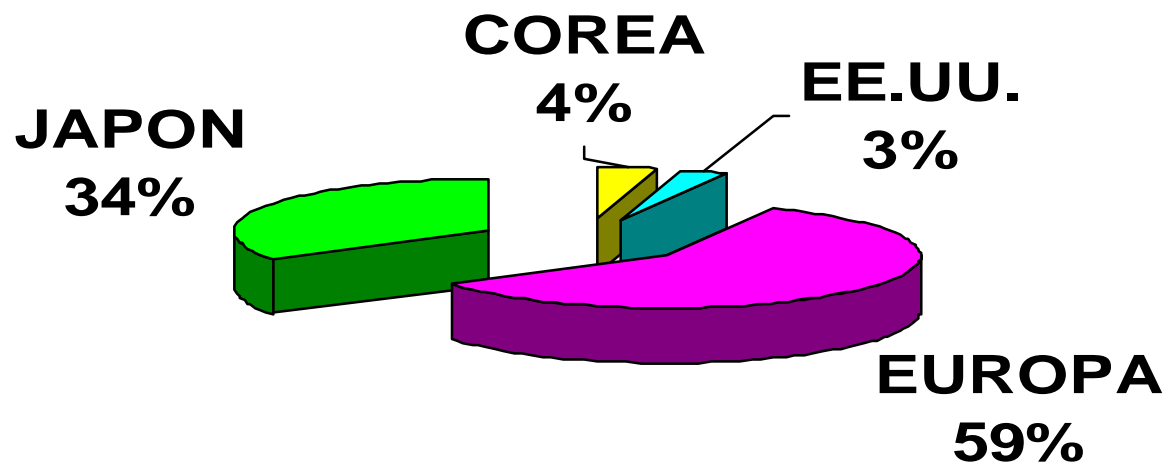
# **B 1. SECTOR DE TUBOS DE ACERO INOXIDABLE SIN SOLDADURA**

**GRUPO**

**TUBACEX**

**-DOMINIO DE LOS PRODUCTORES EUROPEOS-**

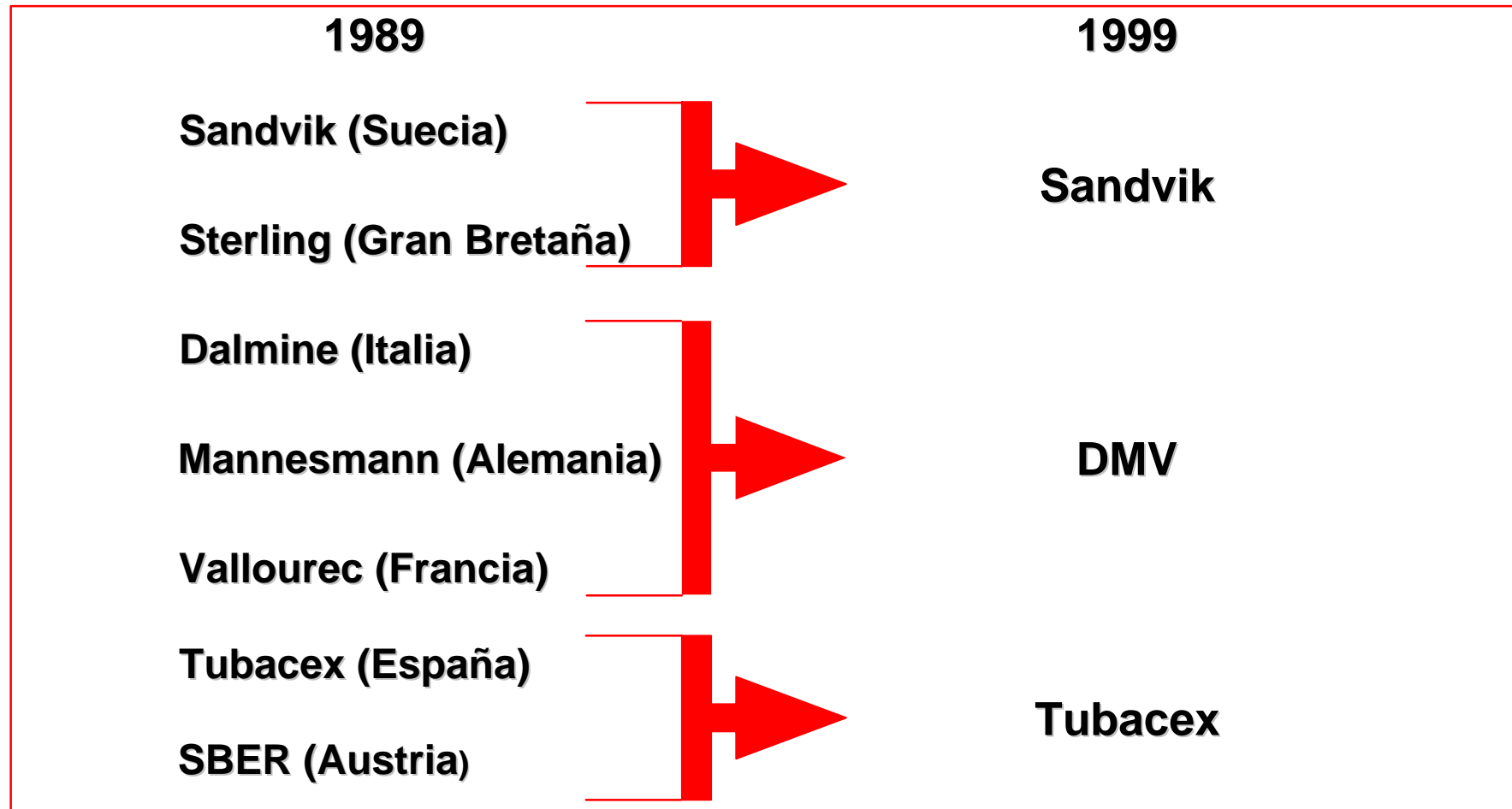
## **PRODUCCION MUNDIAL 1999 (en Tons.)**



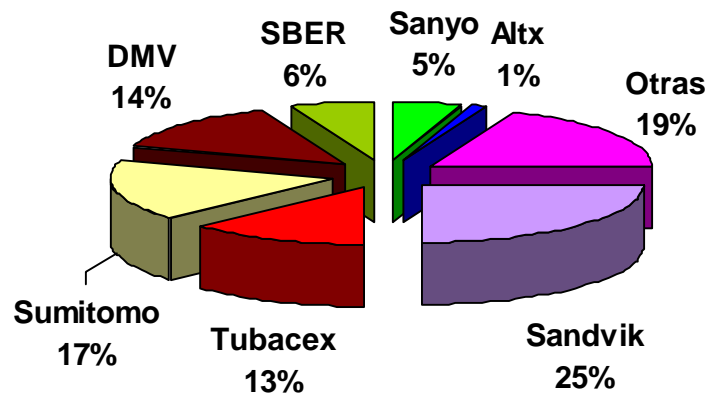
170.000 - 180.000 Tons

**GRUPO  
TUBACEX**

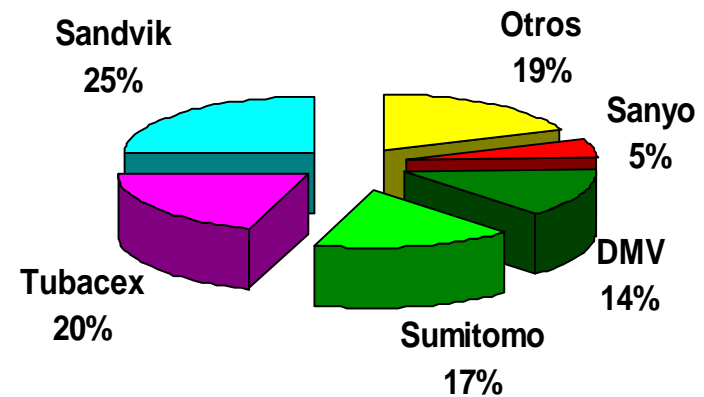
**B 1. SECTOR DE TUBOS DE ACERO INOXIDABLE  
SIN SOLDADURA  
-CONCENTRACION EN EUROPA-**



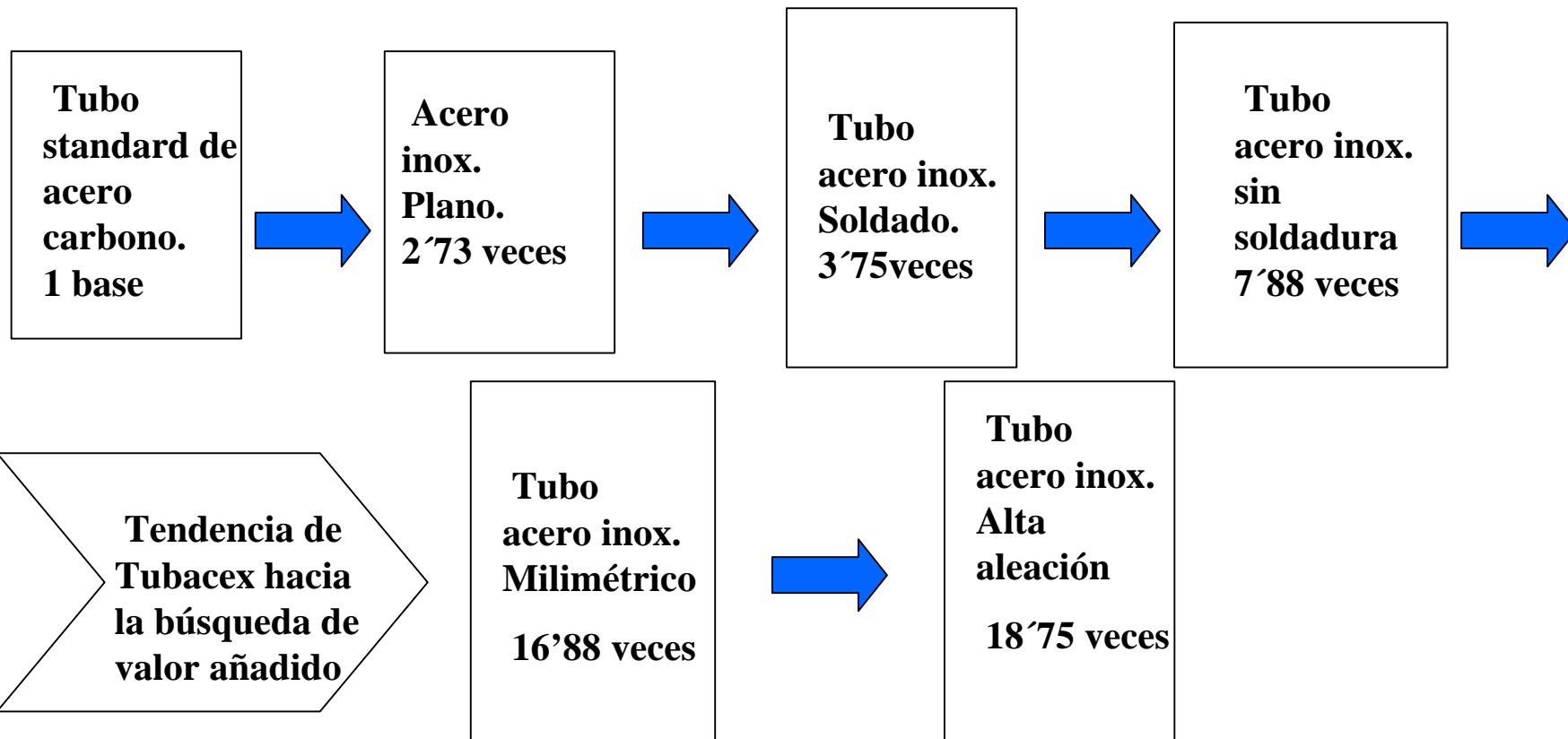
Reparto Mundial de Cuota de Mercado  
antes de las Adquisiciones



Reparto Mundial cuota de  
Mercado tras las Adquisiciones



•Comparación de precios por Kg de productos standares:





**GRUPO TUBACEX**      **B 1. SECTOR ESTABLE Y CON ALTAS BARRERAS DE ENTRADA**

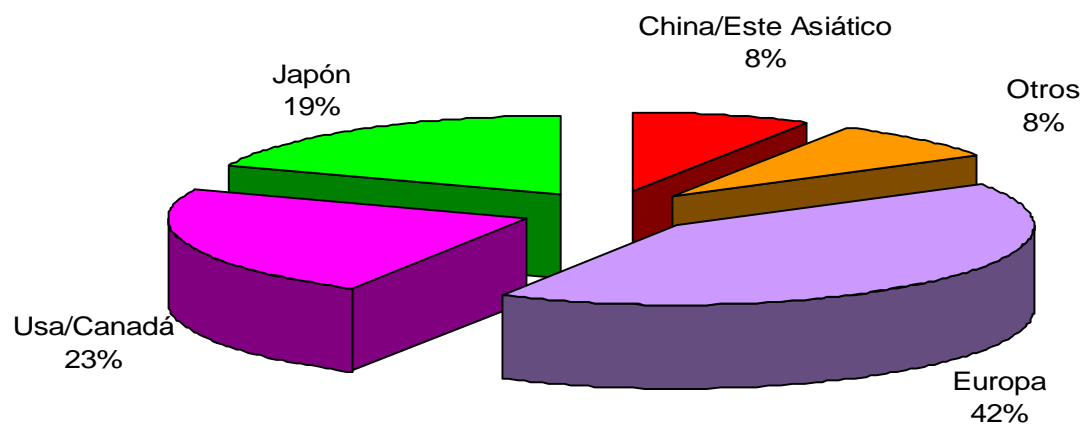
---

- Debido a:
  - **Las fuertes inversiones necesarias.**
  - **El alto nivel de know-how requerido**
  - **Es un mercado muy consolidado desde el punto de vista de la oferta.**
  - **Un mercado con precios más estables que el resto de los productos de acero.**
  - **Un mercado que no sufre constantes incrementos de capacidad ni apariciones de nuevos oferentes.**
  - **Un mercado que trata de defender un alto nivel de precios y márgenes.**

- **MERCADO DE CRECIMIENTO A TASAS ANUALES DEL 4-5%.**
- **PRODUCTO LIGADO AL CRECIMIENTO ECONÓMICO MUNDIAL.**
  - **Consumo per cápita:**

» Italia	15.85 Kg
» Corea del Sur	14.90 Kg
» Japón	14.74 Kg
» Alemania	11.97 Kg
» USA	8.53 Kg
» Francia	7.60 Kg
» UK	5.72 Kg
» España	4.00 Kg
» Brasil	0.99 Kg
» India	0.33 Kg
- **CRECIMIENTO POR NUEVAS LEGISLACIONES MEDIOAMBIENTALES.**
- **CRECIMIENTO POR EFECTO SUSTITUCION FRENTE A OTROS MATERIALES.**
- **PRODUCTO QUE VIAJA BIEN.**

**CONSUMO MUNDIAL DE TUBOS INOXIDABLES 1999**

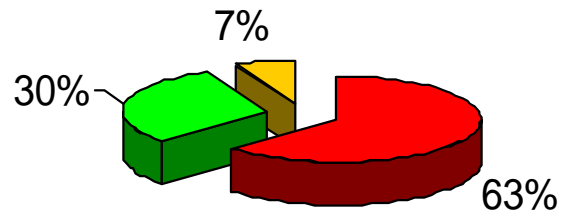


**GRUPO**

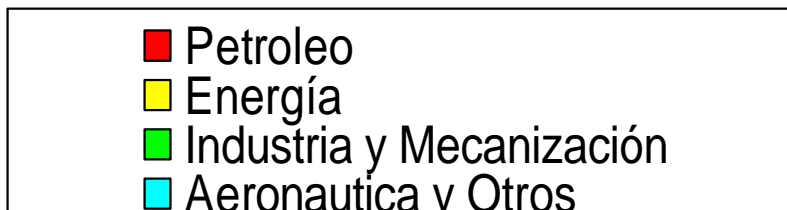
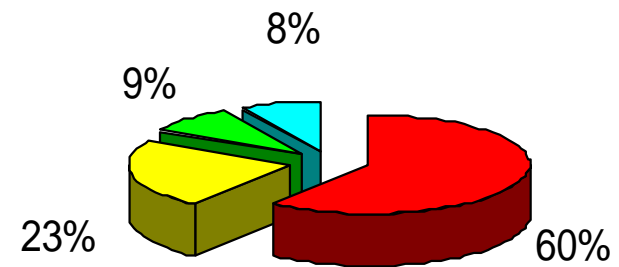
**TUBACEX**

**B 2.EMPRESA ALTAMENTE EXPORTADORA**

Tubacex Ventas por Areas Geograficas



Tubacex Ventas por Sectores



- El año 99 ha sido el peor año de la década en cuanto a precios y volúmenes en el sector del tubo inoxidable debido fundamentalmente a:
  - Crisis en el Sudeste Asiático y Sudamérica.
  - Mala evolución del precio del níquel.
  - Fuertes caídas del precio del petróleo.
  - Aplazamiento de los grandes proyectos.
  - Estrangulación del mercado por parte de los distribuidores.
  - Estimamos unas caídas medias del precio en 1999 entre un 12-14%
  - Estimamos unas caídas medias de volumen en 1999 entre un 10-12%

**AÑO 1999:**

**•Fuerte caída del mercado mundial debido a:**

- Negativa evolución del precio del petróleo con los consiguientes aplazamientos en los proyectos (cliente final).
- Negativa evolución del precio del níquel en el primer semestre con la consiguiente disminución de actividad por parte de los distribuidores.
- Crisis económica del Sudeste Asiático y Sudamérica.
- Crisis en Rusia.

**AÑO 2000 - 2001:**

**•Recuperación del mercado debido a:**

- Recuperación del precio del petróleo y reactivación de los proyectos.
- Reactivación de la demanda por parte de los distribuidores por recuperación del precio del níquel.
- Inicio de la recuperación económica del Sudeste Asiático y Sudamérica.
- Consecuencia de todo ello:
  - RECUPERACION EN PRECIOS
  - RECUPERACION EN VOLUMENES

**GRUPO TUBACEX**      **B 2. ANALISIS PRINCIPALES VARIABLES DEL MERCADO**

	<u>1999</u>	<u>2000</u>
• NIQUEL	★★	★★★★
• PETROLEO	★	★★★★
• RECARGO DE ALEACION	★★	★★★★
• DISTRIBUIDORES	★★	★★★★
• PROYECTOS	★	★★
• CARTERA	★★	★★★★
• PRECIOS	★	★★★

★Muy mala situación    ★★ Mala situación    ★★★Normal situación    ★★★★ Buena situación  
 ★★★★★ Muy buena situación

***GRUPO  
TUBACEX***



## ***C. EL FUTURO***



• **COMPARACION RESULTADOS**

<b>Millones Ptas.</b>	<b>1999</b>	<b>Proyecciones 2000</b>	<b>% Variación</b>
Ventas	26,619	40,968	54%
Ebitda	3,508	6,421	83%
Ebit	1,726	4,219	144%
B <sup>o</sup> Neto	2,633	3,517	34%
Cash-Flow	4,415	5,719	30%

Millones Ptas.	1997	1998	1999	2000	2001	2003
Ventas	25.949 100%	27.047 100%	26.619 100%	40.968 100%	48.551 100%	54.094
Ebitda	5.139 20%	5.574 21%	3.508 13%	6.421 16%	9.094 19%	
Ebit	3.900 15%	4.117 15%	1.726 6%	4.219 10%	6.864 14%	
Bº Antes Impuestos	3.807 15%	3.847 14%	2.813 11%	3.821 9%	6.300 13%	
Bº Neto	3.518 14%	3.608 13%	2.633 10%	3.517 9%	5.877 12%	7.215
Cash-Flow	4.756 18%	5.064 19%	4.415 17%	5.719 14%	8.446 17%	
Deuda Neta		-293	9.516	9.277	7.400	
Fondos Propios		23.120	24.682	27.176	31.822	

	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Cotización Cierre (Euros/Acción)	2,40	1,77	1,90	1,75	1,75
<b>Millones Ptas</b>					
Capitalización	54,278	39,962	42,898	39,511	39,511
Bº Neto	3,518	3,608	2,633	3,517	5,877
Per	15,4	11	16,3	11,2	6,7
EV/Ebitda	10,6	7,2	12,2	6,1	4,3
EV/Ebit	13,9	9,7	24,8	9,4	5,8