



La unión de dos líderes

**Mayo 2008**

- **Grupo Tubos Reunidos – Resumen 2007**
- **Grupo Condesa – Resumen 2007**
- **Operación de Fusión**



***Grupo Tubos Reunidos***  
***2007***

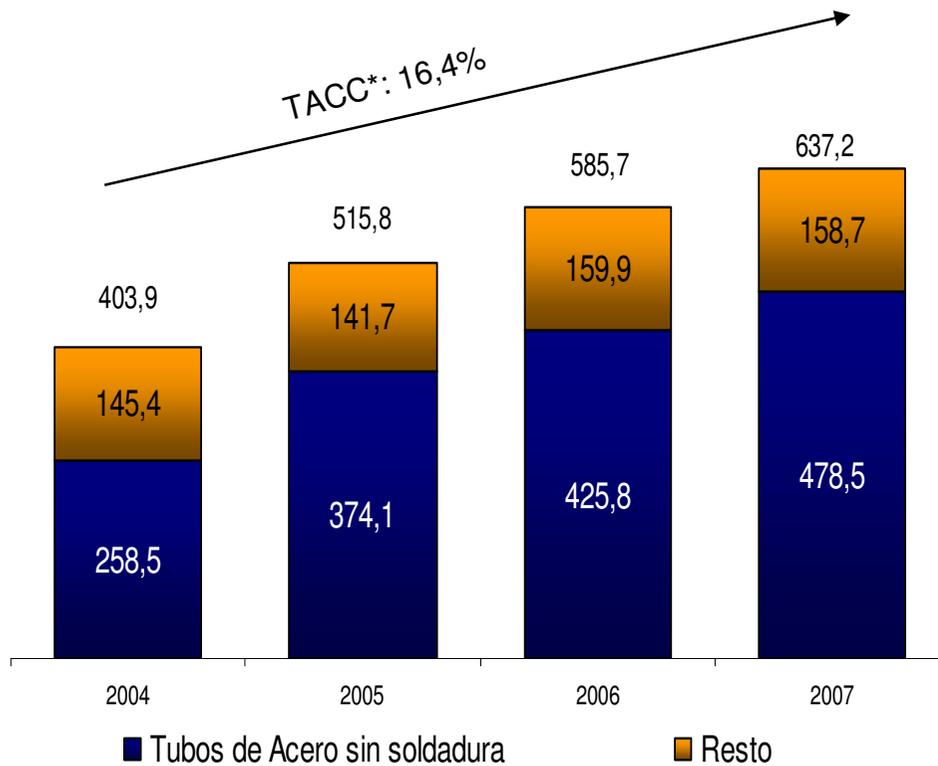
**Mayo 2008**

- **El Grupo - Resumen 2007**
- **Evolución del Negocio – Resultados del 2006 y 2007**
- **Comportamiento en Bolsa**
- **Conclusiones**

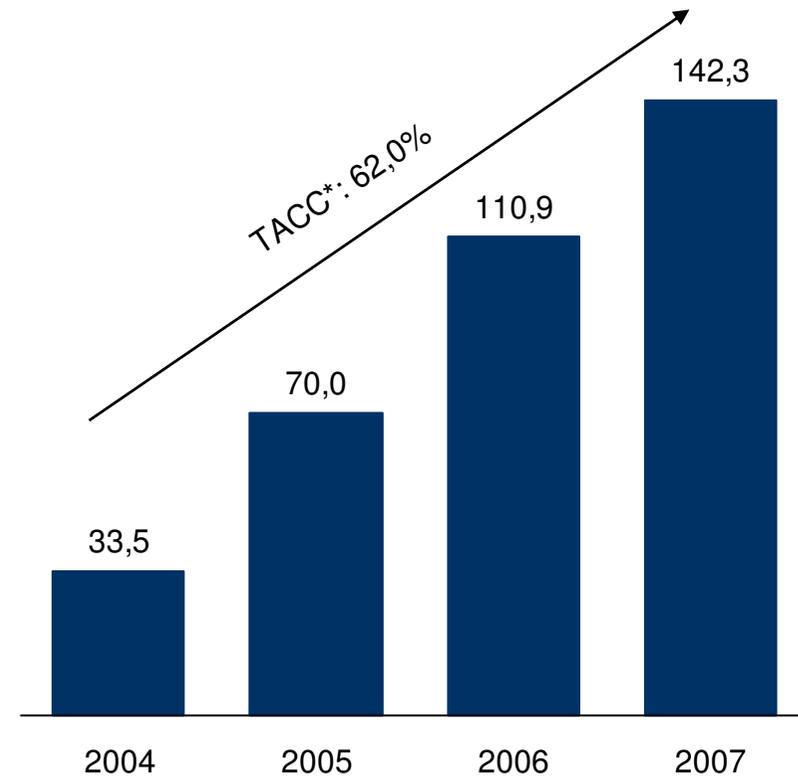
- Líder en la fabricación y comercialización de **tubos de acero sin soldadura**
  - **Líder en España con una cuota de mercado\*** de aproximadamente el **70%** en productos de su gama
  - **Cuota de mercado\*** del **10%** en la Unión Europea y del **2%** a nivel mundial
  - **Amplia red internacional.** Delegaciones propias (Francia, Italia, EE.UU., China, Indonesia, Irán, Cuba, Venezuela) y Agentes
- **Posición consolidada en el sector energético** (petróleo, gas y energía) como fabricante de primer nivel de **tubo sin soldadura.**
- **La demanda en el campo de la energía,** con **precios históricos** del petróleo y del gas, ha vuelto a ser una constante en el año 2007.
- En este contexto económico, **el desarrollo de las actividades** del Grupo Tubos Reunidos en 2007 se puede calificar de **extraordinario.**
- La **capitalización** bursátil al 31 de diciembre ascendió a **993,9 millones de euros** (+5.6% s/2006).
  - Desde el 1 de Abril de 2008 forma parte de Ibex Medium Cap.

\* Fuente: European Steel Tube Association y elaboración propia

## Evolución de Ventas (millones de €)

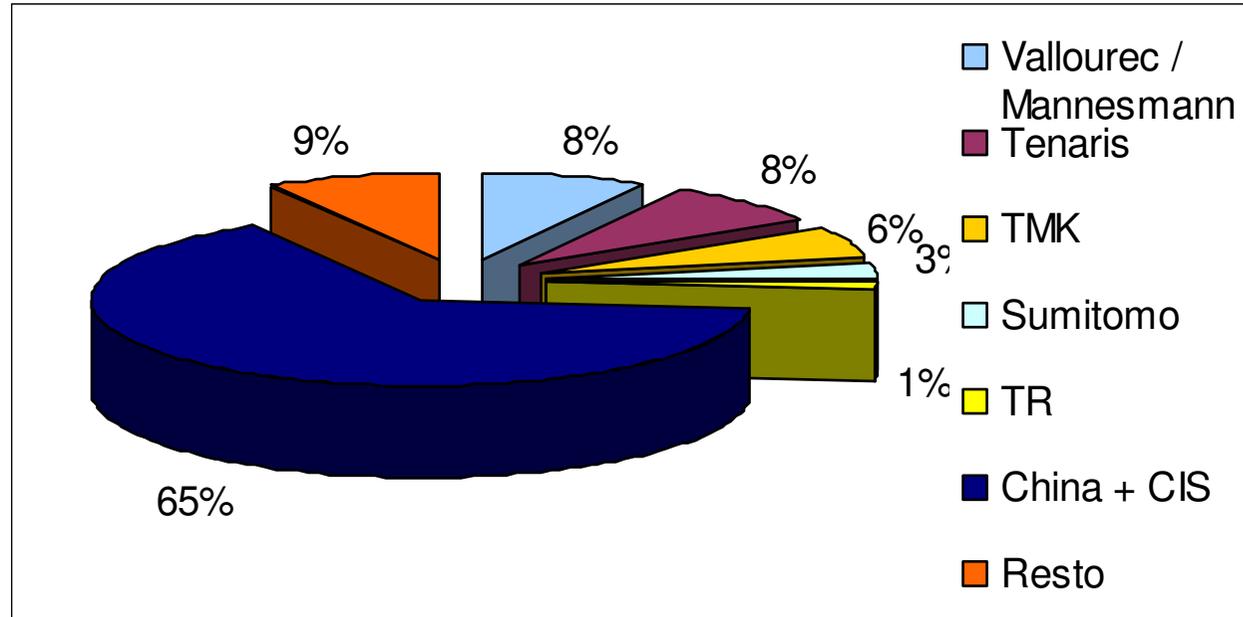


## Evolución de EBITDA (millones de €)



\*Tasa Anual de Crecimiento Compuesto

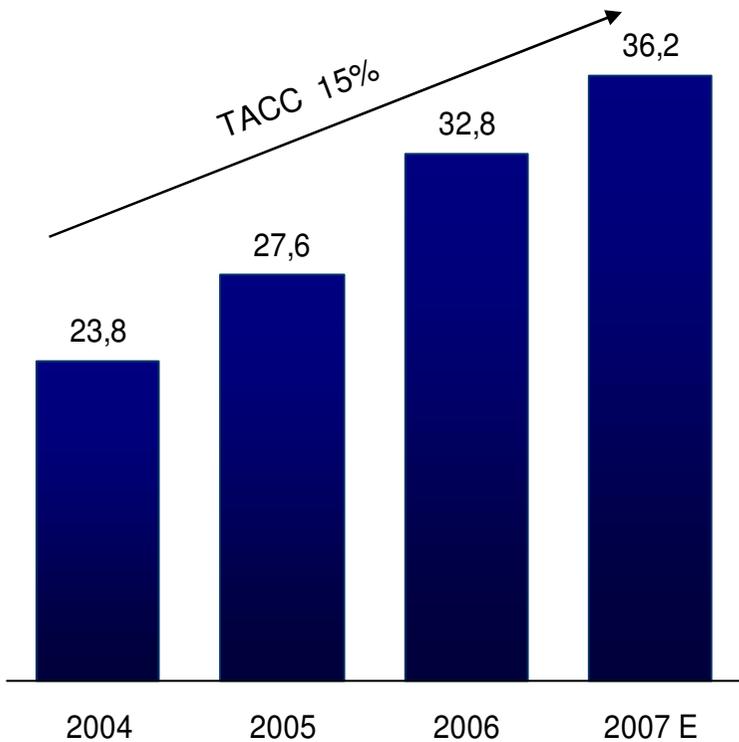
La producción mundial de tubos de acero sin soldadura ascendió a 36 M Ton en 2007 (+10% vs 2006), situándose en la UE en 5,8 M (+3% vs 2006), lo que representa un 16% del volumen mundial. TRG ostenta una cuota de mercado\* mundial en productos de su gama próxima al 2% y cercana al 10% en la UE



\* Fuente: European Steel Tube Association y elaboración propia

Los niveles de precio del petróleo y del gas (OCTG) y las inversiones para la generación de energía están determinando un crecimiento muy significativo de la producción y de los precios de tubo sin soldadura

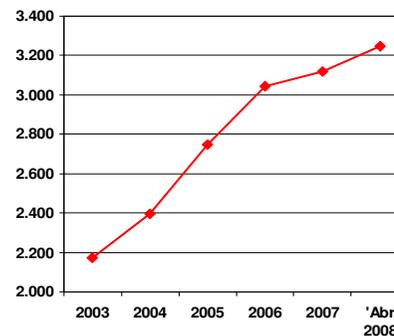
## Producción mundial de tubos sin soldadura (millones tn)



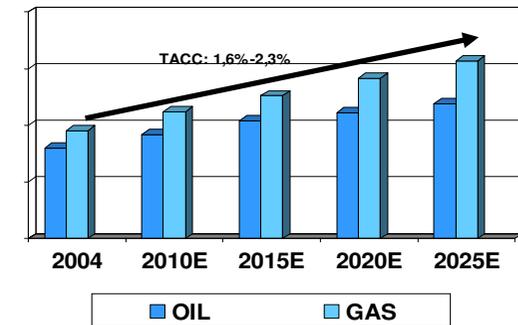
Fuente: Steel Tube Manufacturers Association (Alemania)

## Principales impulsores de la demanda

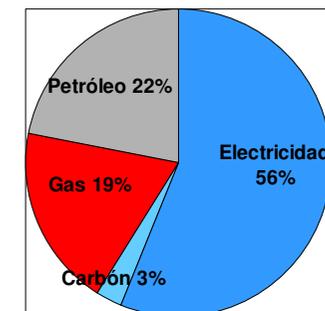
Pozos Petrolíferos en Explotación



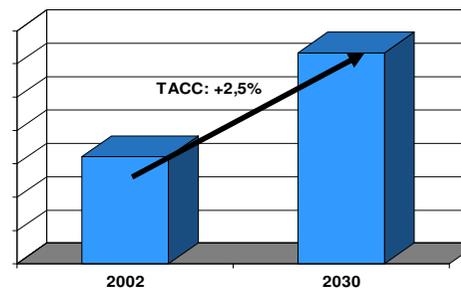
EVOLUCIÓN PREVISTA DEMANDA PETRÓLEO Y GAS



Inversiones Acumuladas 2005-2030: 20.2 billones USD



EVOLUCIÓN GENERACIÓN MUNDIAL DE ENERGÍA ELÉCTRICA



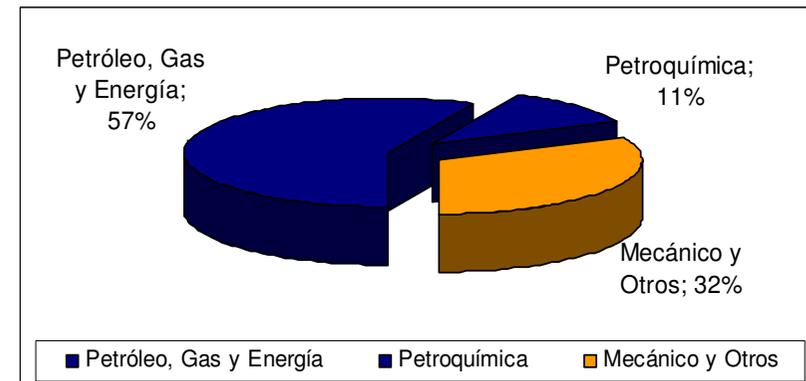
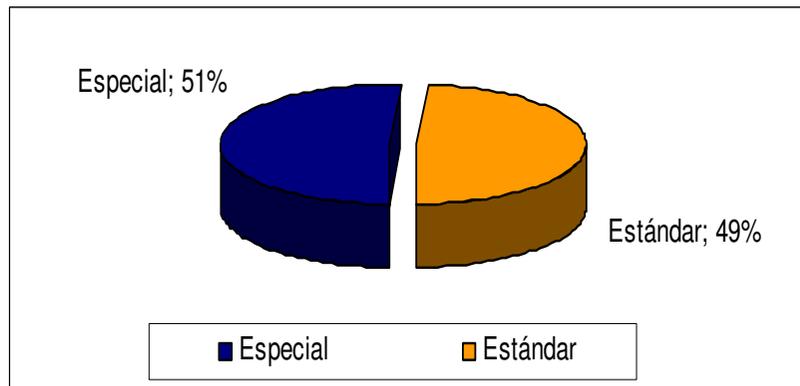
Fuentes: Baker Hughes  
IEA (International Energy Agency)

Con unas ventas del 65% en los sectores del petróleo, gas, energía y petroquímico, el Grupo ha incrementado su cuota en productos especiales, superando los objetivos establecidos en el Plan Estratégico 2004-2008.

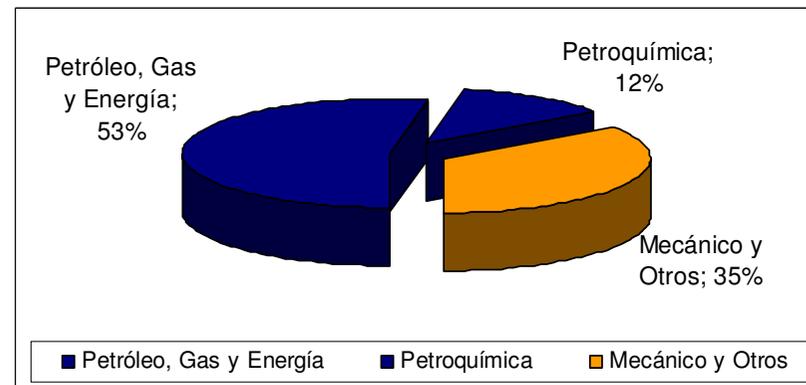
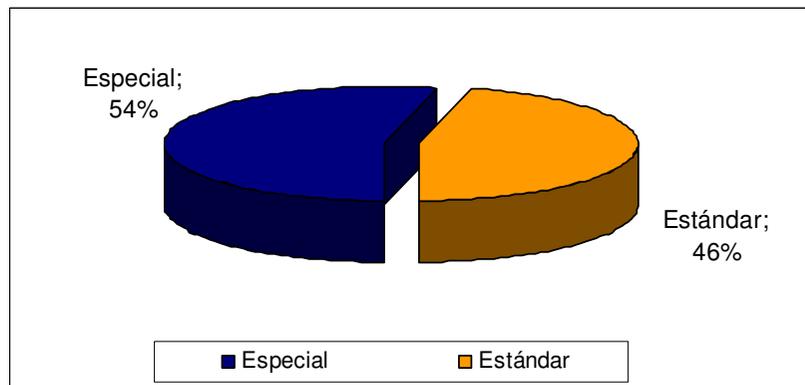
## Por Producto

## Por Cliente

2006



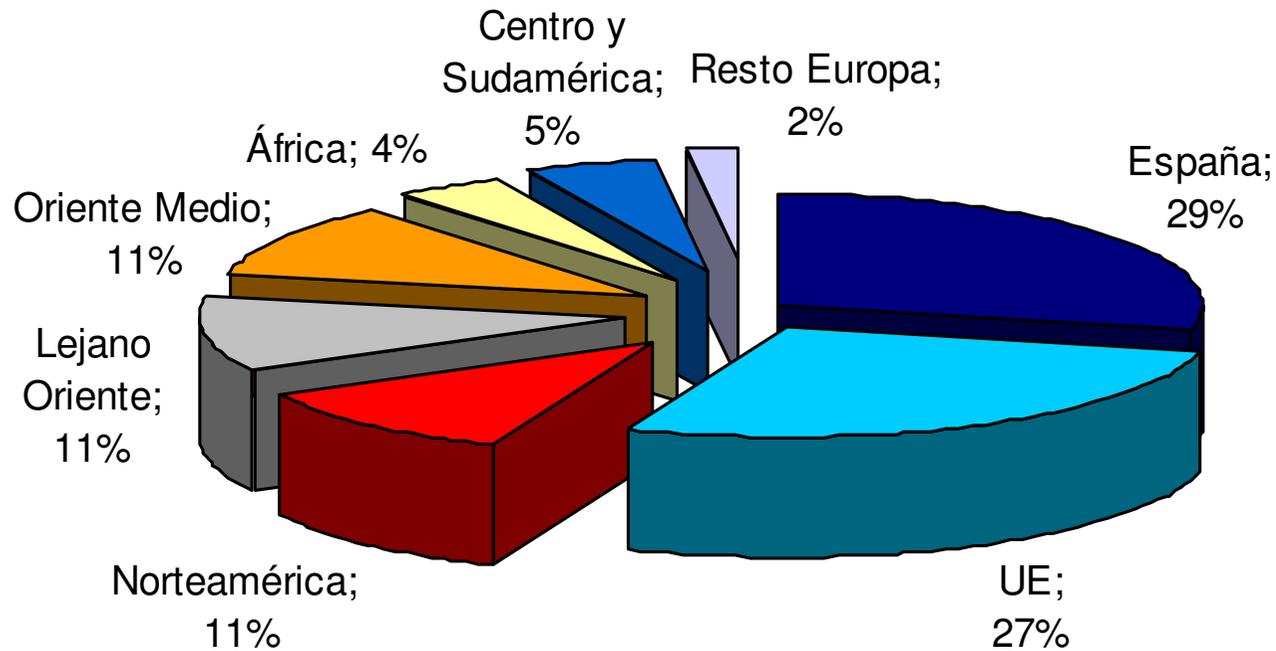
2007



Producción 2007: 271 miles Ton.

Presencia en más de 60 países

Ventas año 2007

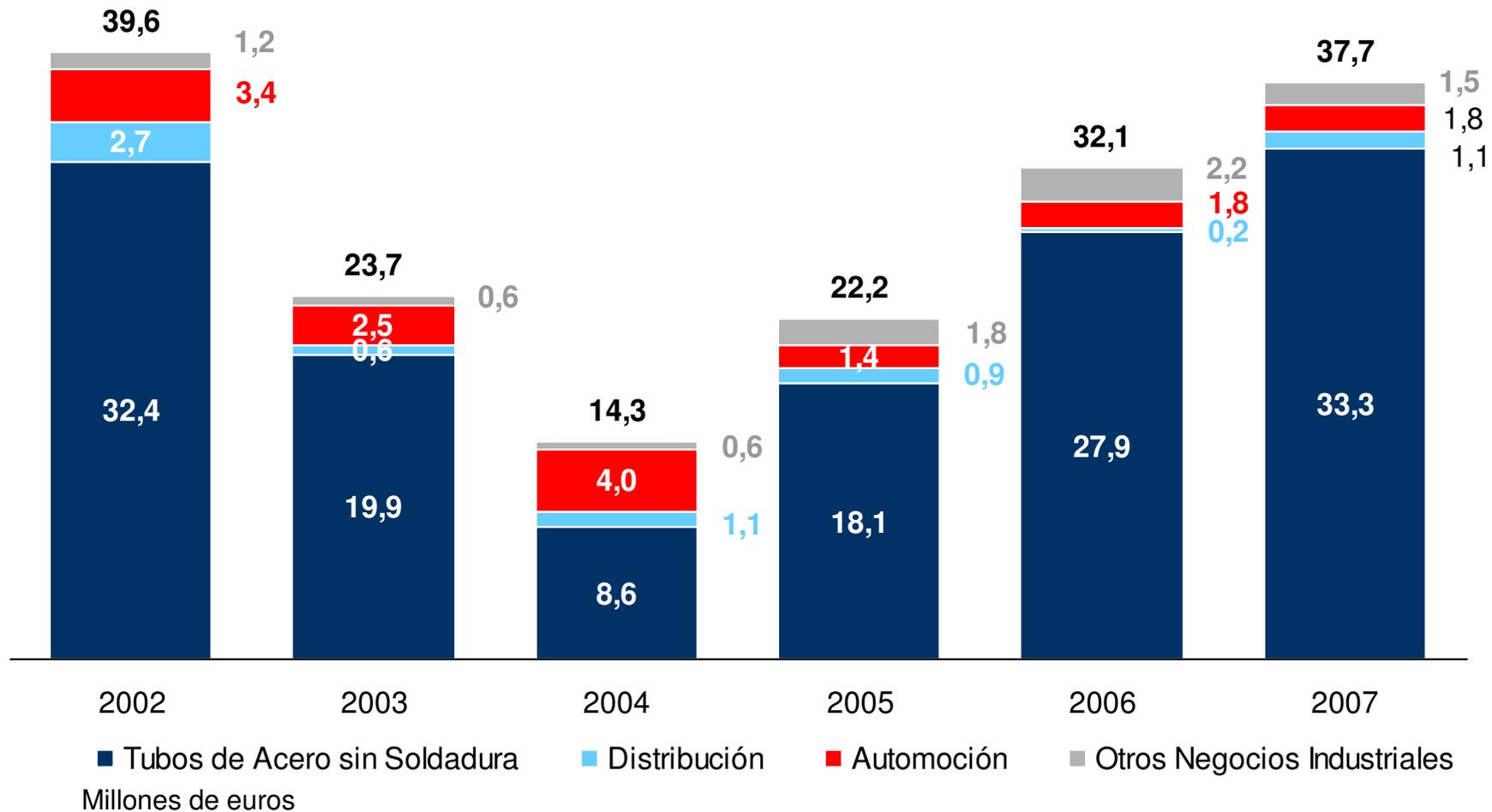


Delegaciones en:

- Francia
- Italia
- EE.UU.
- China
- Indonesia
- Irán
- Cuba
- Venezuela

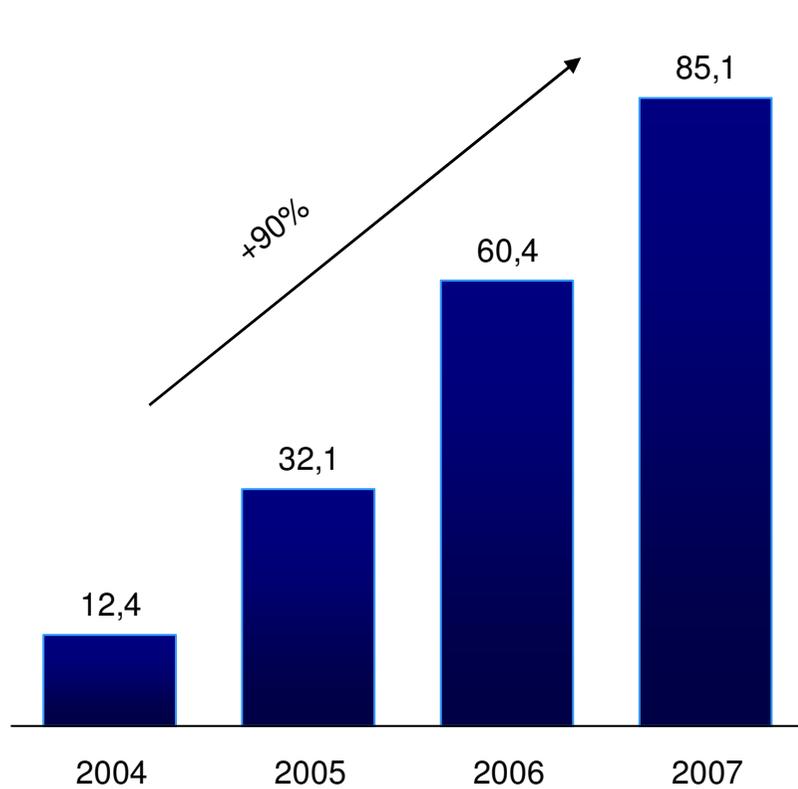
33 almacenes en España y Portugal

En 2007 el Grupo ha iniciado la construcción de una nueva planta para el acabado de tubería especial, que estará operativa en 2009, con un presupuesto adicional de 20 millones de euros.

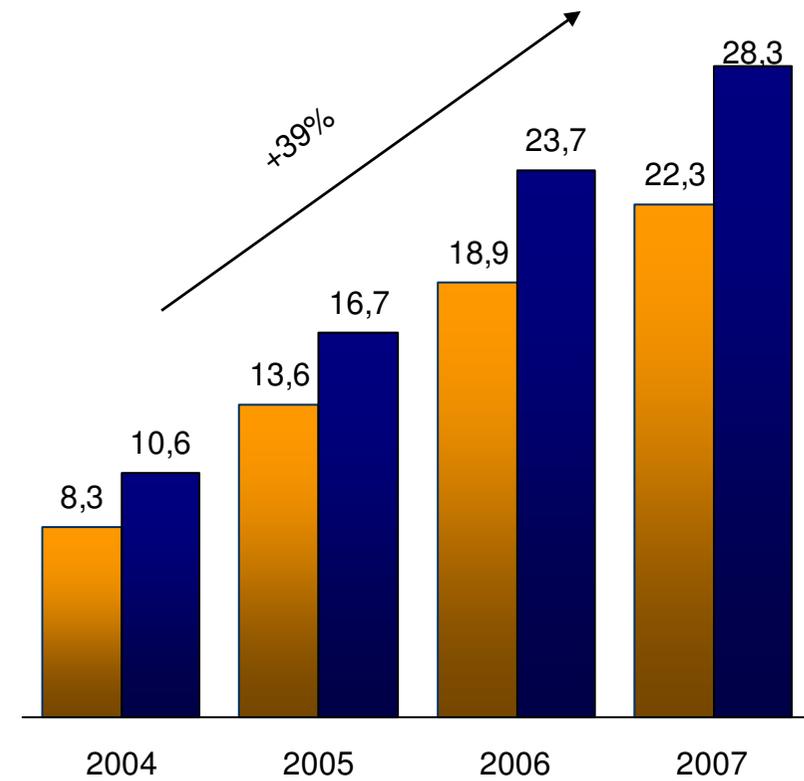


Cuarto año consecutivo de resultados históricos

Resultado Neto (millones €)

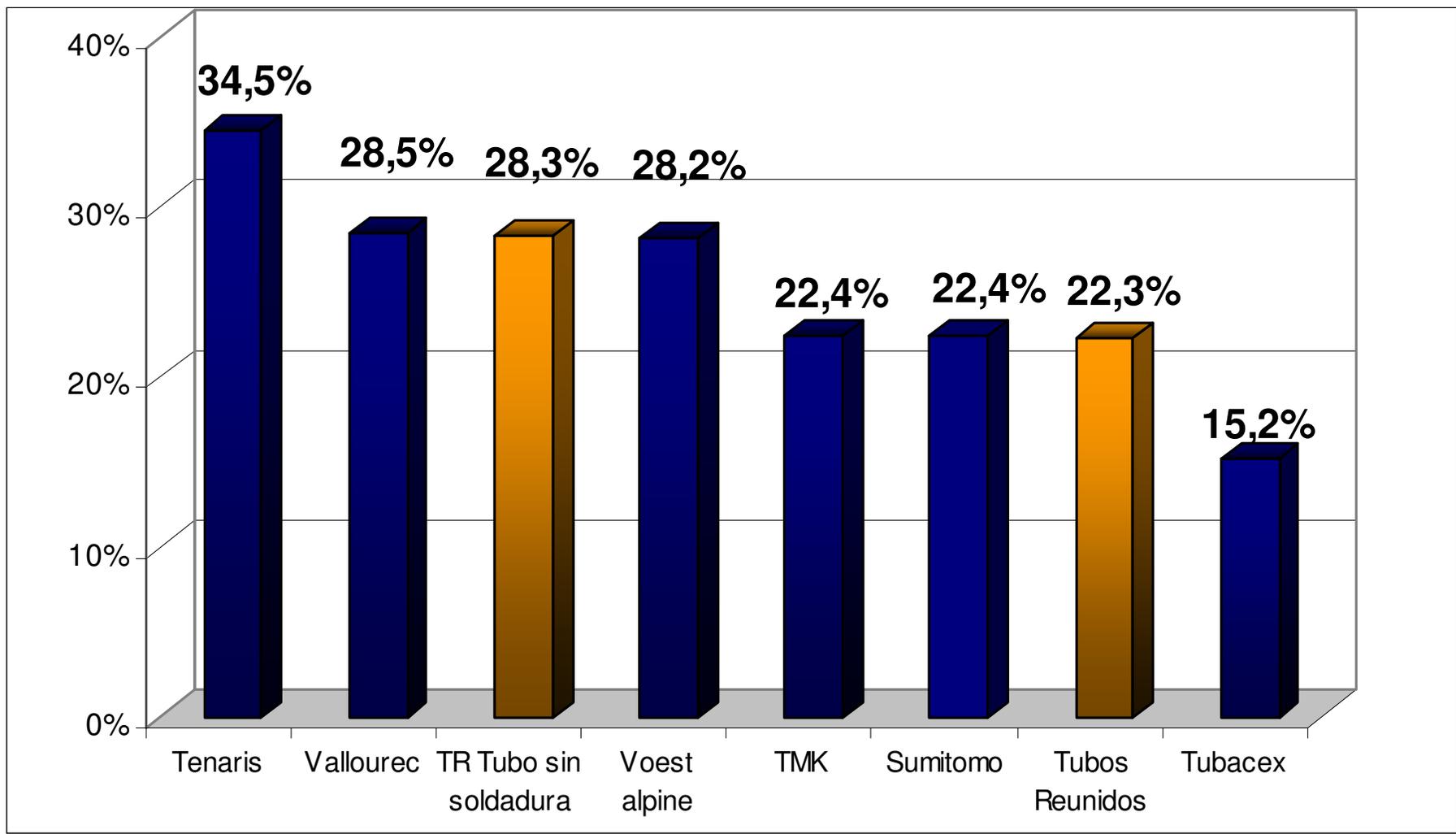


EBITDA s/Ventas (%)



 Grupo Tubos Reunidos  
 Negocio Tubo sin soldadura

# Margen EBITDA / Ventas 2007



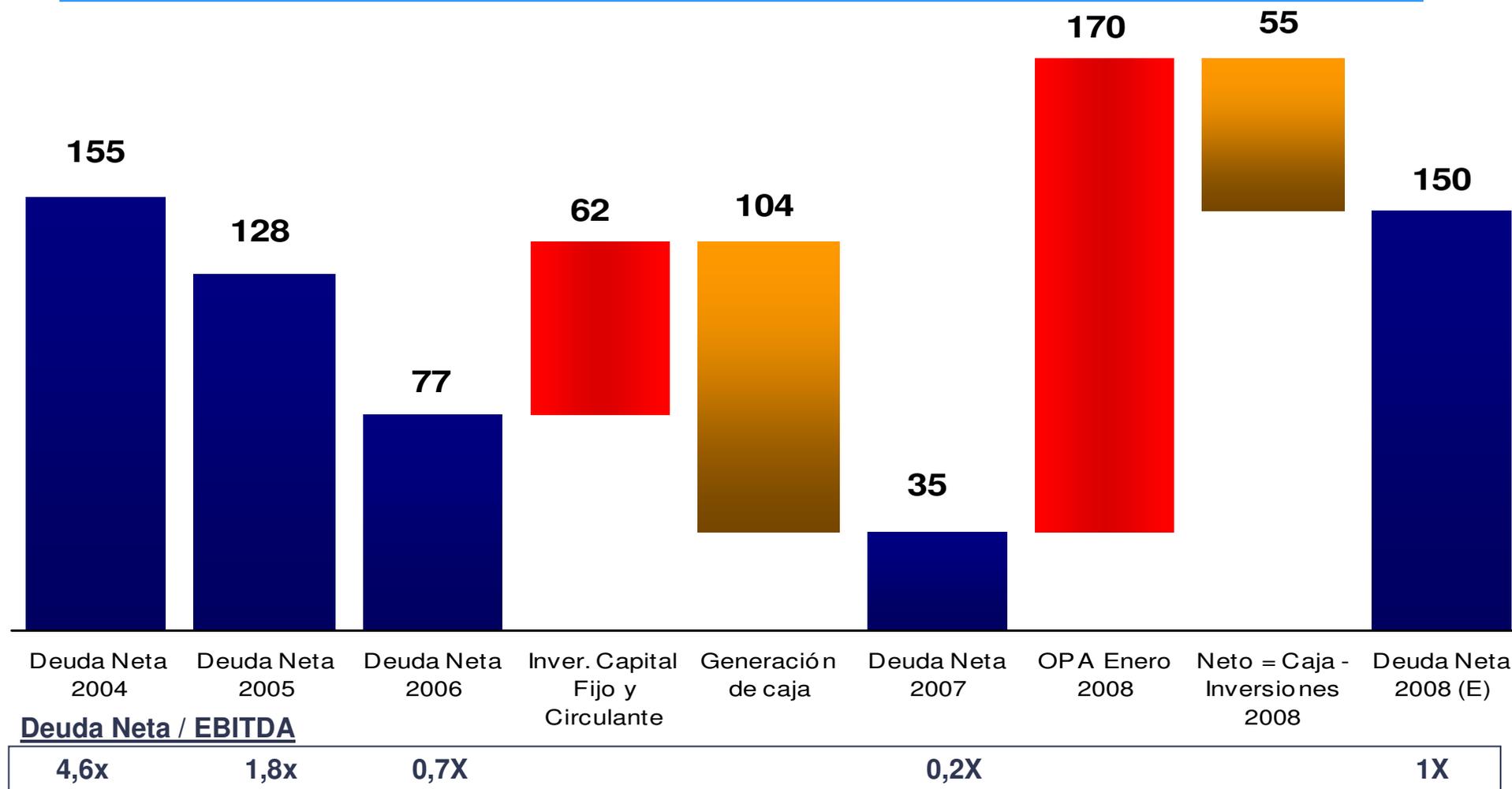
## Datos fundamentales (millones euros)

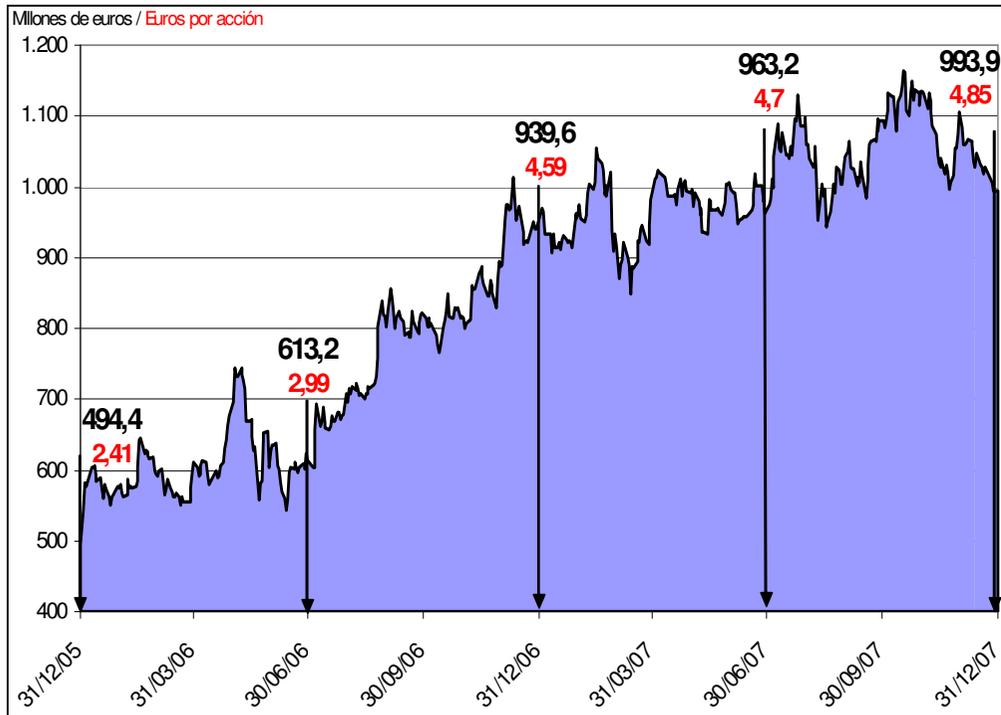
	2006	2007	Δ 2007/2006
Ventas Netas	585,7	637,2	8,8%
EBITDA	110,9	142,3	28,3%
<i>EBITDA Margen (%)</i>	<i>18,9%</i>	<i>22,3%</i>	<i>18,1%</i>
EBIT	91,1	123,0	35,0%
Resultado Neto	60,4	85,1	40,9%

### Detalle EBITDA Negocio tubo sin soldadura

	2006	2007	Δ 2007/2006
<i>EBITDA Margen (%)</i>	<i>23,7%</i>	<i>28,3%</i>	<i>19,4%</i>

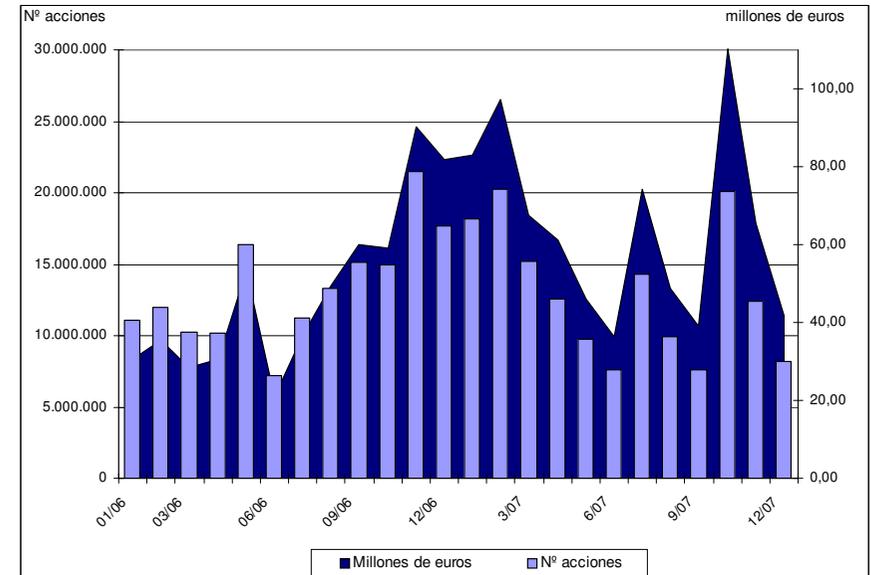
## Evolución del Endeudamiento (millones €)



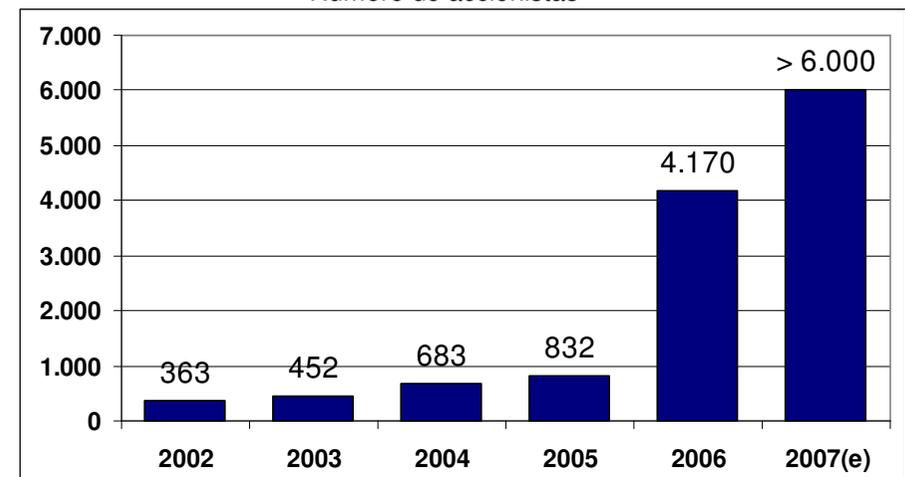


Fuente: Bolsa Madrid

Contratación

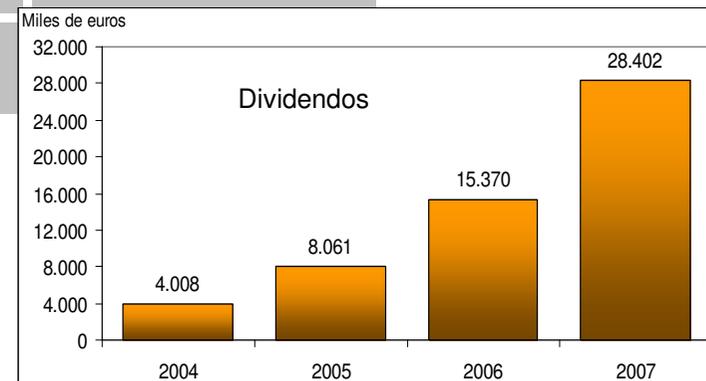


Número de accionistas



En línea con el incremento del valor para el accionista, se está siguiendo una política de retribución creciente mediante el abono de dividendos

Año	Beneficio Consolidado	Dividendo total	Beneficio por acción	Dividendo por acción
2003	4.019.000	3.326.355	0,020	0,016
2004	12.095.000	4.008.089	0,059	0,020
2005	32.122.000	8.061.000	0,157	0,039
2006	60.407.000	15.370.000	0,295	0,075
2007	85.101.000	28.402.000	0,415	0,150
<b>2007 tras OPA</b>	85.101.000	28.402.000	0,487	



- El ejercicio 2007 supone un **nuevo record histórico** del GRUPO TR en EBITDA y Resultado Neto.
- La **rentabilidad** del negocio de tubos sin soldadura de TR está **a la cabeza del sector**, a nivel mundial.
- El proceso de crecimiento de la rentabilidad de TR está basado en:
  - La **fortaleza del mercado** de tubos para la generación de energía,
  - La estrategia de potenciar los **productos especiales** y de alto valor añadido,
  - El **liderazgo nacional** en el sector y la sólida **presencia internacional**,
  - El **importante esfuerzo inversor** con el desarrollo de una nueva planta de acabado de tubo especial,
- Una **sólida posición financiera** ha permitido realizar la Oferta Pública de Adquisición (OPA) por importe de 170 millones de euros a los accionistas de TR.
- Una **política de retribución creciente** al accionista a través de los dividendos.



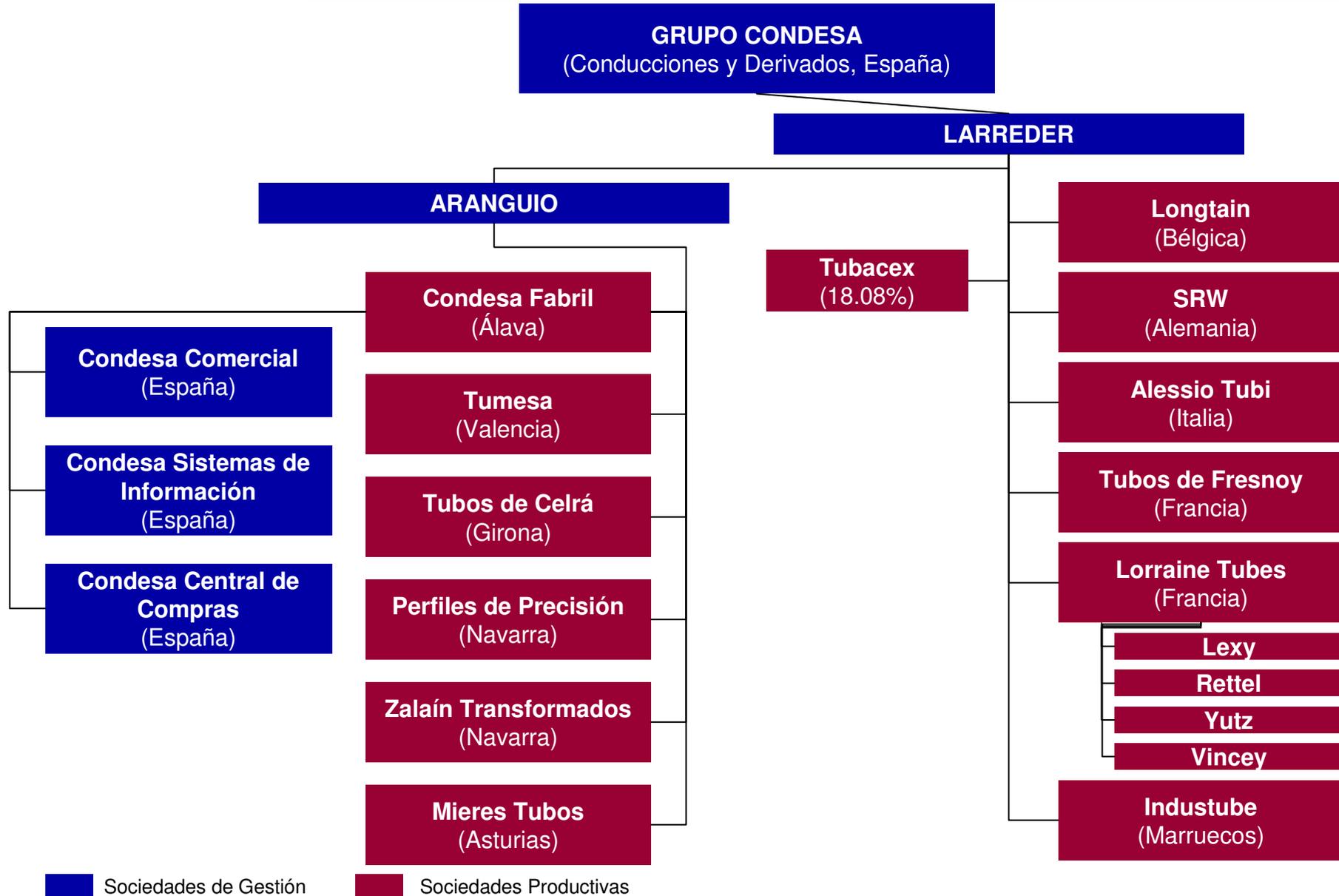
CONDESA  
GRUPO

***Grupo Condesa***  
***2007***

**Mayo 2008**

- **El Grupo - Resumen**
- **Principales Magnitudes 2007**
- **Evolución del Negocio – Resultados 2006-2007**
- **Líneas Básicas de Actuación**

1. Condesa es un gran grupo centrado en **la producción de tubos de acero con soldadura** al carbono e inoxidables con actividades fabriles en España, Francia, Alemania, Italia, Bélgica y Marruecos.
2. Es líder en el sector del tubo de acero soldado en Europa. En España su **cuota de mercado** está cercana al 35% y su posicionamiento en Europa es del 11% aproximadamente.
3. **El origen del grupo se remonta a 1954** cuando se creó Condesa en Mondragón. En 2004, mediante adquisición, se incorporaron al Grupo todas las plantas de tubos que Arcelor tenía en Europa.
4. Tiene una participación del **18,08% de Tubacex**.
5. Cuenta con una plantilla de **2.050 empleados**.
6. El Grupo Condesa es propiedad 100% de la familia **Iribecampos / Uribarren** a través de la Sociedad Bagoeta.



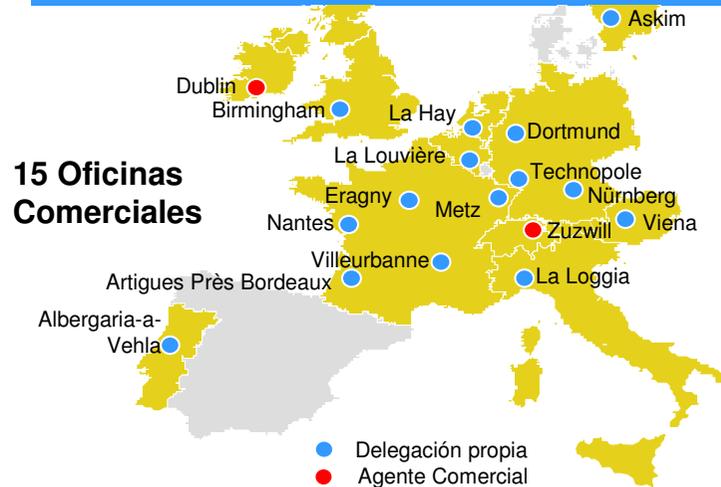
## Distribución geográfica de plantas productivas



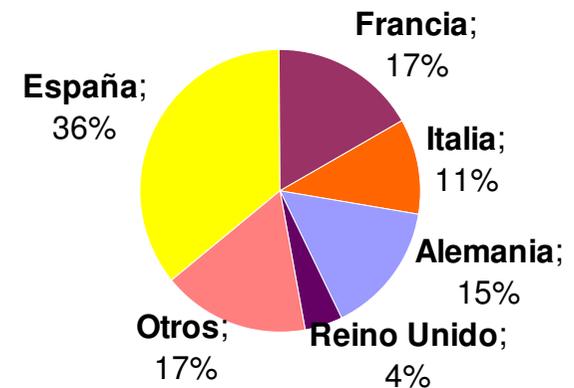
## Red comercial nacional



## Red comercial internacional

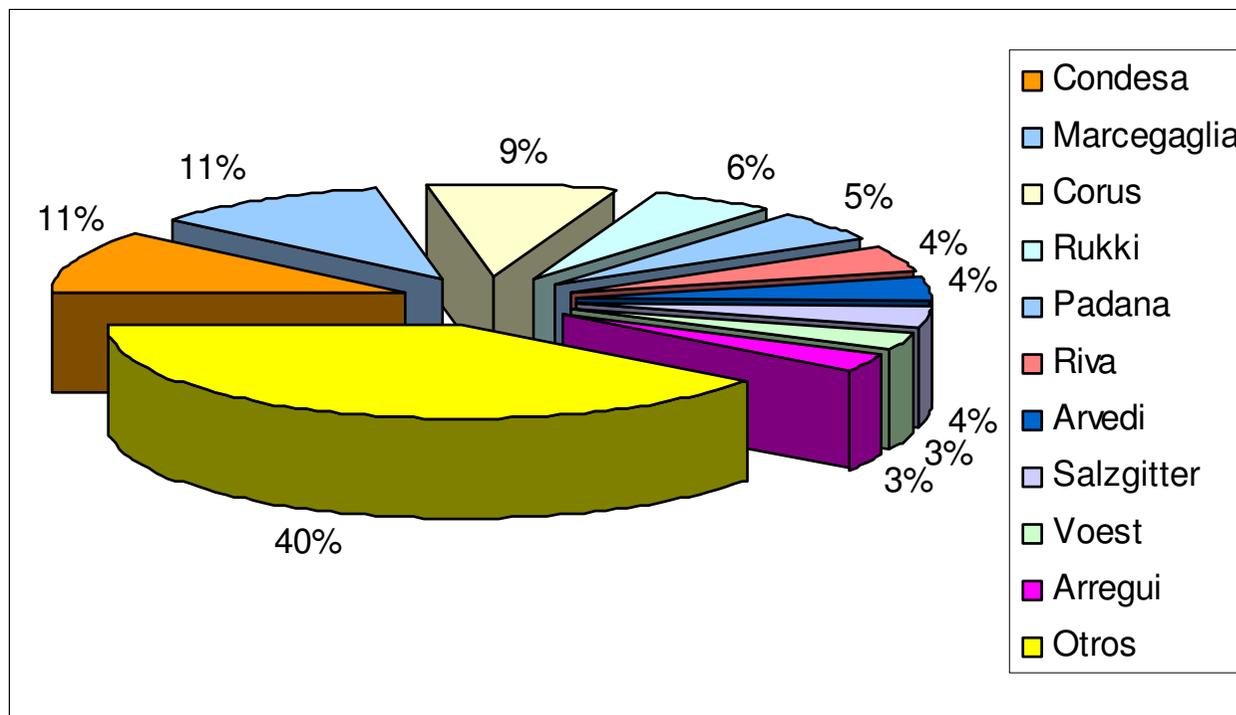


## Ventas 2007 por áreas geográficas (euros)

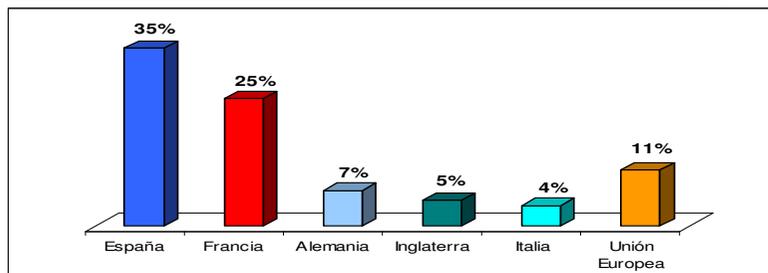


La producción de tubos de acero con soldadura hasta 16" en la Unión Europea ascendió a 9,3M ton en 2007.

Condesa ostenta una cuota en el mercado del 11% en la UE y un 35% en España.



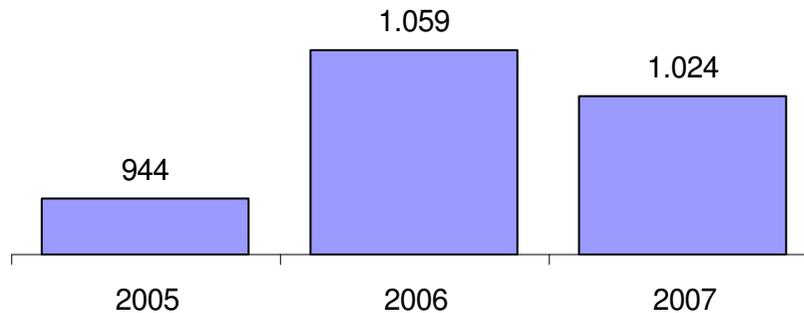
**Cuotas de mercado de Condesa por países**



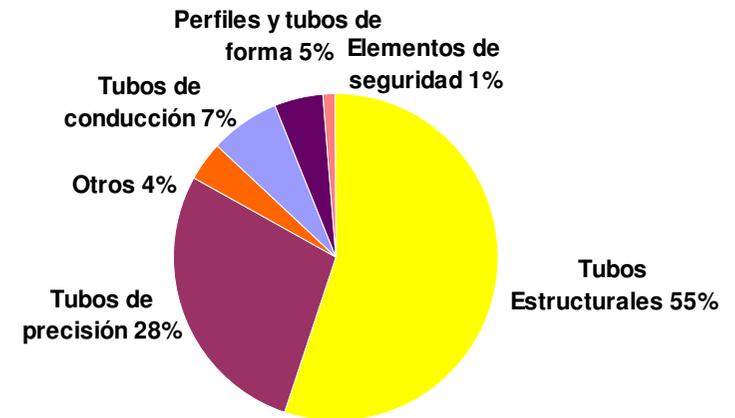
\* Fuente: Steel Tube Manufacturers' Association y elaboración propia

# Producción de tubo de acero soldado

## Producción 2005-2007 (miles de Tons.)



## Mix de producto 2007



## Principales sectores consumidores

- Estructuras y proyectos 37%
- Instalaciones industriales 30%
- Automoción 10%
- Equipamientos y mobiliario 9%
- Bienes de equipo 5%
- Energía solar 5%
- Vivienda residencial 4%

**Datos fundamentales (millones de euros)**

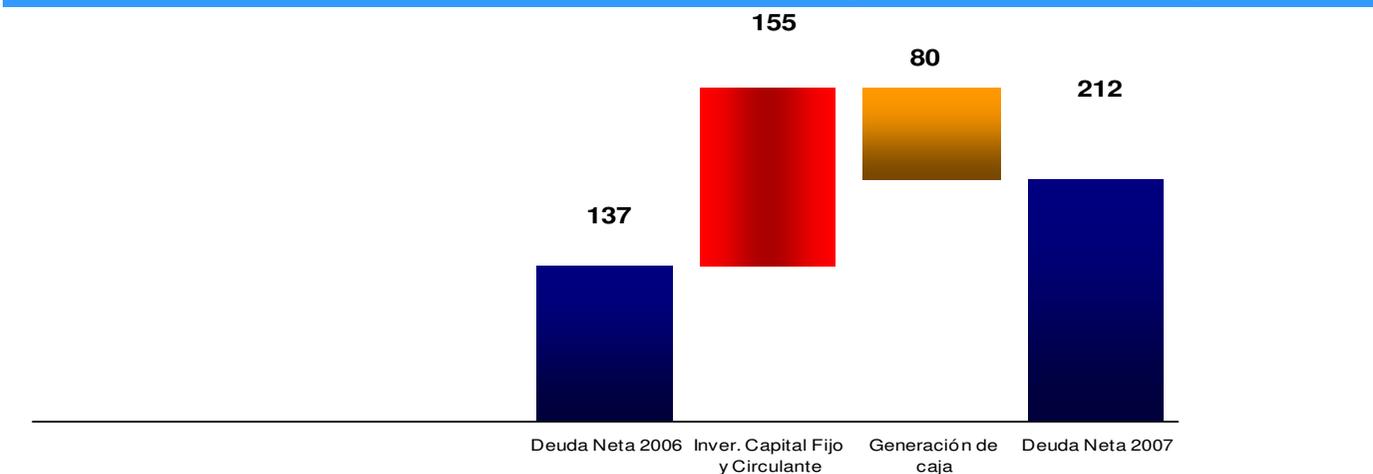
	<b>2006</b>	<b>Avance 2007</b>	<b>2007</b>
Ventas Netas	825,6	975	879,9
EBITDA	89,2	100	67,7
<i>EBITDA Margen (%)</i>	<i>10,8%</i>	<i>10,3%</i>	<i>7,7%</i>
EBIT	66,7	80	46,3
Resultado Neto	49,4	60	35,5 (*)

---

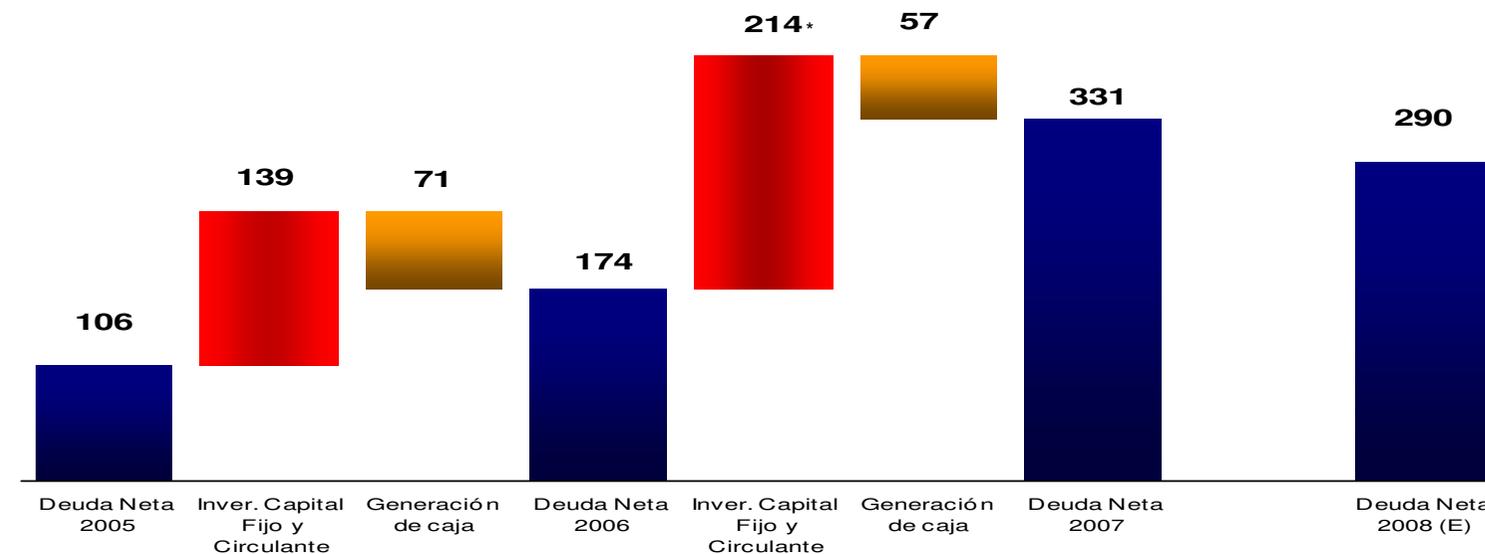
(\*) incluye resultado de TX neto de gastos financieros a partir de su incorporación a LARREDER (sep. 07).

## Evolución de la Deuda Neta (miles de euros)

Previsión  
2007



Real  
2007



(\*) Incluye la deuda por compra de acciones de TX.

- Trasladar progresivamente el **modelo** de negocio de **CONDESA** a las plantas productivas adquiridas a Arcelor en 2004 (calidad, servicio, productividad y costes de transformación).
- **Especialización de plantas** por productos y **concentración** de algunas instalaciones.
- Prioridad al proceso de **especialización en productos** de mayor valor añadido sobre el de incremento en toneladas
- Inversión en nueva planta de tubos de acero inoxidable.
- Reorientación del **marketing** para potenciar:
  - El conocimiento del mercado utilizador.
  - La distribución a clientes directos.
  - La comercialización de nuevos productos de mayor valor añadido



# ***Fusión***

## ***Tubos Reunidos - Condesa***

---

*Otra dimensión y entorno empresarial*

**Mayo 2008**

- **Descripción de la Operación**
- **Principales Magnitudes**
- **Relación de Canje y valores de referencia**
- **Sentido Estratégico de la Operación**
- **Creación de Valor**

La operación societaria consiste en:

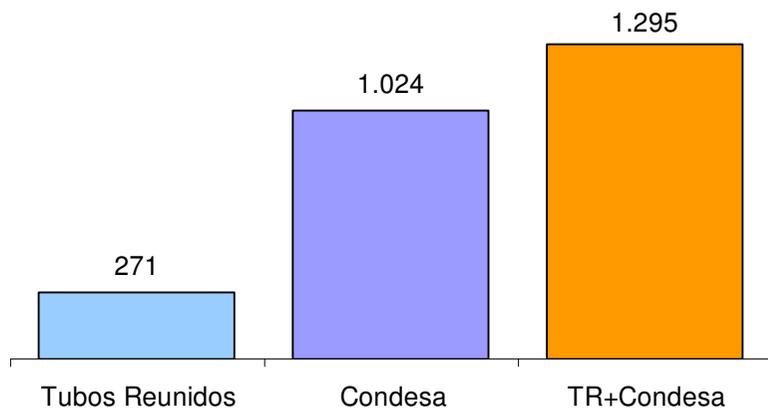
- **Fusión por absorción** de Larreder S.L.U.(propietaria de todos los activos del Grupo Condesa por haber adquirido previamente a Aranguio S.L.U.) por parte de Tubos Reunidos, S.A.
- La fusión proyectada implica la **extinción** de la Sociedad absorbida (Larreder, S.L.U.) y la **transmisión** en bloque **de su patrimonio** social a la absorbente (Tubos Reunidos, S.A.) incluyendo el 18,08% de Tubacex.
- Tubos Reunidos aprobará un **aumento de capital** mediante la emisión de **86.036.855 acciones** que serán suscritas íntegramente por los actuales accionistas de Larreder S.L.U. (Bagoeta).
- El número de acciones de Tubos Reunidos, S.A. tras las ampliación será de 260.717.743, por lo que la **participación de Bagoeta será del 33%**.
- La ampliación de capital quedará en todo caso **sujeta a los requisitos** y formalidades establecidos por la legislación reguladora del **Mercado de Valores**, específicamente en lo referido a la exención a Bagoeta de la obligación de presentar una OPA por superar el 30%.

## Próximas Actuaciones

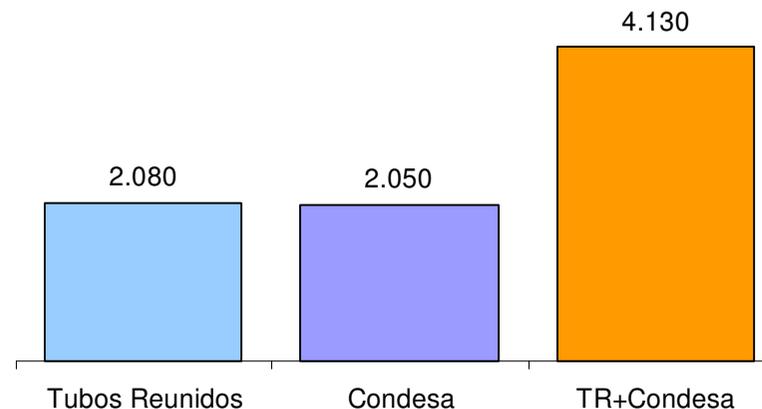
- Formalizados los proyectos de fusión y “Fairness opinion” de BNP.
- Informe de los Administradores y del experto independiente.
- Aprobación por las Juntas Generales.
- Efectos económicos después del 1 de julio de 2008.
- Aprobación de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.
- Admisión a cotización de las nuevas acciones.
- Consejo de Administración y organigrama.

# Principales magnitudes 2007

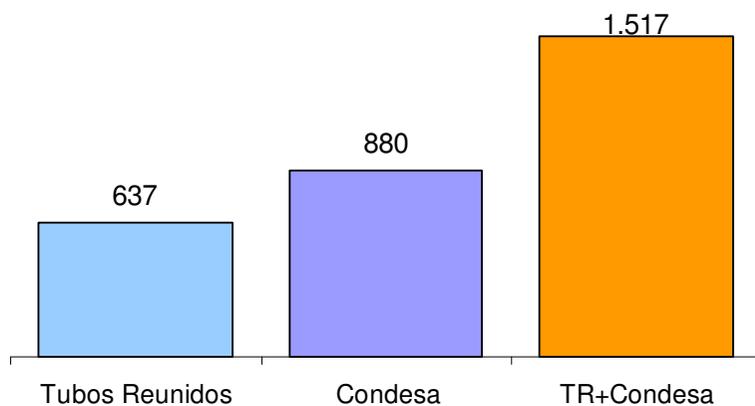
## Producciones (miles de Tons.)



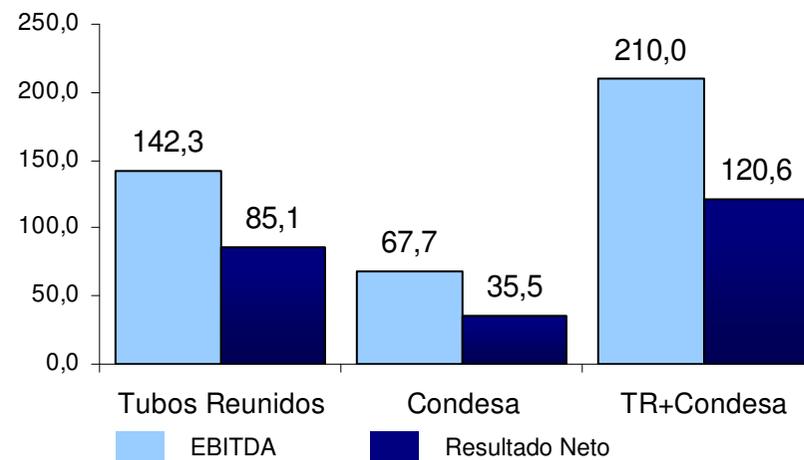
## Empleo (personas)



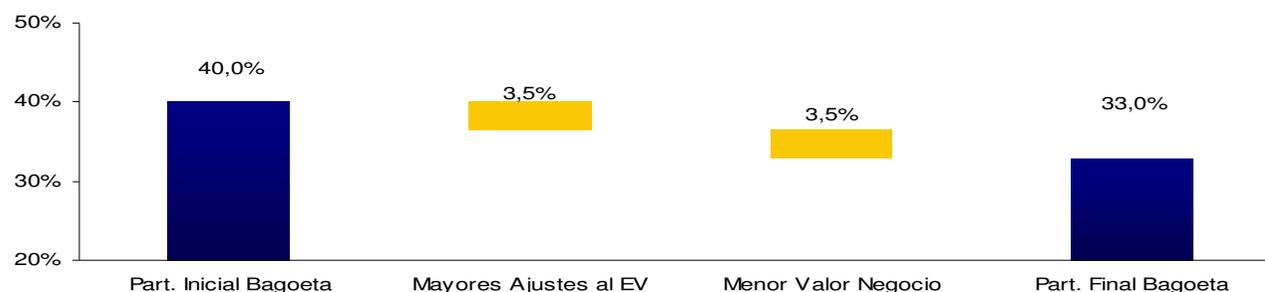
## Ventas (millones de euros)



## EBITDA / Resultado Neto (millones €)



- El **ajuste en la relación de canje** se ha visto motivado por las desviaciones en las previsiones que se realizaron para el Grupo Condesa en 2007:
  - Caída de márgenes en el segundo semestre.
  - Aumento de la deuda neta
- La ecuación de canje **se ha ajustado** para recoger:
  - el impacto del cambio en la posición financiera del grupo y
  - la diferencia de valor originada por la revisión del Plan de Negocio



- En el año 2008 se prevé un **entorno favorable** (progresivamente) por la subida de los precios y márgenes. Es un ejercicio de transición.
- Las **proyecciones** del plan de negocio de Condesa para años sucesivos están **basadas en sus objetivos de futuro**.

## Estructura de costes y márgenes

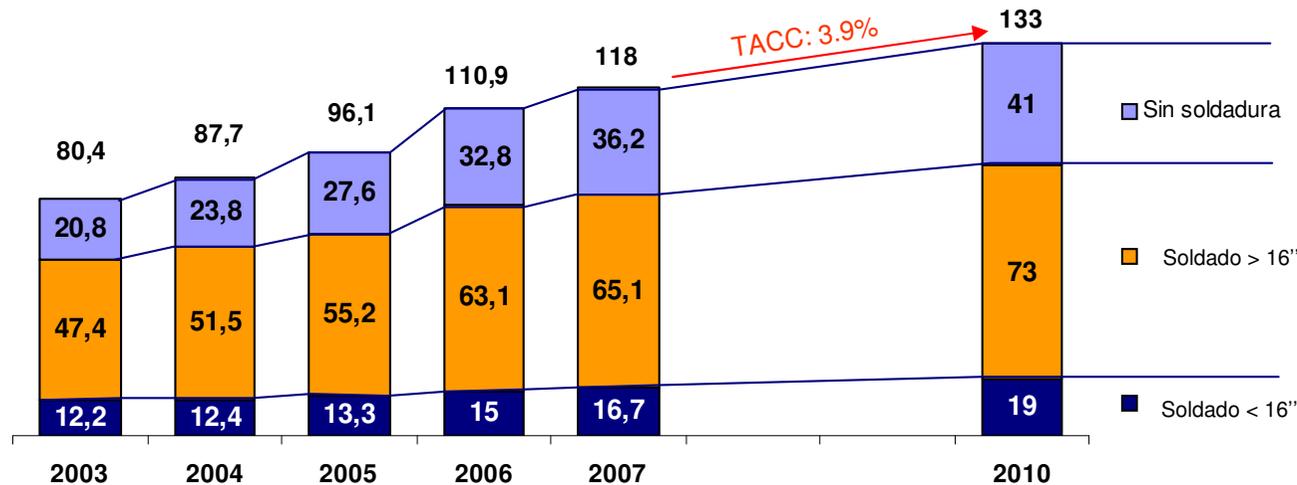
GRUPO CONDESA %	Mínimo	Medio	Máximo
Ventas	100	100	100
Coste materiales	71	70	69
<b>Valor añadido</b>	29	30	31
Coste transformación	20	20	20
<b>EBITDA</b>	9%	10%	11%

## Valores de Referencia

Millones de euros	<b>Tubos Reunidos</b>		<b>Grupo Condesa</b>
Valor de Empresa	1.179		668
Ajuste al VE	205	% Participación	188
Valor Patrimonial	974	33%	480
EBITDA 08 (E)	153		90
VE / EBITDA	7,7		7,4

## Sentido Estratégico de la operación

### o Profundizar en un **mercado en expansión**:



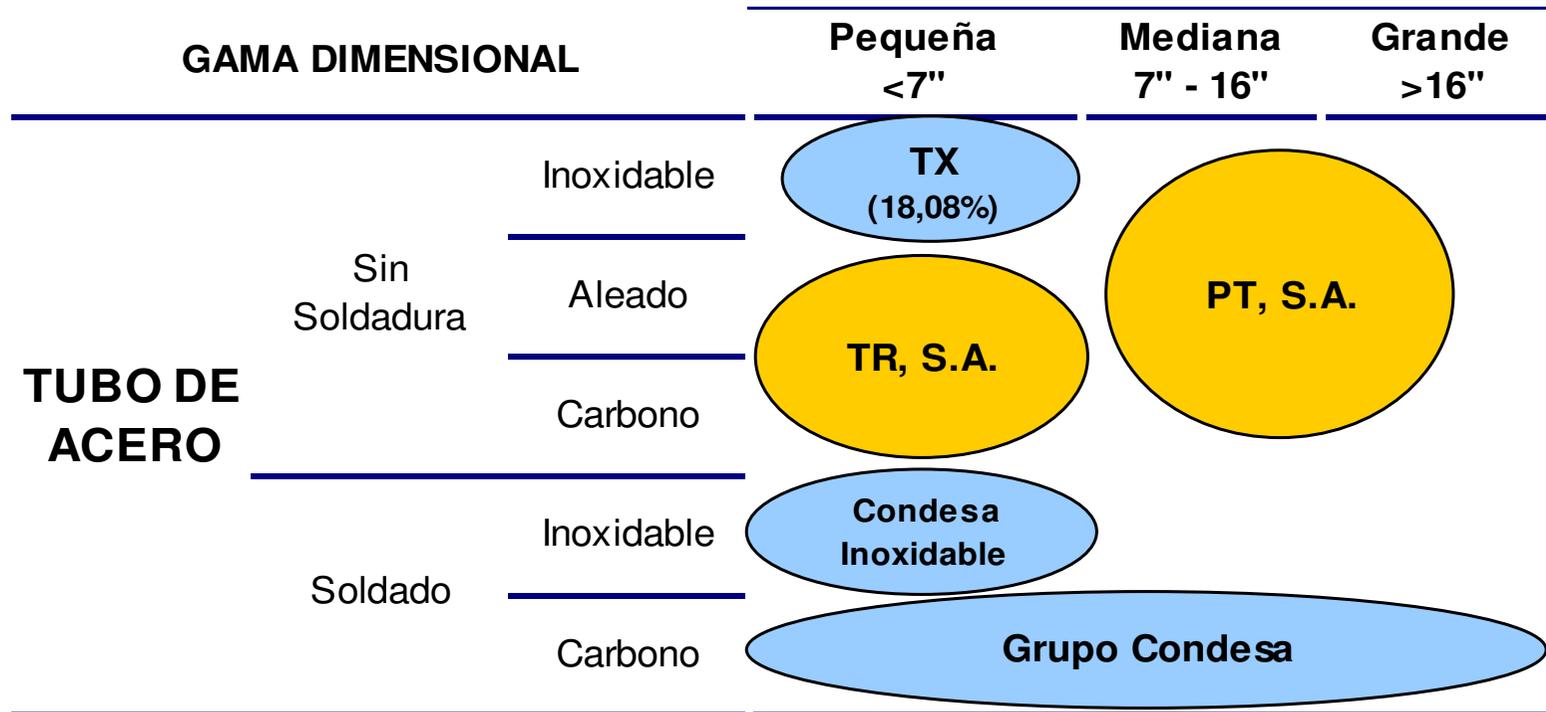
• Países emergentes y sectores básicos favorecen la demanda de acero y derivados (tubería).

Fuente: Steel Tube Manufacturers' Association y elaboración propia

- Mediante la **optimización del negocio de distribución** en España y la utilización de la red exterior de ventas por todas las compañías del Grupo.
- Con el objetivo **de incrementar la cuota de mercado de tubo soldado** en Europa del 11% al 13%, lo que supone alcanzar unas ventas de 1.350.000 tons. en 2012.

# Sentido Estratégico de la operación

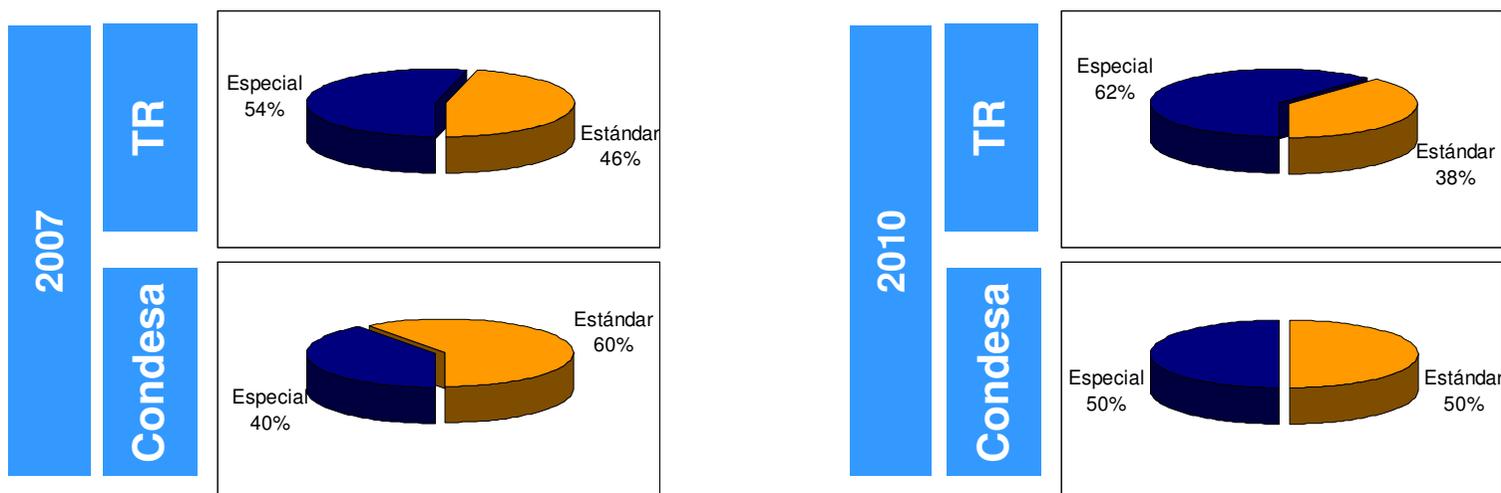
- Posicionarnos como **fabricante global** de tubos de acero:



- Con una mayor dimensión empresarial y
- Gama completa de productos

## Sentido Estratégico de la Operación

- Con una estrategia común de **especialización** en cada una de las ramas de negocio de tubería.



- Reducción y diversificación de los **riesgos del negocio** (incremento en nuevos mercados y sectores con ciclos económicos diferentes)

## Sentido Estratégico de la Operación

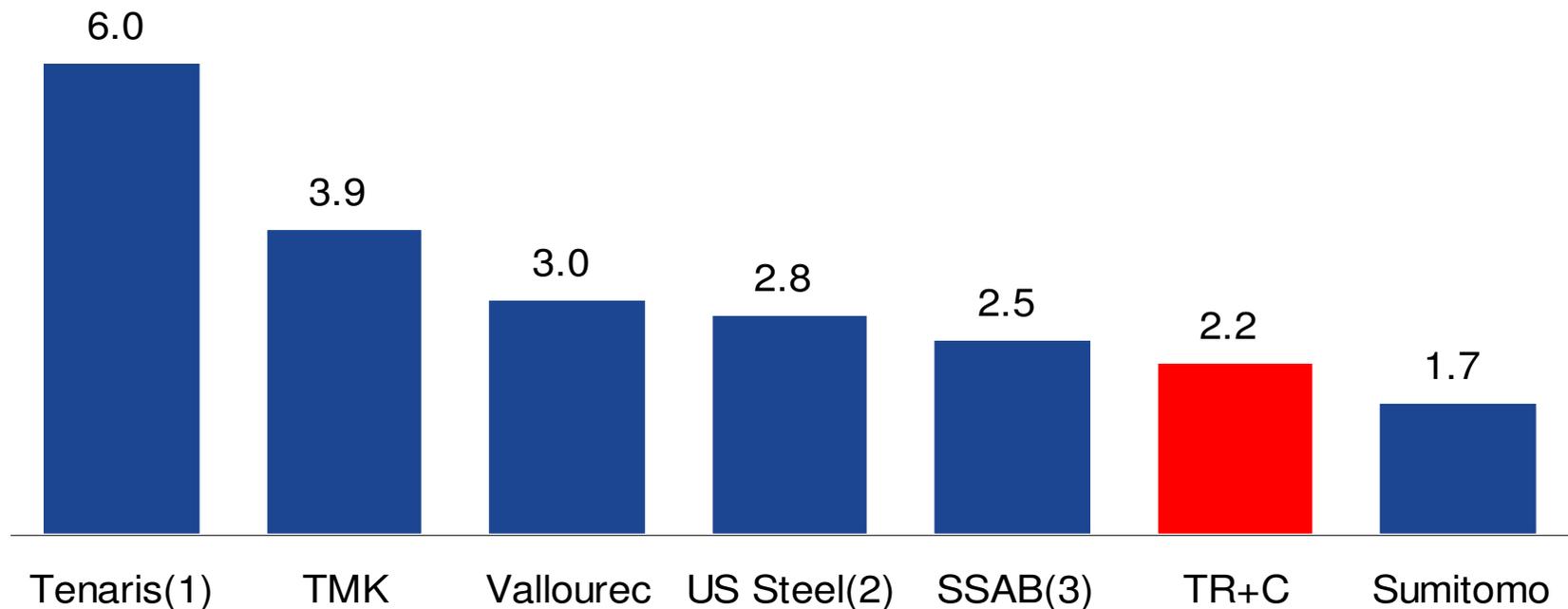
- En línea con operaciones de **fusiones y adquisiciones** similares llevadas a cabo en el sector de tubos de acero, buscando **ventajas competitivas** en cuanto a fortaleza financiera, poder de negociación con clientes y proveedores, oportunidades de acceso a materias primas y tecnología, etc.
- En una **economía global y abierta**, con elevada competencia internacional, la **dimensión** es un **importante factor diferenciador** en el mercado, y constituye una importante ventaja tanto en la relación con el cliente (venta), como en la relación con el proveedor (compra).
- Una mayor dimensión proporciona más **oportunidades** y menor riesgo para participar en **nuevos proyectos** en el sector del tubo:
  - Por la mayor visibilidad del Grupo en el mercado mundial
  - Por el mayor potencial de los recursos financieros y humanos disponibles en el Grupo

## Sentido Estratégico de la Operación

- La histórica **relación entre el Grupo Condesa y Arcelor Mittal** constituye una oportunidad estratégica para las futuras actuaciones del Grupo en el mercado mundial del tubo de acero.
- Los accionistas de referencia de TUBOS REUNIDOS han impulsado esta operación de integración empresarial porque **apuestan por este Proyecto Industrial.**
- La incorporación de los **nuevos accionistas de Condesa**, con su trayectoria empresarial, **refuerzan empresarialmente** a la nueva Compañía.

# Sentido Estratégico de la Operación

**Capacidad instalada en 2006 en millones de Tons. de tubo soldado y sin soldadura**



**Se crea el mayor fabricante de tubos de acero de España, el segundo de Europa y uno de los primeros del mundo.**

Fuente: Registros de las Compañía, Informe de analistas  
 (1) Incluyendo el impacto de la compra de Maverick  
 (2) Incluyendo el impacto de la compra de Lone Stars Technologies  
 (3) Capacidad de producción de tubo de IPSCO y NS Group

1. Hay una **continuidad en la gestión** de los respectivos negocios desde el mismo momento de la integración, sin producirse interferencias.
2. Con **organizaciones próximas** en mentalidad y geografía.
3. Un análisis preliminar permite estimar una **reducción progresiva del coste combinado** del orden de 9 millones de euros anuales a través de las siguientes actuaciones:

	Ahorros anuales
o Optimización Red Comercial	30%
o Economías de escala en consumos (energía, gas, seguros, etc.)	20%
o Mejores prácticas en aprovisionamientos	40%
o Ahorro costes servicios generales, estructura y financieros	10%
<b>Objetivo sinergias al 100%</b>	<b>9 MM€/año</b>

4. Para obtenerlas a lo largo del período 2008-2010.

## Múltiplos de la operación

Millones de euros	<b>Tubos Reunidos 2008 (E)</b>	<b>Condesa 2008 (E)</b>	<b>Combinado 2008 (E)</b>
Ventas	683	1.082	1.765
EBITDA	153	90	243
Resultado Neto	85	52	137
Nº acciones (miles)	174.680		260.717
BPA	0,487		0,525
			8%
Deuda / EBITDA	1,0	3,2	1,8

(1) Sinergias no contempladas en Combinado

1. Esta operación supone una **mejora**, desde el primer año, **del beneficio por acción** para el accionista; estimada en el entorno del 8% en el 2008:
  - Por la suma de los resultados actuales de ambos Grupos y su potencial de crecimiento.
  - Sin considerar ahorros y sinergias esperados.
2. El nivel actual de reparto de beneficios permitirá mantener una **atractiva política de dividendos**.
3. La evolución creciente de los resultados, la política de dividendos, junto con el reconocimiento del mercado a este proyecto industrial, supondrá una **importante generación de valor para el accionista**.
4. Plan para el **incremento de la liquidez** de la compañía.

