

# ***EL GRUPO TUBACEX***





## **1. EL GRUPO TUBACEX**

- 1.1 EVOLUCION HISTORICA**
- 1.2 MAGNITUDES MAS SIGNIFICATIVAS**
- 1.3 GRUPO MULTINACIONAL**
- 1.4 NUESTRO ACTUAL MODELO DE GESTION**
- 1.5 ASPECTOS MAS RELEVANTES**

## **2. MERCADOS Y SECTORES**

- 2.1 PRODUCCION Y CONSUMO MUNDIAL**
- 2.2 DISTRIBUCION DE LAS VENTAS DEL GRUPO TUBACEX**
- 2.3 NUESTRA CUOTA DE MERCADO**
- 2.4 ASPECTOS SIGNIFICATIVOS**

## **3. INFORMACION ECONOMICO - FINANCIERA Y BURSATIL**

- 3.1 PRINCIPALES MAGNITUDES**
- 3.2 ASPECTOS SIGNIFICATIVOS**
- 3.3 INFORMACION BURSATIL**



# ***1. EL GRUPO TUBACEX***



# **1.1. EVOLUCION HISTORICA**

**1963: Constitución de la Compañía**

**1965: Comienzo de la Producción de Tubos Sin Soldadura en Acero al Carbono y Aleados**

**1970: Entrada en Bolsa**

**1975: Apertura de Oficinas en el Extranjero**

**1988: Primera Producción de Tubos Sin Soldadura en Acero Inoxidable**

**1992-93: Reestructuración del Grupo: Management, Estrategia, Procesos, Productos y Mercados**

**1995: Adquisición en USA del 100% de Salem Tube**

**1999: Expansión Internacional: Adquisición de SBER (Austria) y de ALTX (USA)**

**2002: Maximización de la Rentabilidad y Competitividad con la Estructura Actual**



## 1.2. MAGNITUDES MAS SIGNIFICATIVAS

|       | Miles de Euros |          |           |                |                 |
|-------|----------------|----------|-----------|----------------|-----------------|
|       | Ventas         | Bº Neto  | Cash-Flow | Fondos Propios | Activos Totales |
| 1992  | 70.733         | - 53.099 | - 46.086  | 33.158         | 172.725         |
| 1993  | 62.782         | - 41.536 | - 33.573  | 4.327          | 161.185         |
| 1994  | 99.167         | - 7.597  | - 114     | 66.664         | 167.496         |
| 1995  | 156.678        | 9.754    | 17.375    | 76.383         | 181.704         |
| 1996  | 154.268        | 18.764   | 26.162    | 106.650        | 169.978         |
| 1997  | 155.957        | 21.144   | 28.584    | 124.235        | 198.340         |
| 1998  | 162.556        | 21.685   | 30.501    | 138.954        | 219.592         |
| 1999  | 159.988        | 15.824   | 26.539    | 148.344        | 297.316         |
| 2000  | 262.032        | 15.283   | 30.831    | 158.636        | 344.488         |
| 2001  | 286.670        | 15.505   | 30.551    | 168.080        | 335.111         |
| F2002 | 300.000        | 17.000   | 33.000    | 180.000        | 350.000         |

### PRINCIPALES HITOS INTERNOS

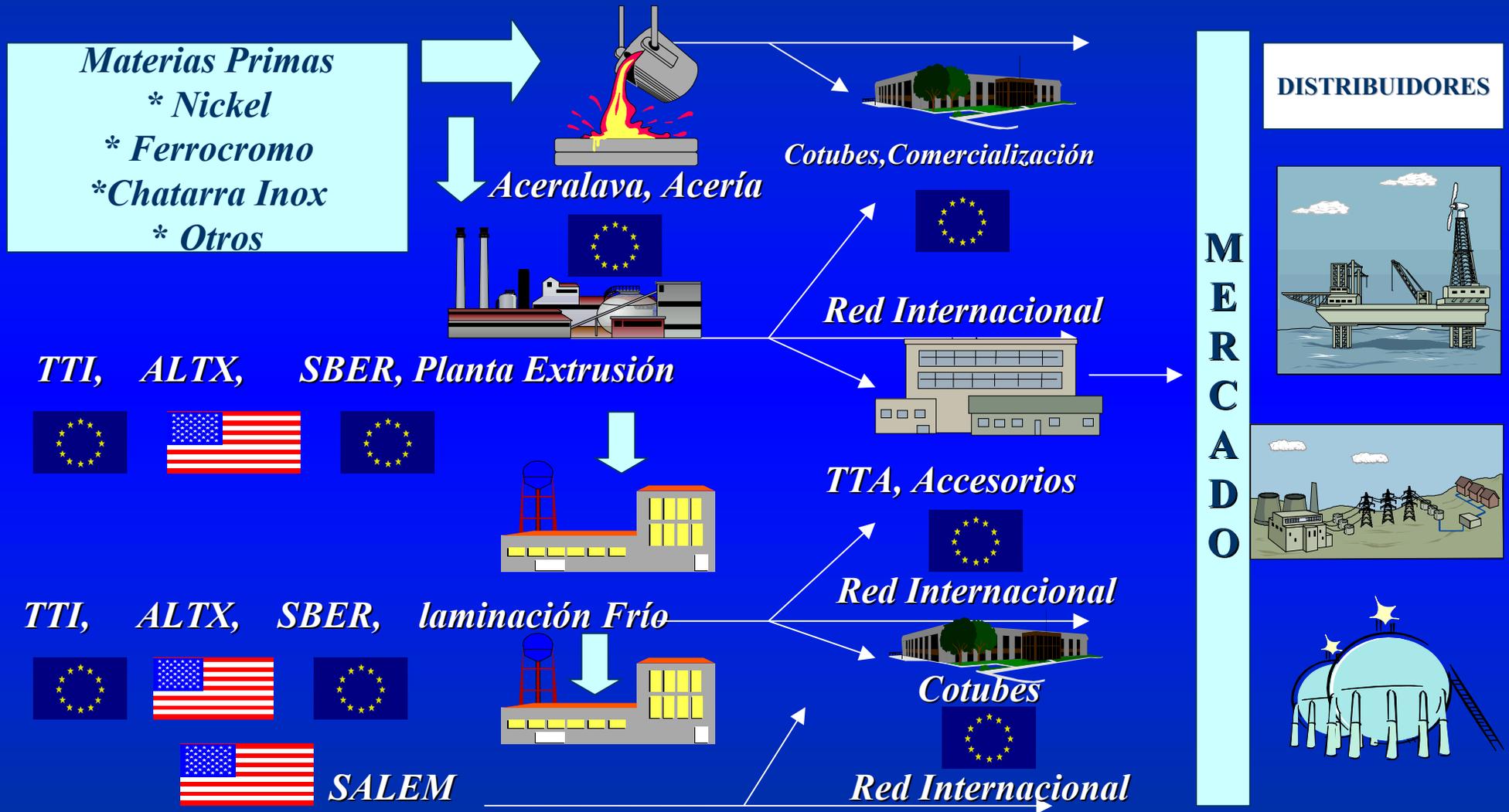
- En el 95 se inicia la senda de la rentabilidad, producto de la reestructuración del Grupo.
- En el 99 se alcanza la dimensión actual tras las adquisiciones de SBER y ALTX (Plan 2003).
- Actualmente el Grupo Tubacex se encuentra centrado en maximizar la rentabilidad con su nueva estructura.

### CONDICIONANTES EXTERNOS

- Años 96, 97 y 98: Parte alta del ciclo.
- Años 99, 00 y 01: Parte baja del ciclo
- Año 02: Cambio de tendencia. Recuperación de precios en Europa.



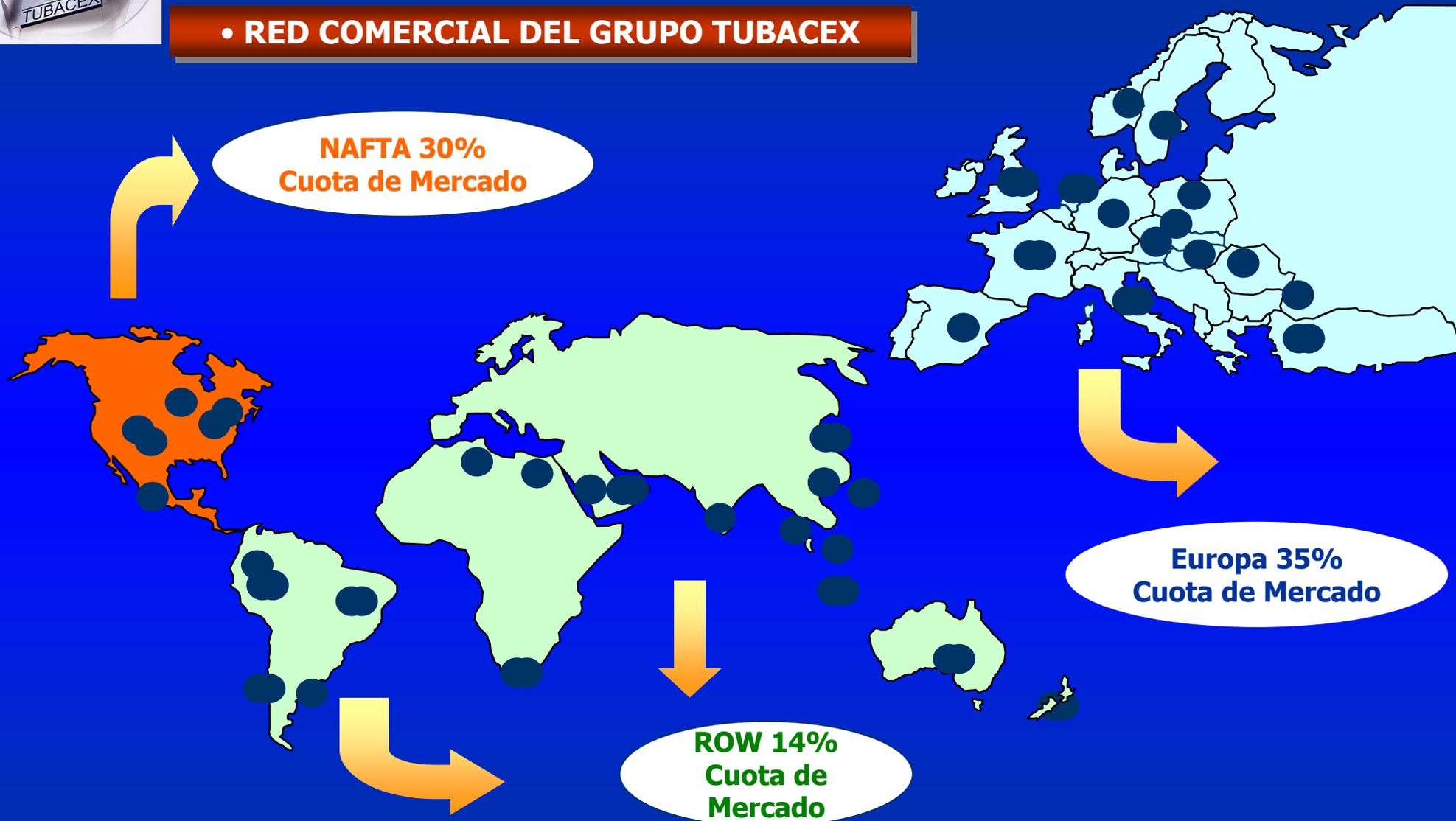
# 1.3. GRUPO MULTINACIONAL VERTICALMENTE INTEGRADO (1/2)





### 1.3. GRUPO MULTINACIONAL CON PRESENCIA EN TODO EL MUNDO (2/2)

#### • RED COMERCIAL DEL GRUPO TUBACEX



Nuestra cuota de mercado mundial en el 2002 se sitúa en el 22%



# - ACERALAVA-

## REDUCCION DE COSTES POR EL DESARROLLO DE SINERGIAS

### Productos

#### BARRAS DE ACERO

- ✓ Palanquillas: 3"-18" (80mm-450mm)
- ✓ Barras Redondas: 5.5"-18" (130mm-450mm)

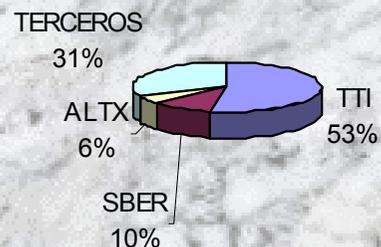


### Incremento de las ventas por integración con TTI, SBER y ALTX

#### VENTAS EN TONS

- ✓ 2000: 47.000 Tn
- ✓ 2001: 57.800 Tn
- ✓ F2002: 62.000 Tn

### Orientación de las ventas





**- TTI-**

## **LA BASE DE NUESTRO "CORE BUSINESS"**

**TUBOS SIN SOLDADURA EN ACERO INOXIDABLE**

- ✓ ACABADO EN CALIENTE: 3"-8"NPS (88.90-219.08mm OD)
- ✓ LAMINADO EN FRIO: 1/2"-3"NPS (21.34-88.9mm OD)
- ✓ TUBO MECANICO: 50-250 mm OD



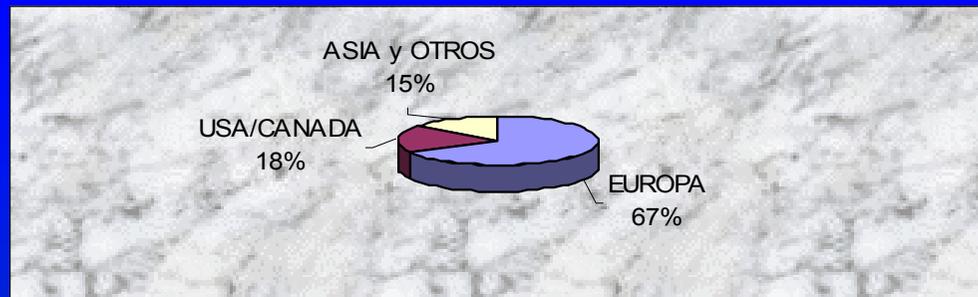
**Productos**

**Liderazgo mundial en costes de producción**

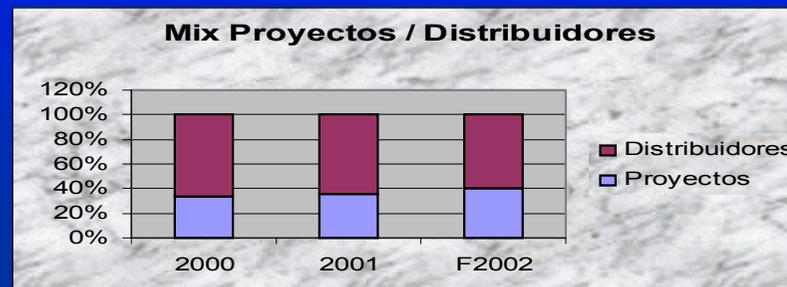
**Posicionamiento en el mercado de proyectos: Flexibilidad y servicio**

**Clara apuesta por la maximización de la rentabilidad y competitividad**

**Orientación de las ventas**



**Cliente final**





**- SBER -**

## **ESPECIALIZACION EN LAS GAMAS DE MAYOR VALOR AÑADIDO**

### **Productos**

#### **SEAMLESS STAINLESS STEEL TUBES & PIPES**

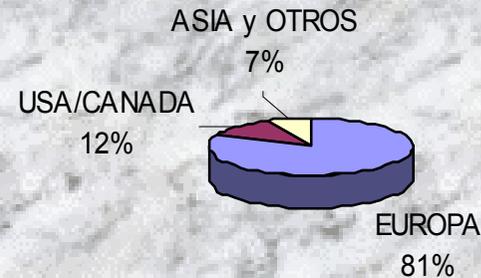
- ✓ ACABADO EN CALIENTE: 2.0"-8" NPS (60.32-219.08mm OD)
- ✓ LAMINADO EN FRIO: 1/8"-8" NPS (6.0-219.08mm OD)
- ✓ TUBO MECANICO: 56-250 mm OD



**Mix de producto complementario al de TTI**

**Entre el 20 y 30% de sus ventas orientadas al tubo de instrumentación (<25 mm)  
Producto de gran valor añadido**

### **Orientación de las ventas**





**- ALTX-**

## **APUESTA ESTRATEGICA POR EL MERCADO AMERICANO**

### **Productos**

#### **SEAMLESS STAINLESS STEEL TUBES & PIPES**

- ✓ **ACABADO EN CALIENTE: 3/4"-4"OD (45-140mmOD)**
- ✓ **LAMINADO EN FRIO: 3/4"-4.5"OD (19-101.6mmOD)**
- ✓ **ANGULOS Y PERFILES**



**La cuota de mercado del Grupo Tubacex oscila entre el 30 y el 40% en USA y Canadá**

**Proceso de Start-Up prolongado en el tiempo debido a:**

- ✓ **La puesta en marcha del Plan de Inversiones y la consolidación de la eficiencia en producción.**
- ✓ **La situación de la demanda interna USA.**
- ✓ **La consolidación del equipo directivo.**

**Se espera una evolución positiva de cara al segundo semestre del año.**

**Break-Even esperado en el último tramo del año 2002 con entrada en rentabilidad en el 2003.**

**La apuesta estratégica :**

- ✓ **Escasa producción nacional vs. importante consumo nacional**
- ✓ **Reactivación de la economía americana**
- ✓ **Plan energético USA**
- ✓ **Política Anti-dumping contra Corea y Japón**



## **1.4. NUESTRO ACTUAL MODELO DE GESTION**

**Rentabilidad estructural en todas las unidades de negocio**

**Competitividad en nuestro proceso productivo**

**Valor añadido y liderazgo en servicio**

**Integración y desarrollo de sinergias entre unidades**

**Racionalización y ahorro en costes de estructura**

**Solidez financiera y patrimonial**

**Gestión de la calidad total y política medioambiental**



**CREACION DE VALOR Y RETRIBUCION AL  
ACCIONISTA CONSISTENTE EN EL  
TIEMPO**



## **1.5. ASPECTOS MAS RELEVANTES**

**Cartera de pedidos de TTI y SBER hasta Octubre y Noviembre con una sólida base de “Top Clients”**

**Posición de liderazgo en:**

- ✓ la venta al Distribuidor Independiente
- ✓ flexibilidad y servicio en la venta a proyectos
- ✓ los mercados de mayor valor añadido: Europa y NAFTA
- ✓ estructura de costes muy competitiva

**Calidad contrastada en todos los productos y procesos del Grupo:**

- ✓ ISO 9000 en todas las empresas del Grupo.
- ✓ ISO 14000 en TTI (caliente y frío) y en proceso en Acerálava

**Estructuras corporativas para la coordinación de la producción y comercialización de productos**

**Plantas totalmente modernizadas. Instalaciones productivas “State of the Art”**



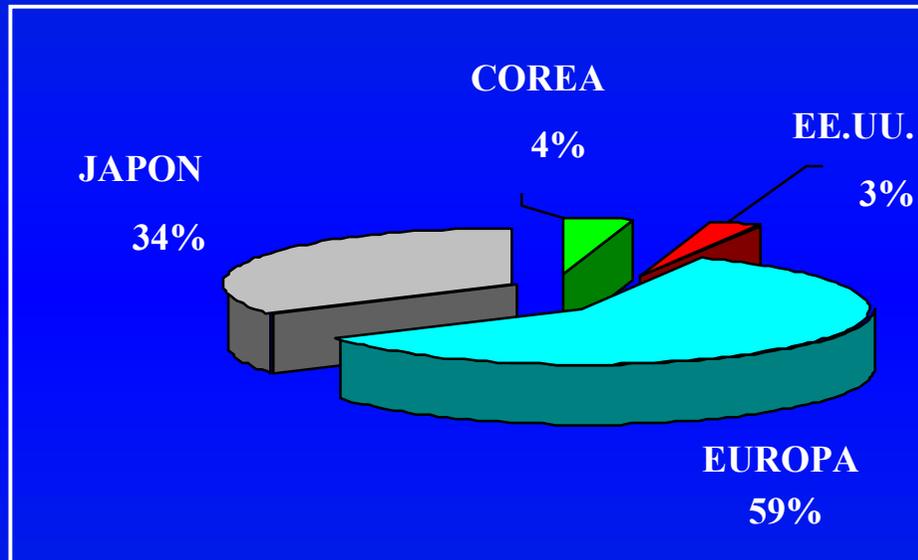
## ***2. MERCADOS Y SECTORES***



## 2.1. PRODUCCION Y CONSUMO MUNDIAL

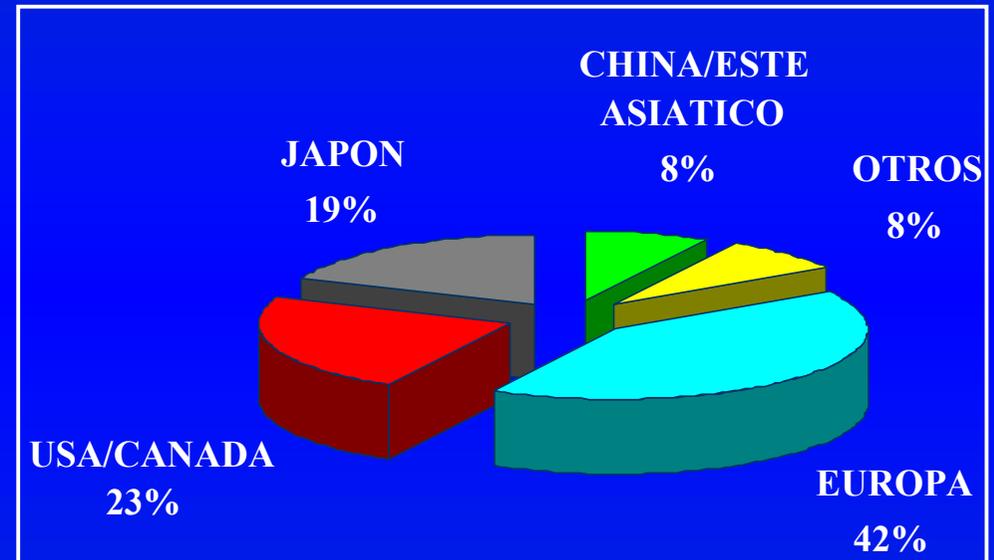
### PRODUCCION MUNDIAL 2001

(en % de Tons.)



### CONSUMO MUNDIAL 2001

(en % de Tons.)

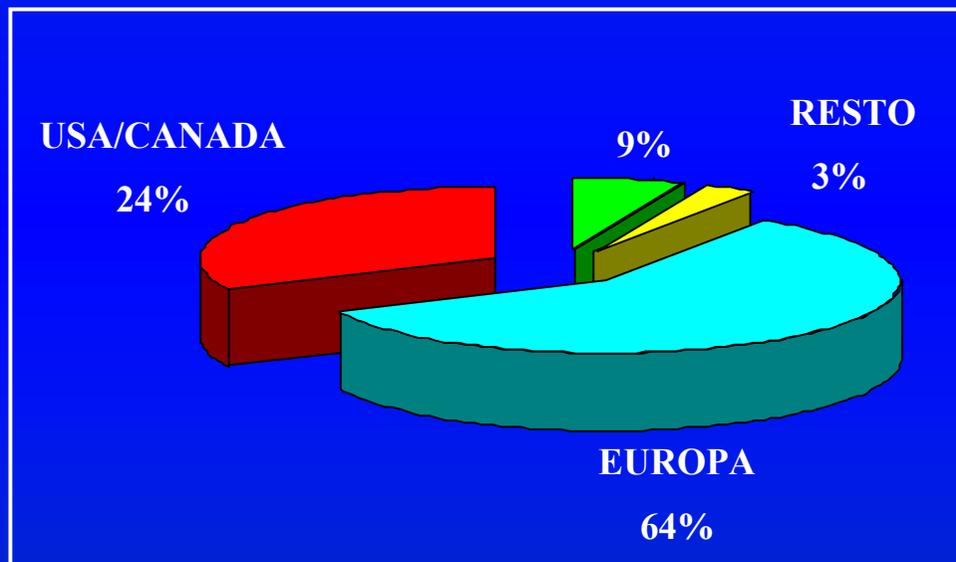


190.000 Tons

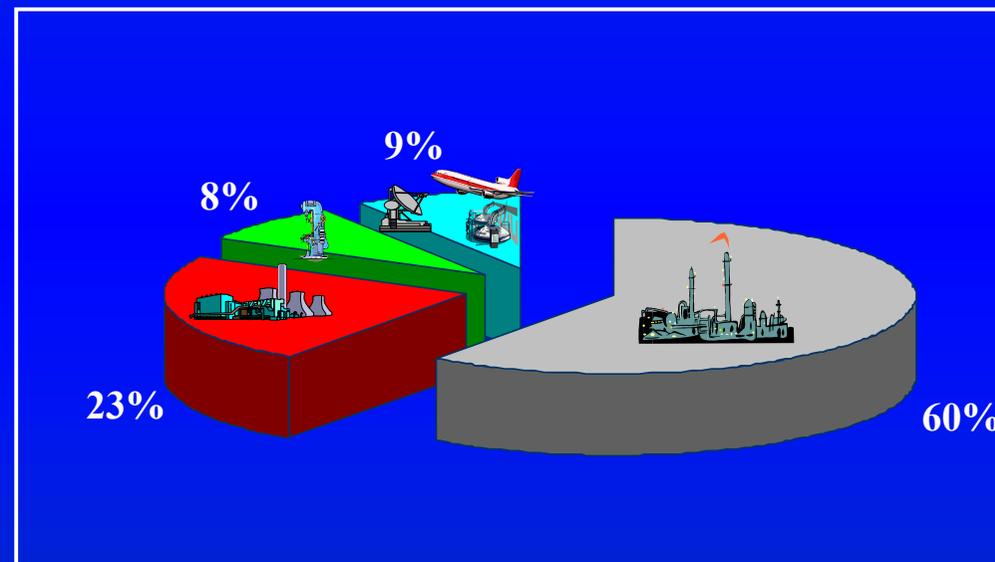


## 2.2. DISTRIBUCION DE NUESTRAS VENTAS

### AREA GEOGRAFICA



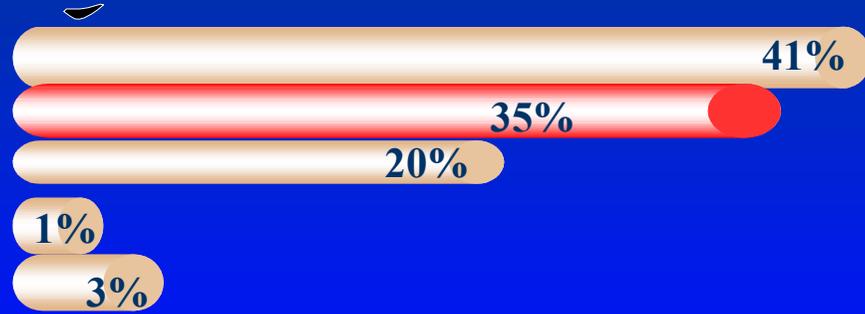
### SECTORES DE ACTIVIDAD





## 2.3. NUESTRA CUOTA DE MERCADO

E  
U  
R  
O  
P  
A



M  
U  
N  
D  
O





## **2.4. ASPECTOS SIGNIFICATIVOS**

**Subida de precios consolidada en Europa**

**Crecimiento anual continuo (5-6%) favorecido por el efecto sustitución frente a otros materiales**

**Fuertes barreras de entrada**

**Menor ciclicidad que otros productos siderúrgicos. La rentabilidad (EBIT/Ventas) oscila entre un 15% (ciclo alto) y un 6% (ciclo bajo)**

**Entorno cambiante, que en el 2001 se ha reflejado en:**

- ✓ **amenaza recesión / desaceleración que ha incidido en la demanda en el mercado USA**
- ✓ **volatilidad en los precios de las materias primas fundamentales (Nickel-Chatarra)**
- ✓ **inestabilidad en mercados de divisas y petróleo**
- ✓ **impacto directo ante la reactivación del Mercado de Proyectos: Plan Energético USA**

**Todos los productos del Grupo Tubacex (tubos y redondo) se encuentran excluidos de los aranceles a la importación USA (Cláusula 201)**



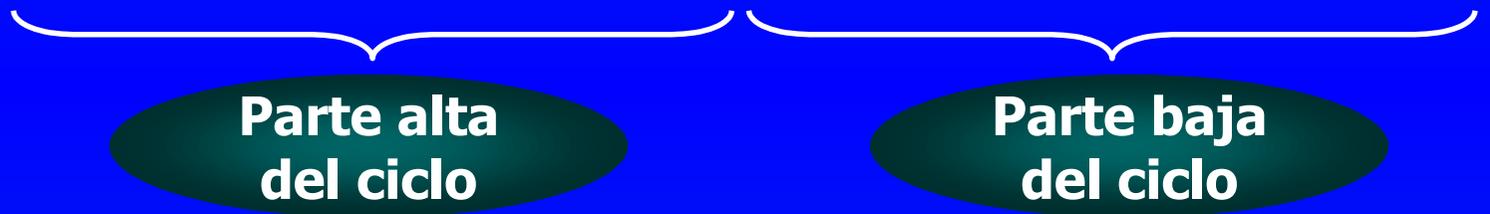
# **3. INFORMACIÓN ECONOMICO - FINANCIERA Y BURSATIL**



# 3.1. PRINCIPALES MAGNITUDES

**El objetivo corporativo para el 2002 propone niveles de EBIT/Ventas del 8% y ROE del 10%**

| Millones de Euros | 1.995 |        | 1.996 |        | 1.997 |        | 1.998 |        | 1.999 |        | 2.000 |        | 2.001 |        |
|-------------------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|
| VENTAS            | 157   | 100,0% | 154   | 100,0% | 156   | 100,0% | 163   | 100,0% | 160   | 100,0% | 262   | 100,0% | 287   | 100,0% |
| EBITDA            | 26    | 16,6%  | 32    | 20,7%  | 31    | 19,8%  | 33    | 20,6%  | 21    | 13,2%  | 35    | 13,3%  | 31    | 10,7%  |
| EBIT              | 18    | 11,8%  | 25    | 15,9%  | 23    | 15,0%  | 25    | 15,1%  | 10    | 6,5%   | 19    | 7,4%   | 16    | 5,5%   |
| BENEFICIO NETO    | 10    | 6,2%   | 19    | 12,2%  | 21    | 13,6%  | 22    | 13,3%  | 16    | 9,9%   | 15    | 5,8%   | 16    | 5,4%   |
| CASH-FLOW         | 17    | 11,1%  | 26    | 17,0%  | 29    | 18,3%  | 31    | 18,8%  | 27    | 16,6%  | 31    | 11,8%  | 31    | 10,7%  |



**La pérdida de rentabilidad de la parte baja del ciclo se maximizó en el ejercicio 2001**

**Durante el 2002 se está en proceso de mejora de la rentabilidad con las siguientes figuras:**

**Objetivo: invertir la tendencia de los años 99, 00 y 01 e iniciar la tendencia positiva**



|                | mar-02 | FORECAST 2002 |
|----------------|--------|---------------|
| VENTAS         | 100,0% | 100,0%        |
| EBITDA         |        |               |
| EBIT           | 6,9%   | 8,0%          |
| BENEFICIO NETO | 5,1%   | 5,7%          |
| CASH-FLOW      |        |               |



## 3.2. ASPECTOS SIGNIFICATIVOS

### Sólida estructura financiera:

✓ Deuda Neta / FFPP

•2000: 64%  
•2001: 53%

✓ FFPP / Total Pasivo

•2000: 46%  
•2001: 50%

Reducción en 2001 del 15,7% del endeudamiento financiero

Generación de cash-flow (30 Mill. euros) constante y creciente en los momentos de ciclo alto

Crecimiento del BPA en el año 2001 en un 3,5%

Política de inversiones rigurosa y basada en el Pay-Back: 2001 17 MM Euros, F2002 11 MM Euros y F2003 6 MM Euros

Sólida política de remuneración al accionista (Pay-out entre el 30 y 40% del resultado del ejercicio):

- ✓ 2001: Dividendo de 0,03 euros por acción y amortización del 2% del capital.
- ✓ 2002: Dividendo de 0,042 euros por acción.

Incremento  
del  
dividendo  
del 40%



### 3.3. INFORMACIÓN BURSÁTIL (1/2)

|                             | 1997    | 1998    | 1999    | 2000    | 2001    | F2002   |
|-----------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Nº Acciones (Miles)         | 135.674 | 135.693 | 135.693 | 135.693 | 132.978 | 132.978 |
| Cotización (Euros/Acción)   | 2,40    | 1,77    | 1,90    | 1,10    | 1,24    | 1,70    |
| Capitalización (Mill/Euros) | 325,6   | 240,2   | 257,8   | 149,3   | 164,9   | 226,1   |
| Fondos Propios (Mill Euros) | 124,2   | 139,0   | 148,3   | 158,6   | 168,1   | 180,0   |

**Amortización de acciones propias**

**LA SITUACIÓN PATRIMONIAL Y EL POTENCIAL DE CRECIMIENTO EN RENTABILIDAD DEL GRUPO NO SE CORRESPONDE CON SU VALORACIÓN EN BOLSA INFERIOR A LA SITUACION PREVIA A LAS ADQUISICIONES Y REFLEJO DE UN CICLO BAJO EN RESULTADOS**



### 3.3. INFORMACIÓN BURSÁTIL (2/2)



✓ Revalorización superior al 35% desde comienzo del ejercicio 2002.

✓ Gran potencial de crecimiento dado que se cotiza por debajo del nivel del 99 (fecha de adquisición de la dimensión actual).



- **BOLETÍN TRIMESTRAL DE INFORMACIÓN A LOS ACCIONISTAS**
- **OFICINA DEL ACCIONISTA:**
  - **Teléfono: + 34 94 671 93 00**
  - **Dirección: TRES CRUCES 8, LLODIO 01400, ALAVA, ESPAÑA**
- **RELACIONES CON INVERSORES**  
**D. GERMAN QUIJANO**
- **INFORMACIÓN EN INTERNET:**
  - **<http://www.tubacex.com>**

# *EL GRUPO TUBACEX*

