

TUBACEX

Presentación corporativa



Guillermo Ruiz – Longarte
Director General

Madrid, 2 Febrero 2012

Table of contents



Introducción

Estrategia

Situación operativa

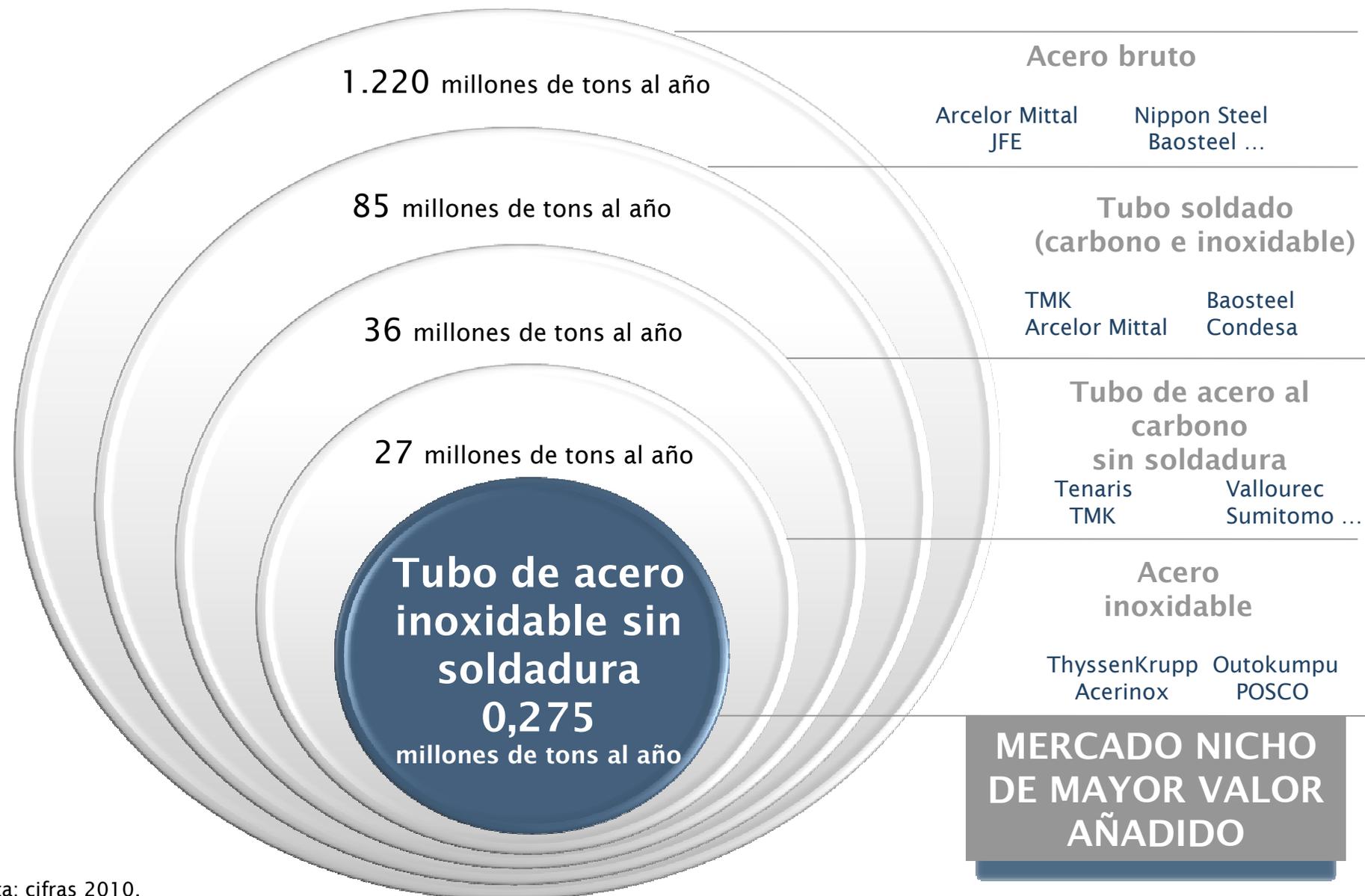
Anexos



Introducción



El sector de tubo de acero inoxidable sin soldadura



Nota: cifras 2010.

Principales características del sector (I)



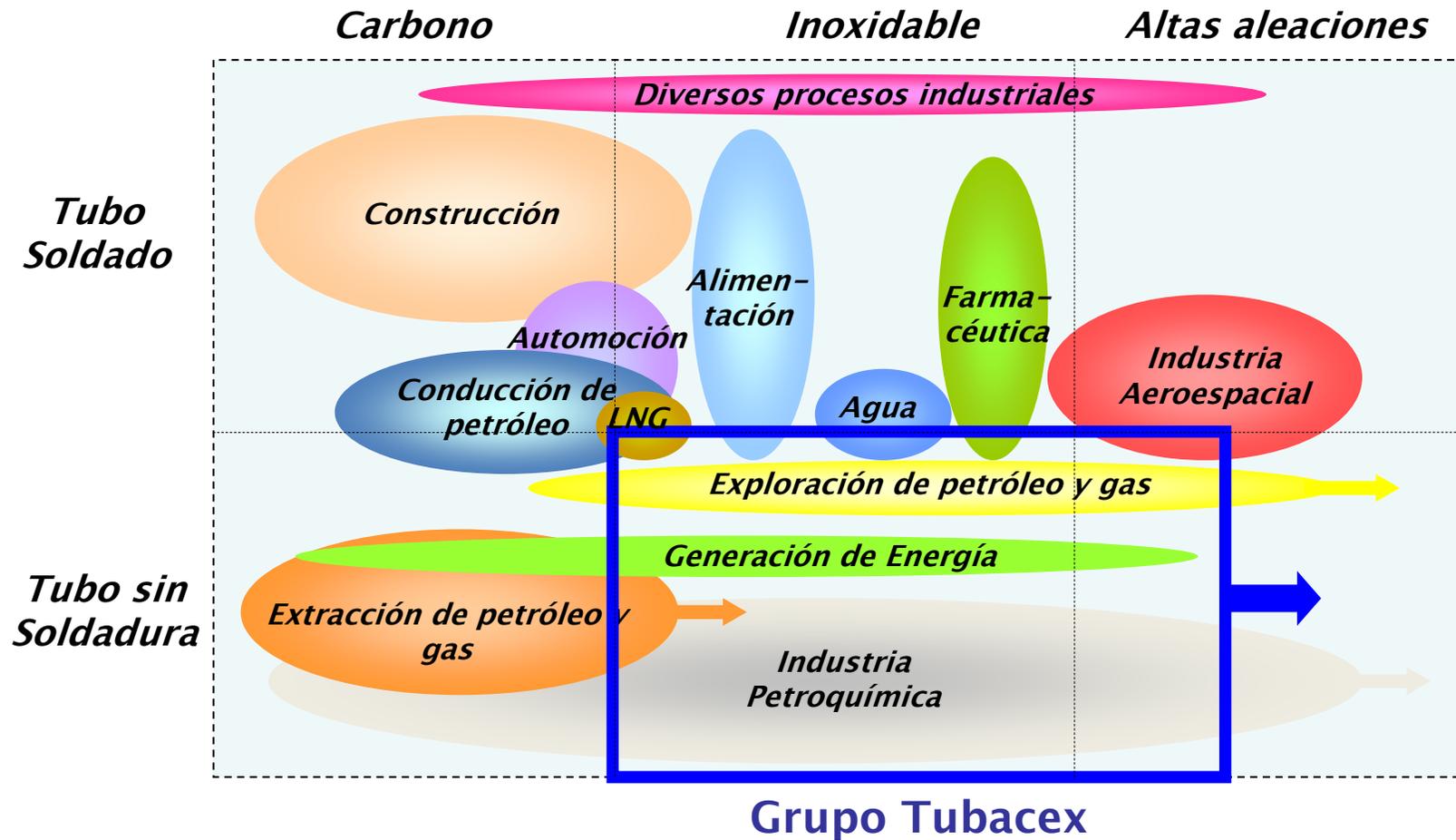
Fuerte crecimiento

- Crecimiento medio de la demanda: **6-12%** en el periodo 2004-2008.
- El acero inoxidable tiene una **vida mucho más larga** que otros materiales y no necesita **mantenimiento**.
- **Efecto sustitutivo** importante cuando los precios del acero inoxidable bajan.
- El crecimiento global exige productos más **seguros** y **limpios** como el acero inoxidable.
- El acero inoxidable es **100% reciclable**.
- Es un producto que **viaja bien**.

Principales características del sector (II)



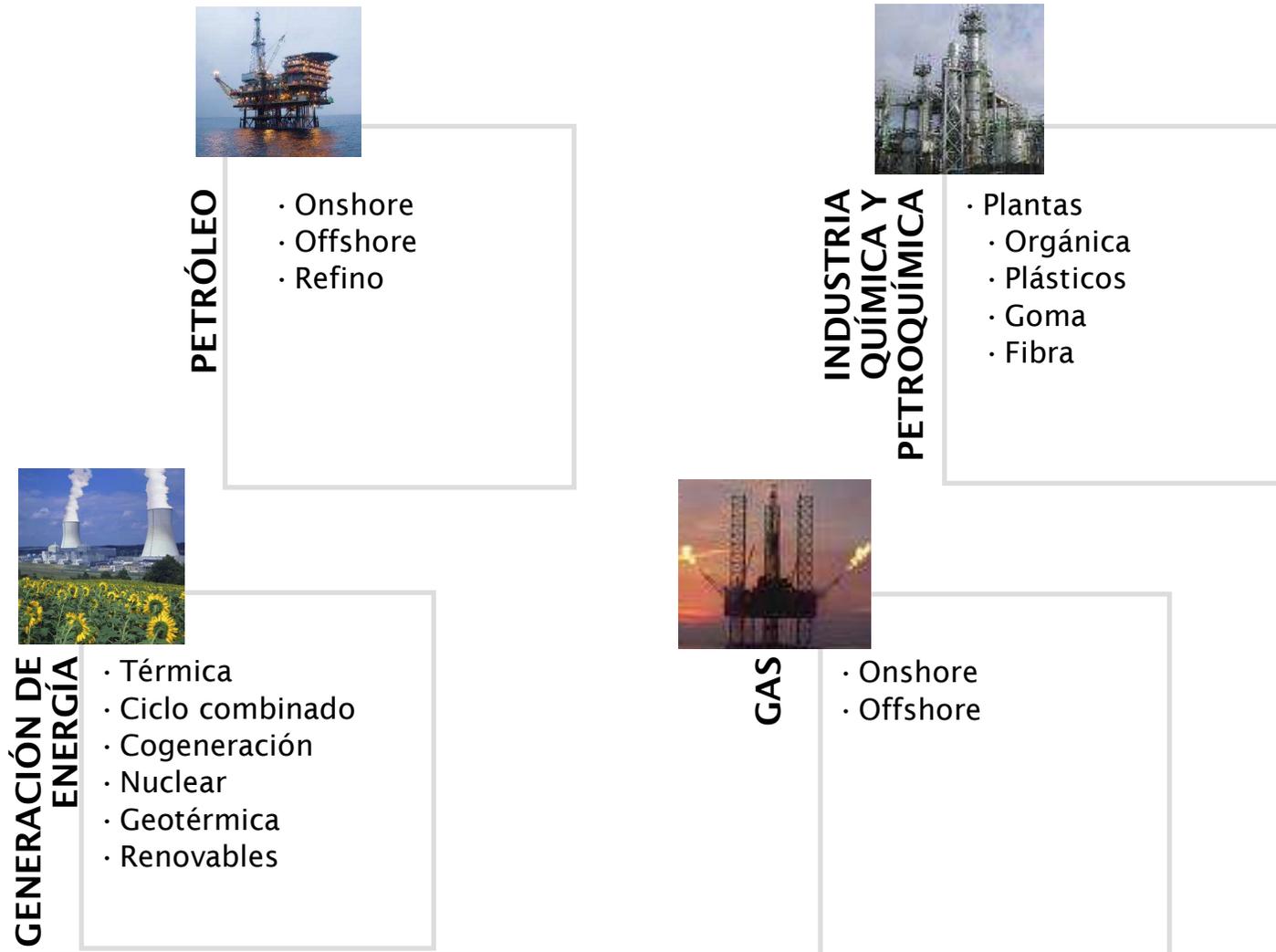
Conectado a los sectores de oil, gas y energía...



Principales características del sector (III)



...en los que Tubacex vende el 90% del producto...



...con un 20% de cuota de mercado en su gama.

Principales características del sector (IV)



Nuevos competidores

- Producto “commodity” y no certificado.
- Cuota de mercado no significativa.
- Curva de aprendizaje.

Competidores tradicionales

- Especialización en productos de mayor valor añadido.



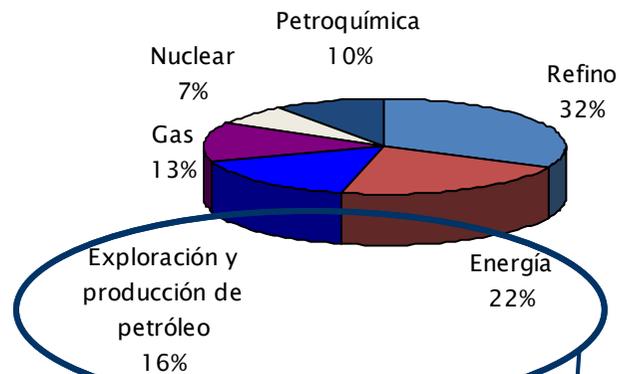
Mercado global

- Permite sinergias entre las distintas áreas geográficas.

Desglose de ingresos

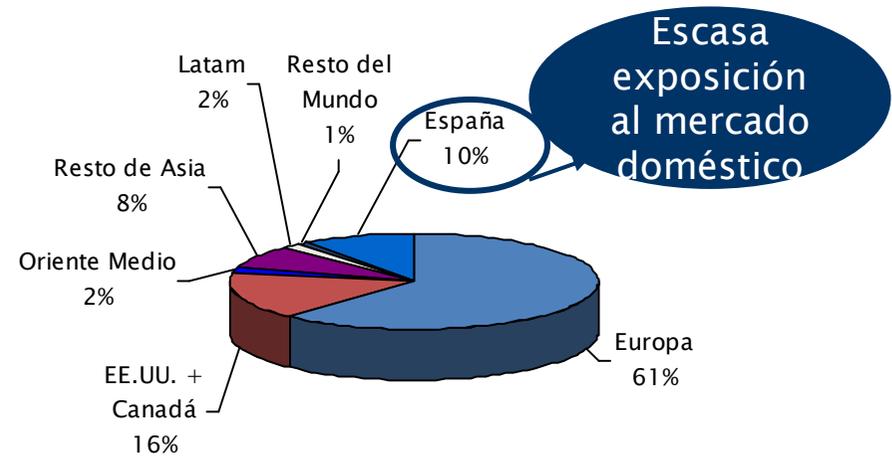


Desglose de ingresos 2010 por sector⁽¹⁾

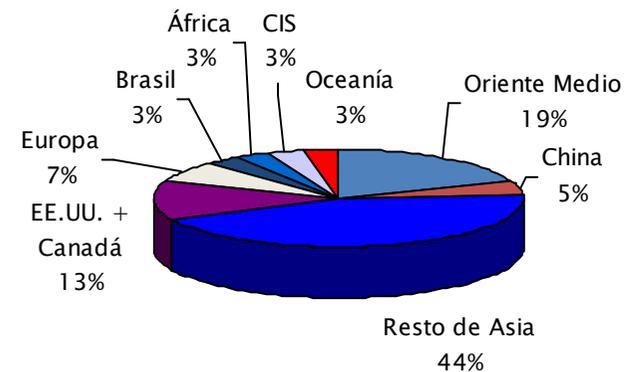


En el primer año de desarrollo comercial de la alianza con V&M, el peso de E&P + PowerGen ha pasado del 17% al 38%

Desglose de ingresos 1S11 por área geográfica



Desglose de ingresos 9M11 por destino final del tubo⁽²⁾



(1) Entrada de pedidos 2010 de la actividad de proyectos.
 (2) Entrada de pedidos 9M11 de la actividad de proyectos.

Estructura del Grupo



Materias primas:

- 🌀 Níquel
- 🌀 Chatarra inoxidable
- 🌀 Molibdeno
- 🌀 Ferrocromo
- 🌀 Otros



Redondo y palanquilla



Extrusión en caliente



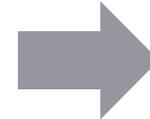
Tubo



Laminación y estirado en frío



Tubo



MERCADO FINAL



Oficinas comerciales

🇪🇸 **TTA**
Fittings

🇪🇸 **COTUBES**
Master distributor

🇫🇷 🇺🇸
🇮🇹 🇨🇳 🇮🇩
Stocks del Grupo

Historia



1963

Creación de la compañía en Llodio (España)

1975

- Establecimiento de una red comercial internacional
- Creación de la acería: ACERÁLAVA

1992

TUBACEX, S.A. = holding
T.T.I., S.A.= filial productora

1999

Adquisición de Schoeller Bleckmann Edelstahlrohr GmbH y de ALTX Inc

2008

Nuevo Plan Estratégico 2008-2012



1965

Comienzo de la producción

1988

- Producción de los primeros grados de acero inoxidable
- Decisión de reducir la producción de acero al carbono y aleados

1995

Adquisición del 100% de SALEM TUBE en Estados Unidos (se tenía un 60% desde 1989)

2004

Plan Estratégico 2004-2010

2009

Alianza estratégica con Vallourec & Mannesmann



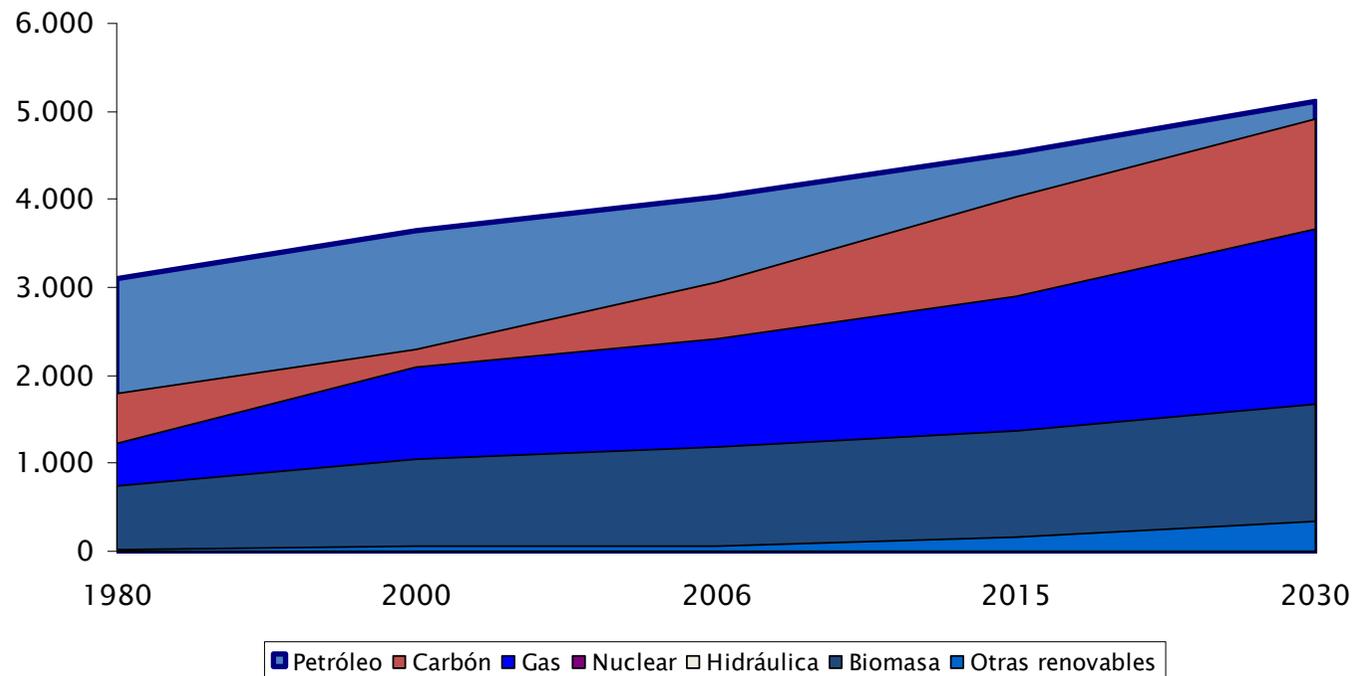
Estrategia



Tubacex tiene muy claro dónde quiere estar



La demanda energética habrá crecido un 45% en 2030



Fuente: AIE.

- A pesar de las incertidumbres actuales, **las necesidades de inversión en energía son una realidad.**
- La **inversión** necesaria para responder a esta demanda es de **26 Bill. US\$.**
- A pesar del impulso de las energías renovables, los **combustibles fósiles** seguirán representando en 2030 el **80%** del total de fuentes de energía.

¿Dónde queremos estar?



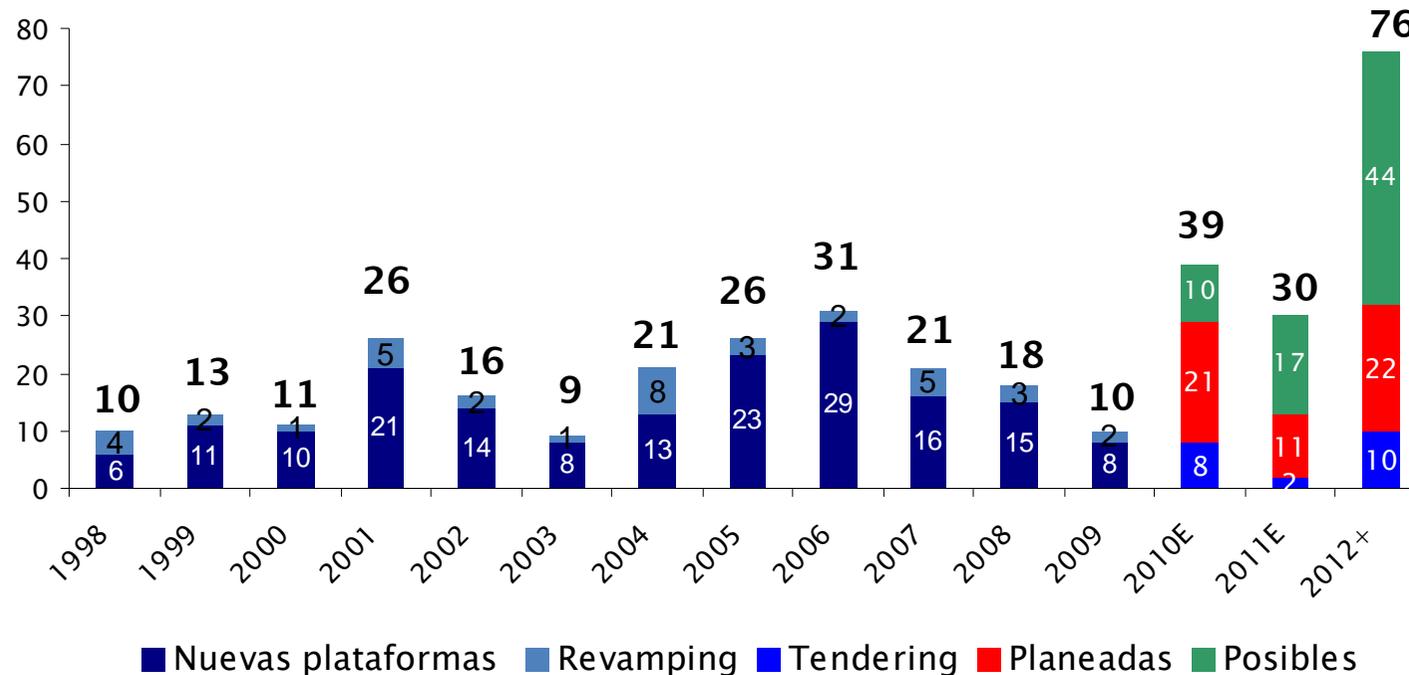
PRODUCTOS DE ALTO VALOR AÑADIDO

- PETRÓLEO
- POWER GENERATION

Petróleo: la exploración y extracción cada vez son más complejas



Número de plataformas flotantes iniciadas



Fuente: Morgan Stanley, ODS Petrodata, Douglas Westwood, elaboración propia.

- El futuro se encuentra en pozos de **aguas profundas**: 10% de la producción total en 2012E vs. 3% en 2002.
- Este petróleo está sujeto a un **elevado nivel de corrosión y temperaturas extremas**.
- La tecnología necesaria para extraer es cada vez más compleja, lo cual está y seguirá incidiendo en que **el porcentaje de uso de tubo de acero inoxidable sin soldadura crezca** en relación a otros productos de menor valor añadido.

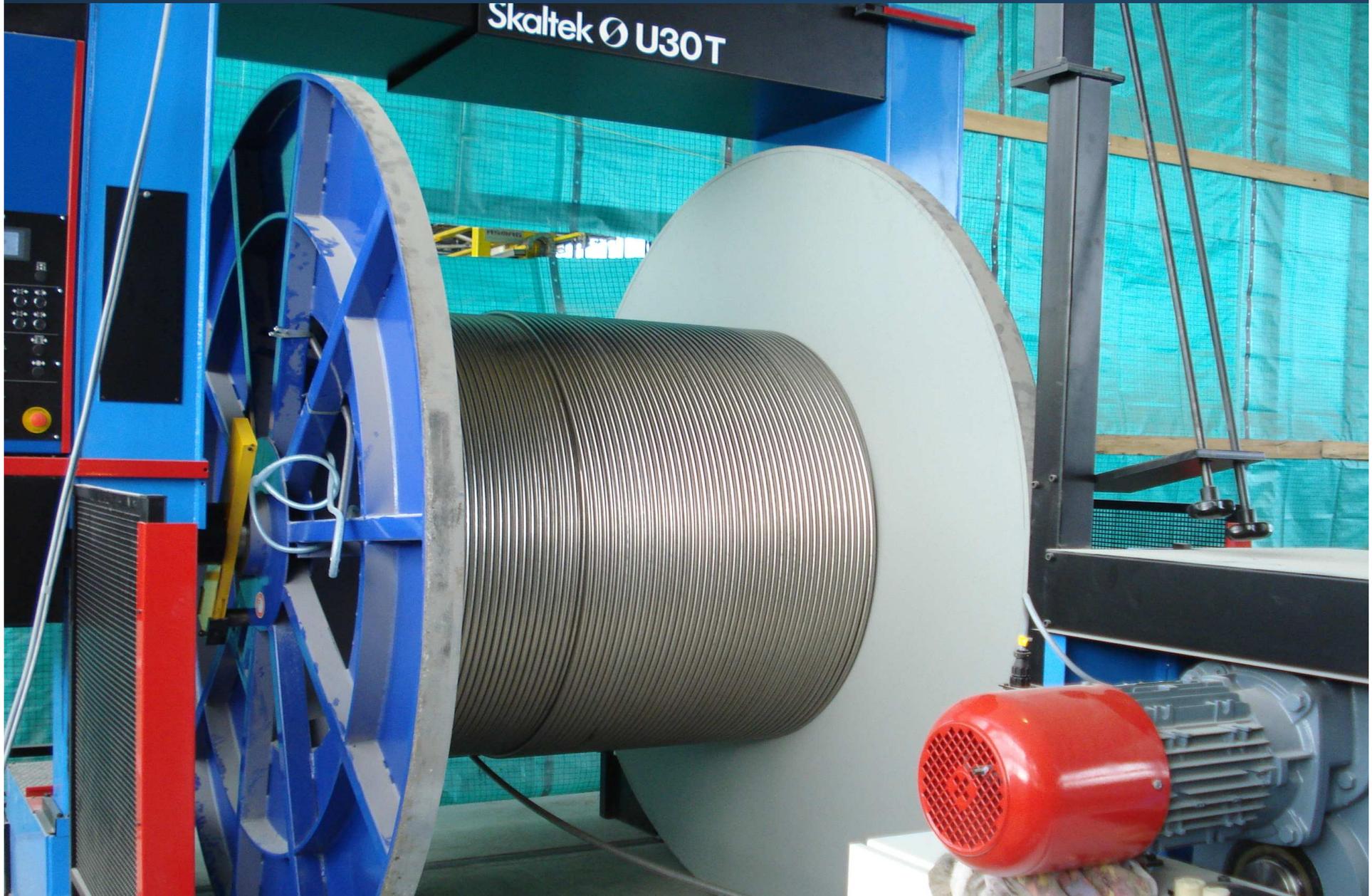
Tubo de OCTG: extracción en condiciones críticas



- Arctic
- HPHT
- H²S
- Deepwater
- Politically unstable



Umbilicales: asistencia en la extracción en condiciones críticas



¿Dónde queremos estar?



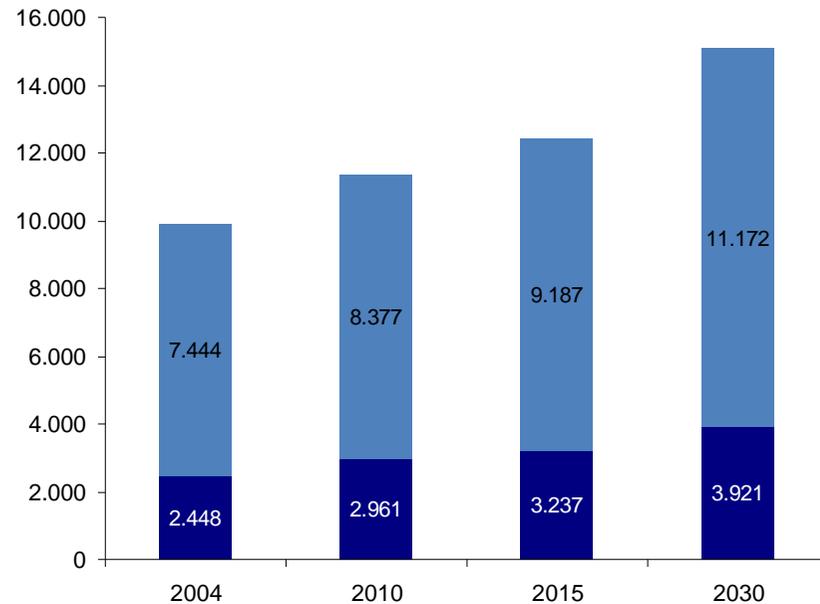
PRODUCTOS DE ALTO VALOR AÑADIDO

- PETRÓLEO
- POWER GENERATION

Las plantas de carbón como fuente de energía siguen creciendo

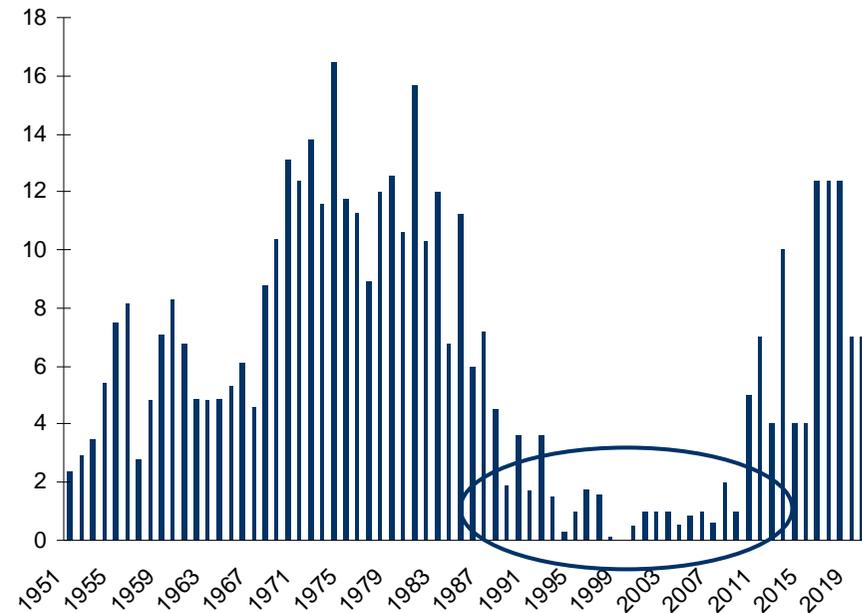


Demanda estimada mundial de energía (GW)



Fuente: AIE. ■ Carbón ■ Resto de energías

Nueva capacidad mundial en plantas de carbón (GW)



Fuente: AIE, elaboración propia.

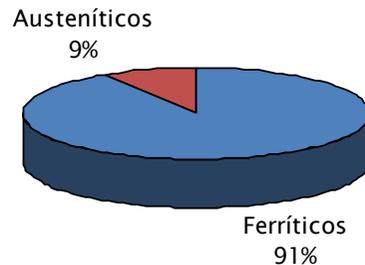
- La demanda eléctrica procedente de plantas de carbón crecerá a un promedio anual del **2,1%** de aquí a 2030, **por encima de la media del resto de fuentes de energía.**
- El 85% de este incremento procederá de **China e India.**
- Sólo en los últimos cinco años, China ha doblado sus niveles de generación eléctrica.

...con materiales más resistentes a las altas presiones y temperaturas



Tipos de calderas en plantas de carbón: composición y resistencias

Sub-críticas

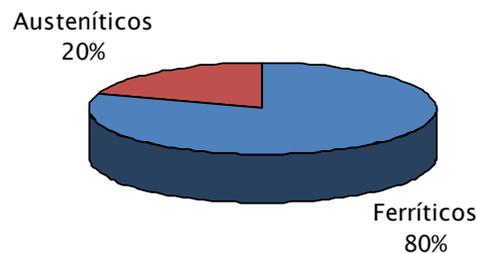


250 bars

550 °C

Reducción de emisiones CO₂ vs. plantas tradicionales

Supercríticas

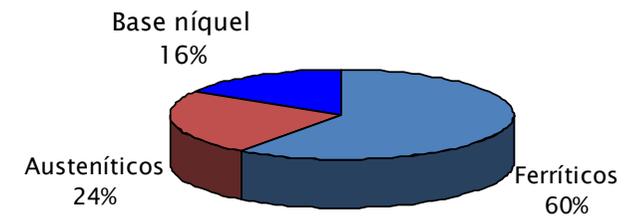


280 bars

610 °C

-33%

Ultrasupercríticas



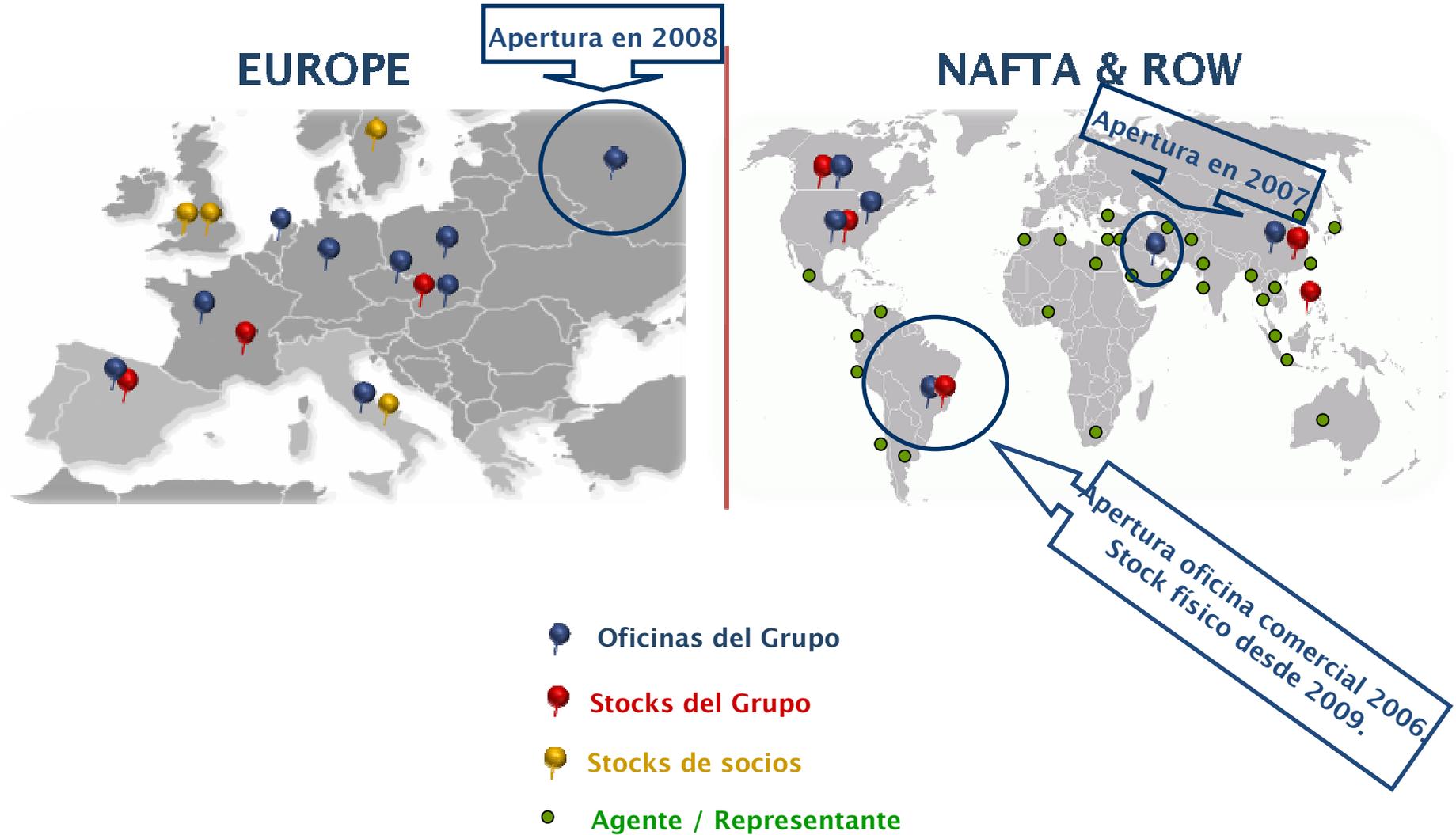
360 bars

710 °C

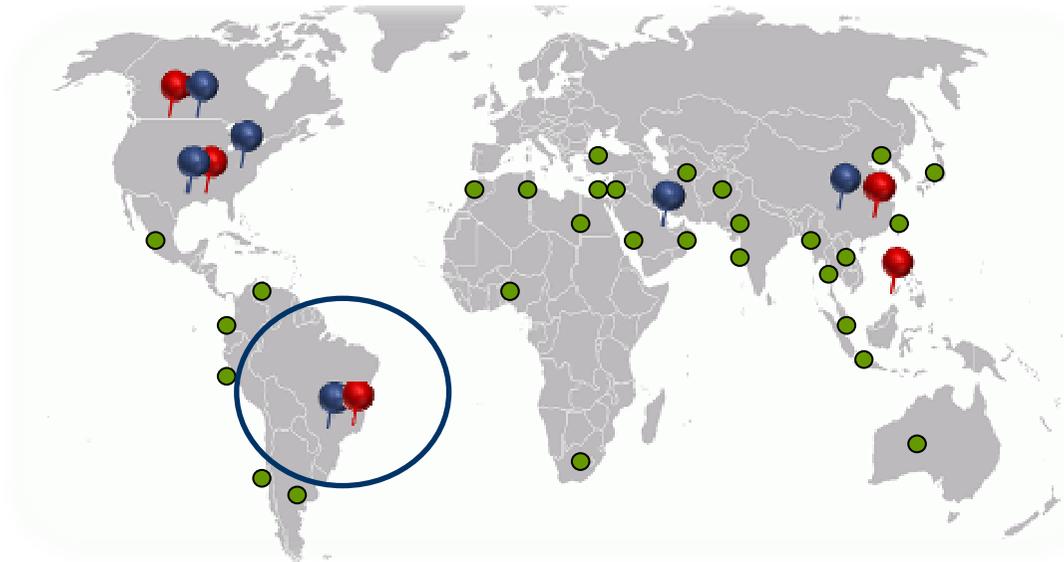
-40%

- Estas calderas deben ser más **eficientes** y cumplir los nuevos **requisitos** medioambientales, lo cual les exige mayor resistencia a presión y temperatura.
- Crecimiento medio anual esperado 2007-2012E: 10%
- En 2012, **más de la mitad de las nuevas plantas** utilizarán calderas supercríticas o ultrasupercríticas, frente al 15% actual.

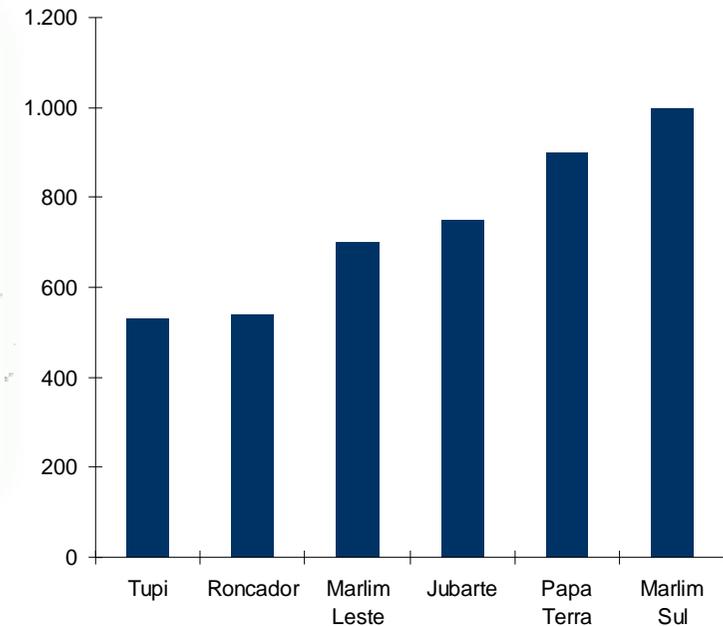
Posicionamiento en áreas geográficas clave (I)



Posicionamiento en áreas geográficas clave (II)

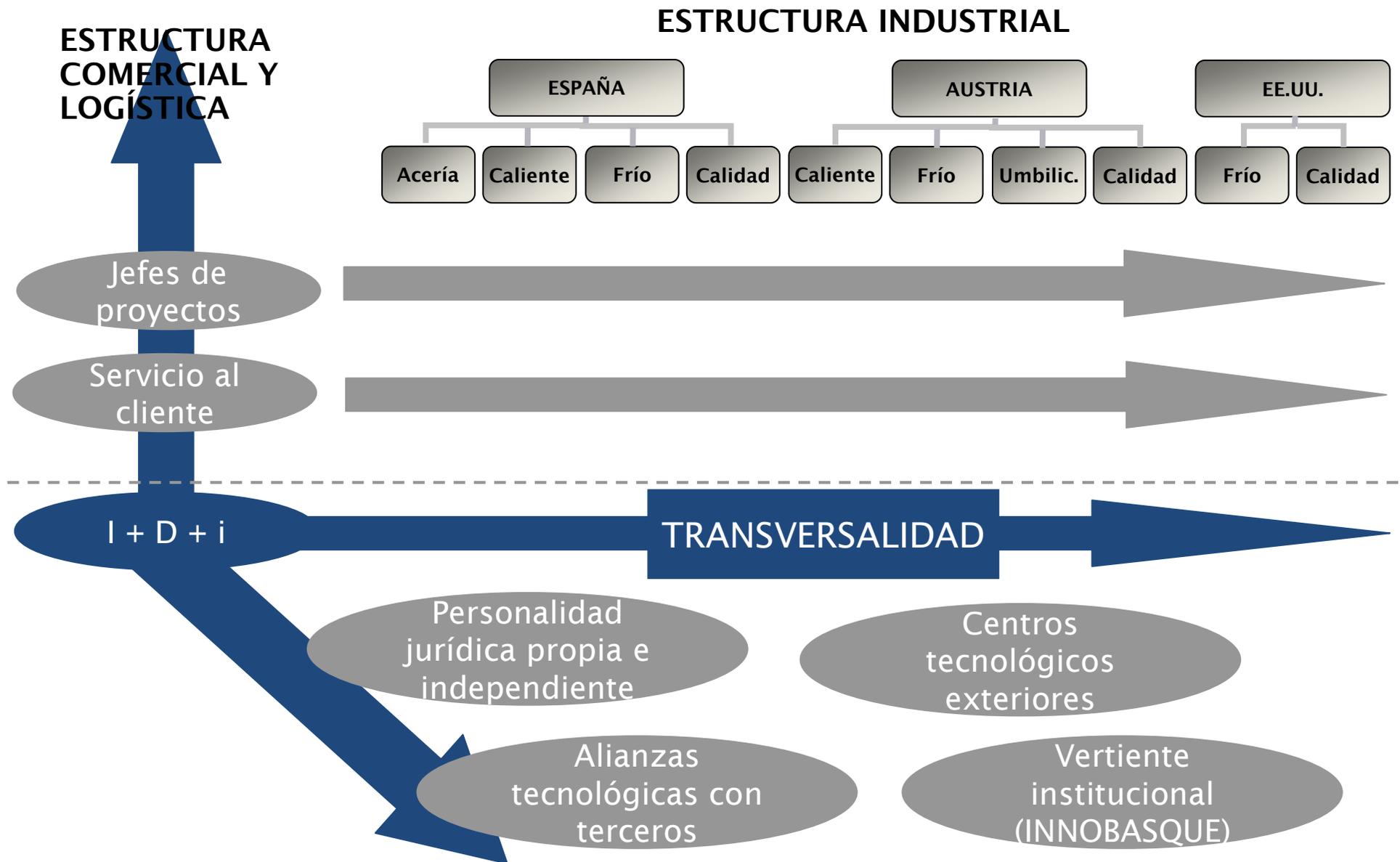


Profundidades de algunos proyectos brasileños (km)



- **Brasil** es el país en el que se espera un **mayor crecimiento de la capacidad de extracción** en los próximos años.
- Proyectos **offshore, aguas profundas y pre-salt**.
- **Crecimiento de ingresos en Brasil del 60% en 2010.**

Tubacex Innovación





Situación operativa

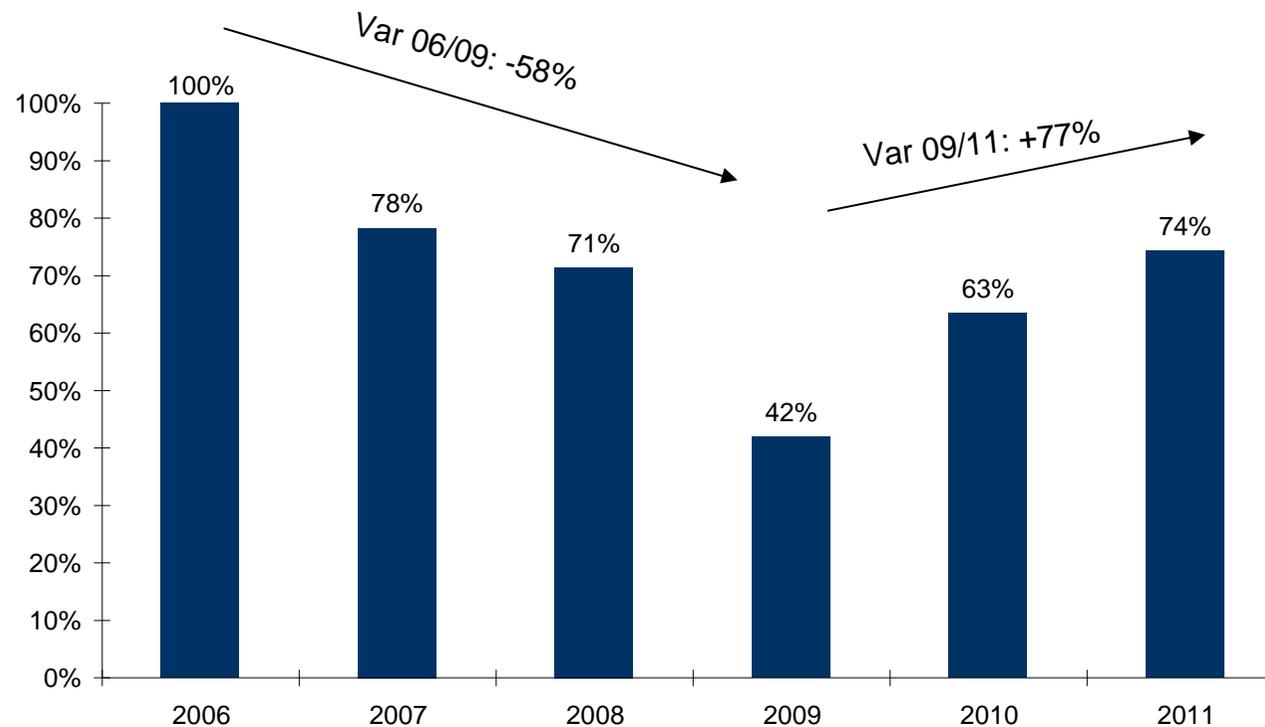


Situación comercial (I)



Entrada de pedidos (Toneladas)

Considerando el año 2006 como referencia (100%).



- Aunque el mercado todavía está lejos de los niveles máximos alcanzados, la entrada de pedidos ha aumentado significativamente en el período 2009 - 2011

Situación comercial (II)



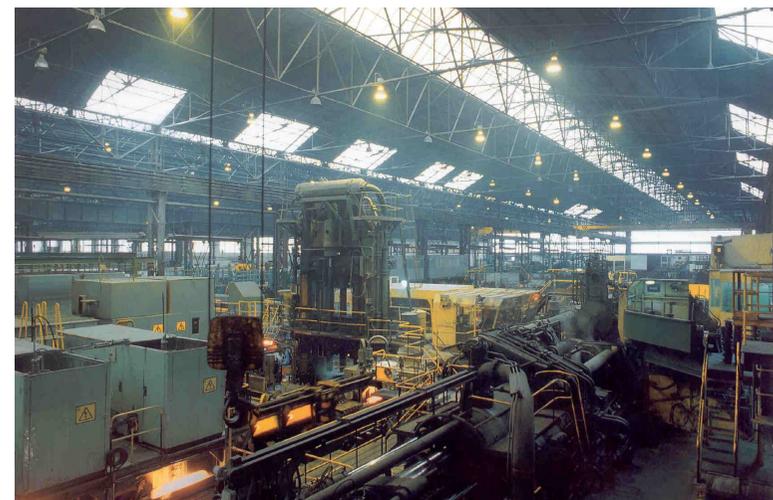
- **Crecimiento del 25% en entrada de pedidos en 2011.**
 - **Distribución:**
 - **Volúmenes más altos desde 2010, mejor en Europa pero EE.UU. mejorando en 2011.**
 - **Ralentización en el 2T11 debido a la caída del níquel, recuperándose un 30% a partir del 3T11.**
 - **Proyectos:**
 - **Mejoría progresiva desde principios de 2010.**
-
- **Positiva evolución del acuerdo con V&M: cartera OCTG hasta finales de 2012.**
 - **2S11: entrada en facturación de umbilicales.**
 - **Fuerte demanda procedente del segmento Offshore.**
 - **Refino y PowerGen mejorando en los últimos meses.**



Situación industrial



- **CAPEX de 18 Mill.€ aprobado en julio 2011:**
 - Incremento de capacidad en OCTG.
- **Nuevo modelo de fabricación TTI (medio plazo):**
 - Primer player del sector en implantarlo.
 - Mejora de productividad.
 - Reducción de plazos de entrega.
 - Disminución de stocks intermedios.
 - Mejora de calidad.
- **Planes de reducción de costes operativos:**
 - Estructura
 - Subcontratación
 - Proveedores
 - Producción / planificación





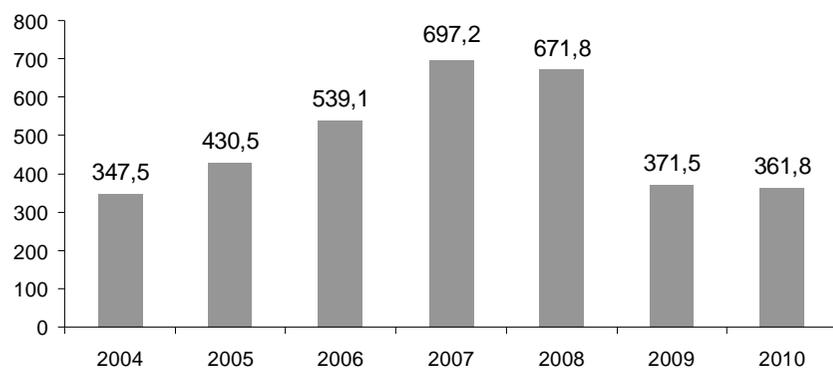
Anexos



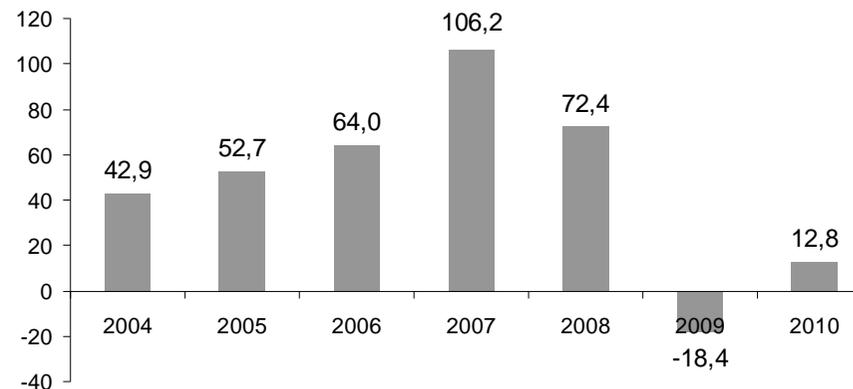
Magnitudes financieras



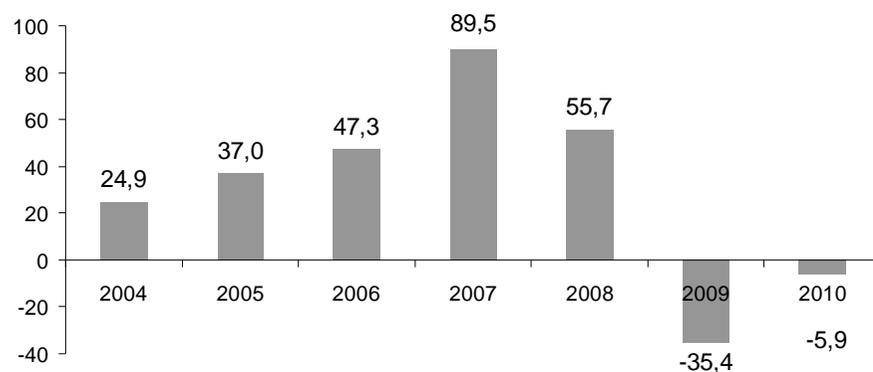
Ventas (Mill.€)



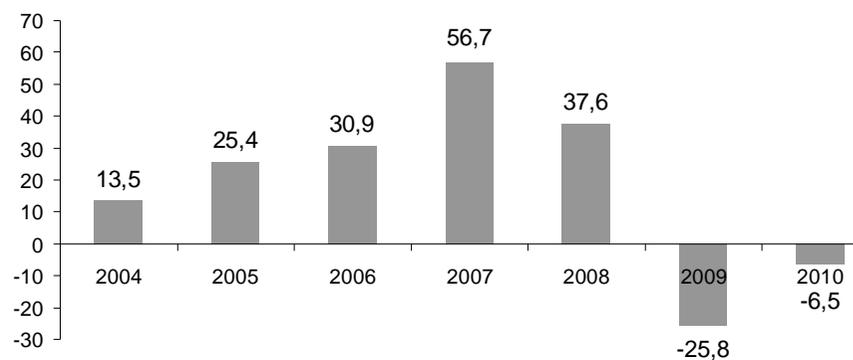
EBITDA (Mill.€)



EBIT (Mill.€)



Beneficio neto (Mill.€)

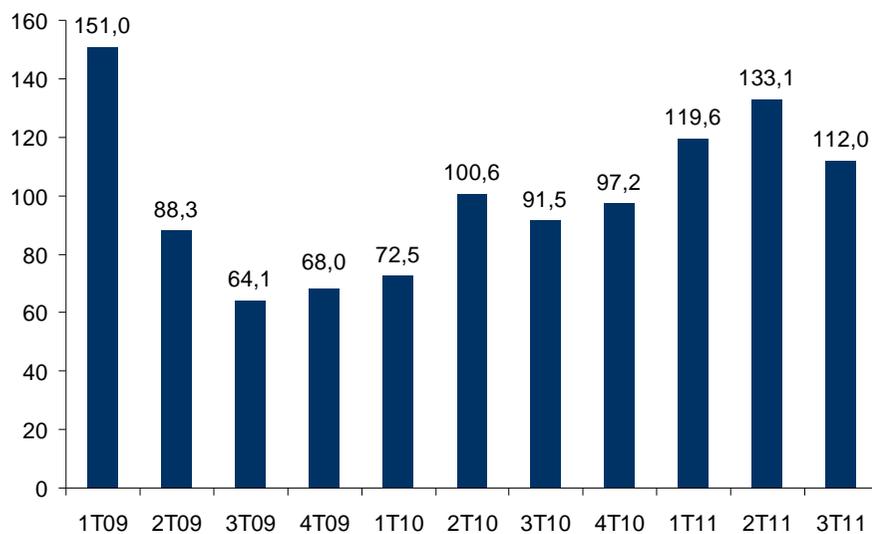


Resultados 9M11

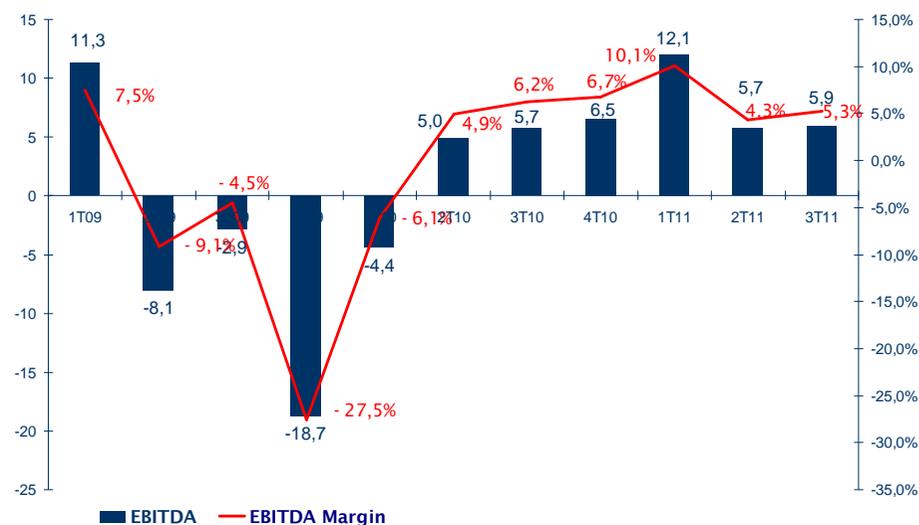


Fuerte incremento de rentabilidad vs. 9M10.
Resultados afectados por la caída del níquel.

Ventas (Mill.€)



EBITDA (Mill.€)



Materias primas: efectos en rentabilidad y cash-flow



1

Métodos de facturación al cliente final

- **Precio fijo:** utilización de instrumentos de cobertura. No hay impacto.
- **Precio variable:** impacto muy reducido gracias al mecanismo del recargo de aleación.

2

Depreciación de inventarios

- **Impacto muy reducido** en Tubacex gracias a trabajar contra pedido con precios fijos cerrados en una elevada proporción.
- **Sin impacto** en cash flow.

3

Red de distribución del Grupo (stocks)

- **Impacto positivo en rentabilidad y cash flow** cuando el precio de las materias primas sube.

Estructura accionarial

