



Paolo Rocca  
Chairman e CEO

Milano, 28 settembre 2004

# Il percorso intrapreso fino ad oggi



L'Offerta Pubblica di Scambio del dicembre del 2002 segna una importante tappa nella lunga storia e crescita di Tenaris...

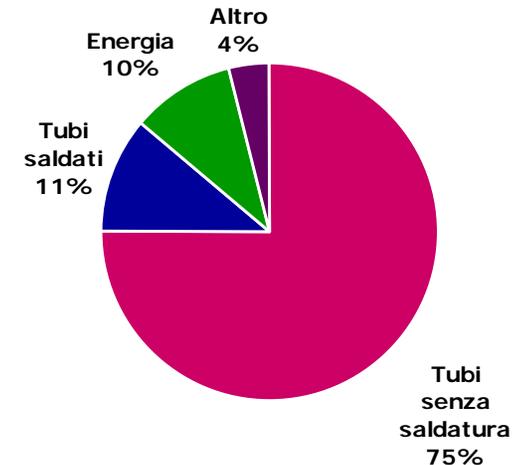
- ❖ Nasce 50 anni fa
- ❖ Cresce grazie alle esportazioni
- ❖ Si espande -anche a livello geografico- tramite acquisizioni e alleanze strategiche
- ❖ Completa l'offerta abbinando ai propri prodotti una serie di servizi
- ❖ Offre servizi a maggior valore aggiunto grazie all'evoluzione dell'*information technology*
- ❖ Oggi è una vera e propria *global company* con un marchio riconosciuto da clienti, fornitori e investitori

# Un ruolo chiave nell'industria globale dell'energia

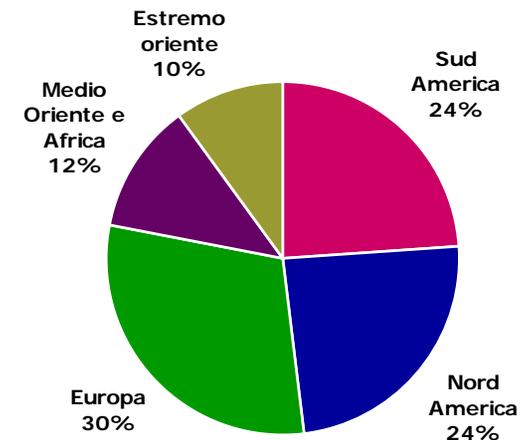


- Leader globale nella fornitura di tubi d'acciaio senza saldatura per l'industria petrolifera e del gas con impianti produttivi in diversi paesi del mondo
- Uno dei principali fornitori di tubi d'acciaio saldati per l'industria petrolifera e del gas in Sudamerica
- Innovativo fornitore di energia in Italia
- Fatturato consolidato di US\$3.2 miliardi nel 2003 e 16.000 dipendenti
- Costituita in Lussemburgo, presente in tutto il mondo con unità produttive, filiali operative, uffici commerciali

Fatturato per settore (2003)



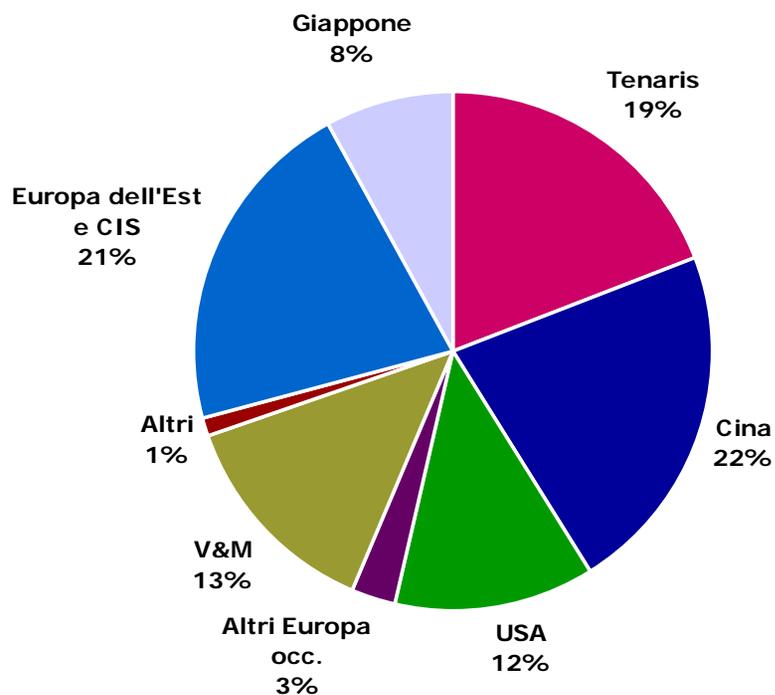
Fatturato per regione (2003)



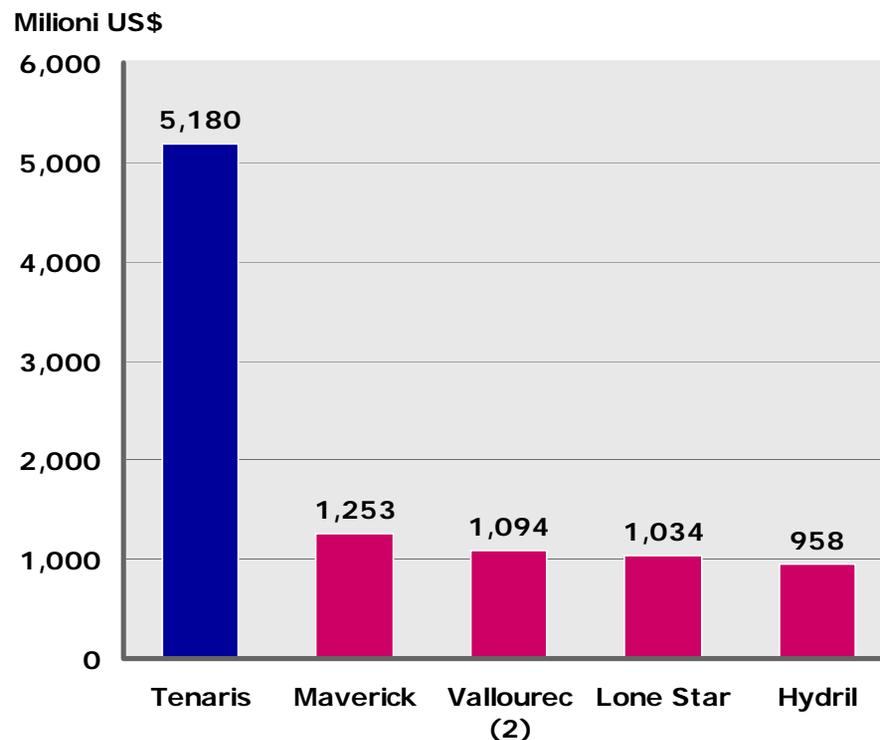
# Leader nel settore OCTG



**Quote di mercato della produzione mondiale di tubi d'acciaio senza saldatura OCTG nel 2003**



**Capitalizzazione di mercato delle società di settore <sup>(1)</sup>**



- Leader nel processo di concentrazione dell'industria
- Gran parte delle vendite rivolte al cliente finale

(1) Al 24 Settembre del 2004.

(2) Vallourec possiede il 55% di V&M

# Solida piattaforma industriale



- Un network composto da 3 acciaierie, 12 laminatoi e 13 impianti di trattamento termico che producono tubi in 8 paesi
- Capacità produttiva annua di 3.3 milioni di tonnellate di tubi senza saldatura e 850.000 tonnellate di tubi saldati
- Gamma completa di prodotti, realizzati secondo i più stringenti standard qualitativi
- Centri di R&D con laboratori altamente specializzati
- Centri di produzione efficienti e a basso costo con 50 anni di esperienza nella gestione





# Attiva in quattro segmenti di mercato

- Focus sulla vendita diretta agli utilizzatori finali
- Sviluppo di prodotti e servizi a valore aggiunto
- Riorganizzazione della supply chain
- Strategica presenza nei principali paesi produttori di petrolio e gas



**Oilfield  
Services**



**Pipeline  
Services**



**Process & Power  
Plant Services**



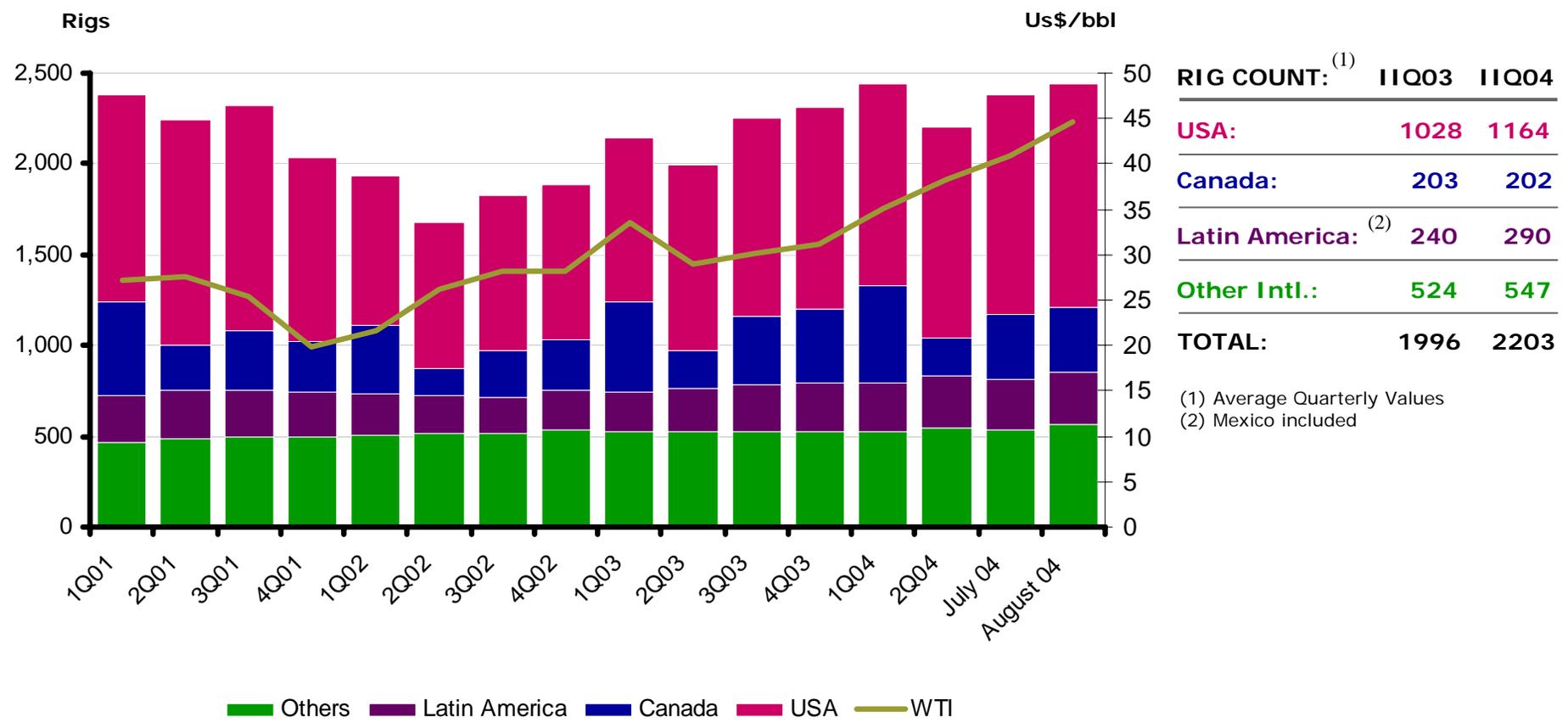
**Industrial &  
Automotive Services**



# In posizione strategica per soddisfare le crescenti necessità dei mercati



# Energia: domanda crescente, offerta limitata, prezzi elevati e perforazioni in aumento

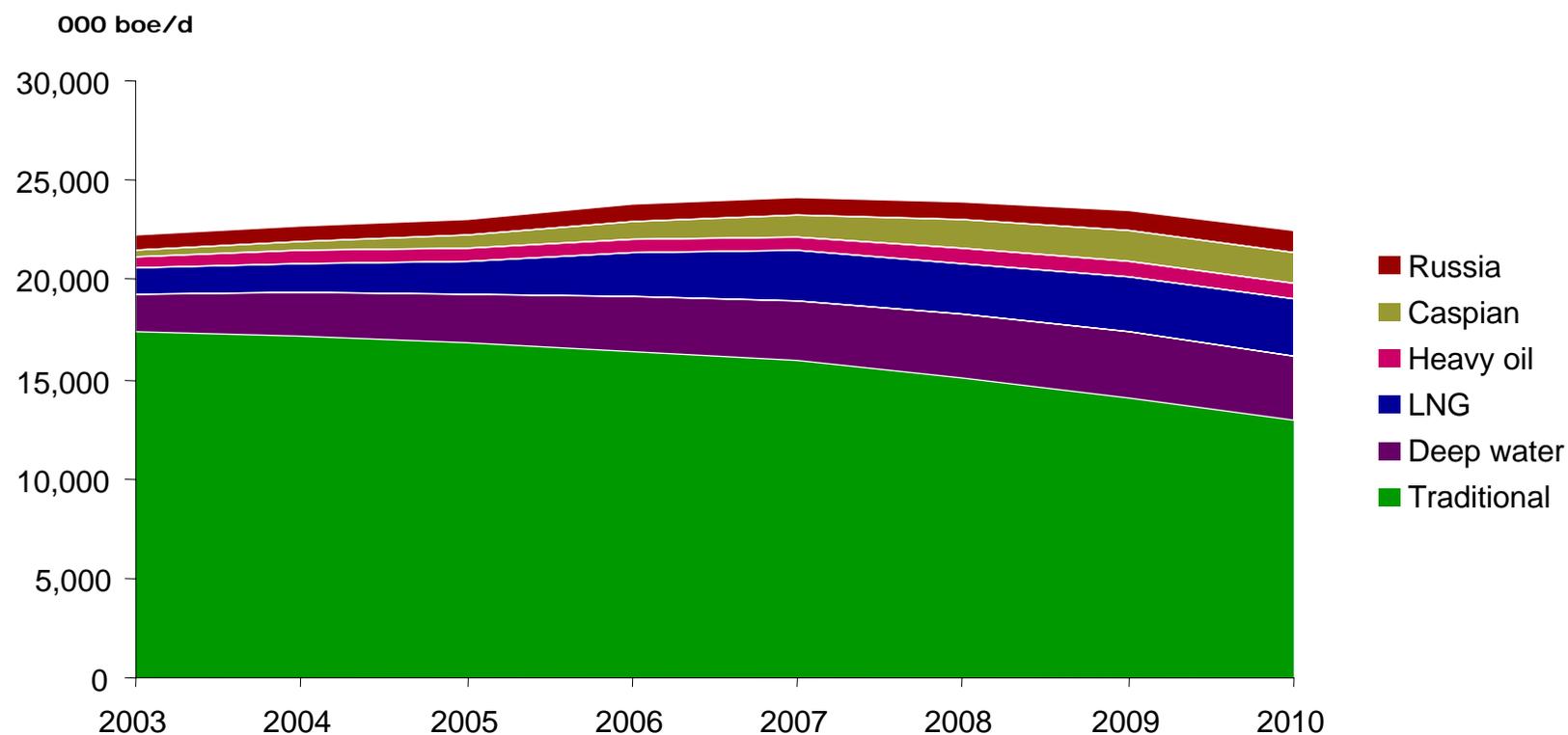


Fonte: Baker Hughes (escluse Russia e Cina onshore)

# Nuove aree di sviluppo delle oil majors



Nel 2010 l'attività nelle aree non tradizionali dovrebbe crescere fino a rappresentare il 42% del totale



Società ExxonMobil, BP, Shell, ChevronTexaco, Total, ConocoPhillips.  
Deepwater comprende Golfo del Messico (US), Angola, Nigeria

Fonte: Wood Mackenzie

# Elevata profittabilità



Milioni di US \$	2001	2002	2003	1 sem 03	1 sem 04	2Q 03	2Q 04
<b>Fatturato</b>	<b>3,174</b>	<b>3,219</b>	<b>3,180</b>	<b>1,658</b>	<b>1,856</b>	<b>869</b>	<b>997</b>
Tubi senza saldatura	2,496	2,244	2,376	1,203	1,472	637	798
Tubi saldati	433	580	351	216	156	118	90
Energia	113	210	333	154	197	82	93
Altro	132	185	120	85	31	31	16
<b>EBITDA<sup>(1)</sup></b>	<b>644</b>	<b>667</b>	<b>602</b>	<b>310</b>	<b>358</b>	<b>163</b>	<b>202</b>
Margine EBITDA	20%	21%	19%	19%	19%	19%	20%
<b>Utile netto<sup>(2)</sup></b>	<b>136</b>	<b>194</b>	<b>210</b>	<b>135</b>	<b>176</b>	<b>90</b>	<b>127</b>
Margine Utile netto	4%	6%	7%	8%	9%	10%	13%

(1) EBITDA = Utile operativo piu' ammortamenti prima delle perdite ed accantonamenti contenzioso BHP

(2) Utile netto prima degli interessi di minoranza acquisiti con l'Offerta Pubblica di Scambio del 2002

# Vendite per regione



US\$ milioni	1 Sem 03	1 Sem 04	Δ	
Sud America	404	363	-41	
Europa	486	593	107	
Nord America	371	479	108	
Medio Oriente e Africa	210	230	20	
Estremo Oriente e Oceania	188	191	3	
<b>Totale Tenaris</b>	<b>1,658</b>	<b>1,856</b>	<b>198</b>	

# Vendite per settore



US\$ milioni	1 Sem 03	1 Sem 04	Δ
Tubi senza saldatura	1,203	1,472	269
Tubi saldati	216	156	-60
Energia	155	197	42
Altro	85	32	-53
<b>Totale Tenaris</b>	<b>1,658</b>	<b>1,856</b>	198



# Conto economico



	1 Sem 2003		1 Sem 2004		Δ
	US\$ milioni	% Fatturato	US\$ milioni	% Fatturato	
<b>Fatturato</b>	<b>1,658</b>	<b>100%</b>	<b>1,856</b>	<b>100%</b>	<b>11.9%</b>
Costo del venduto	-1,163	-70%	-1,298	-70%	
<b>Valore aggiunto</b>	<b>496</b>	<b>30%</b>	<b>558</b>	<b>30%</b>	<b>12.6%</b>
Spese di vendita, generali e amministrative	-279	-17%	-307	-17%	
Altri costi e ricavi	-6	-0%	6	0%	
<b>RISULTATO OPERATIVO</b>	<b>211</b>	<b>13%</b>	<b>256</b>	<b>14%</b>	<b>21.4%</b>
Risultato finanziario	-34	-2%	-19	-1%	
Risultato da partecipazioni	6	0%	40	2%	
Imposte	-37	-2%	-100	-5%	
<b>RISULTATO NETTO (pre minorities)</b>	<b>146</b>	<b>9%</b>	<b>177</b>	<b>10%</b>	<b>20.6%</b>
Interessi di minoranza	-11	-1%	-1	-0%	
<b>RISULTATO NETTO</b>	<b>135</b>	<b>8%</b>	<b>176</b>	<b>9%</b>	<b>29.9%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>310</b>	<b>19%</b>	<b>358</b>	<b>19%</b>	<b>15.7%</b>

# Conto economico



	2 Q 2003		2 Q 2004		Δ
	US\$ milioni	% Fatturato	US\$ milioni	% Fatturato	
<b>Fatturato</b>	<b>869</b>	<b>100%</b>	<b>997</b>	<b>100%</b>	<b>14.7%</b>
Costo del venduto	-604	-70%	-678	-68%	
<b>Valore aggiunto</b>	<b>265</b>	<b>30%</b>	<b>319</b>	<b>32%</b>	<b>20.6%</b>
Spese di vendita, generali e amministrative	-146	-17%	-168	-17%	
Altri costi e ricavi	-6	-1%	2	0%	
<b>RISULTATO OPERATIVO</b>	<b>112</b>	<b>13%</b>	<b>154</b>	<b>15%</b>	<b>36.7%</b>
Risultato finanziario	-11	-1%	-4	-0%	
Risultato da partecipazioni	15	2%	40	4%	
Imposte	-19	-2%	-61	-6%	
<b>RISULTATO NETTO (pre minorities)</b>	<b>98</b>	<b>11%</b>	<b>129</b>	<b>13%</b>	<b>32.3%</b>
Interessi di minoranza	-8	-1%	-2	-0%	
<b>RISULTATO NETTO</b>	<b>90</b>	<b>10%</b>	<b>127</b>	<b>13%</b>	<b>42.0%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>163</b>	<b>19%</b>	<b>202</b>	<b>20%</b>	<b>23.7%</b>

# Cash flow



(Importi in milioni di dollari US)	1 sem 2003	1 sem 2004
Utile (perdita) del periodo	135.2	175.7
Svalutazioni e ammortamenti	98.5	101.8
Imposte differite	(84.1)	8.1
Interessi di terzi	11.3	1.0
Accantonamenti netti	7.4	(1.0)
Variazione nel capitale circolante	(63.3)	(325.9)
Altro	(6.0)	(42.7)
<b>Flussi di cassa generati dalla (impiegati nella) gestione operativa</b>	<b>99.0</b>	<b>(82.9)</b>
Investimenti in immobilizzazioni	(88.6)	(82.8)
Acquisto di società controllate e collegate	(42.5)	(0.2)
Anticipo per OPA residuale su Dalmine	(21.4)	-
Proventi dalla cessione di immobili, impianti e macchinari	1.6	9.0
Proventi dalle società collegate	0.1	-
Prestito obbligazionario a società collegate	(31.1)	-
Dividendi percepiti	-	16.8
<b>Impieghi di cassa netti in attività di investimento</b>	<b>(182.0)</b>	<b>(57.2)</b>
Dividendi corrisposti	(115.0)	(135.1)
Dividendi corrisposti agli interessi di minoranza delle società controllate	(3.5)	0.0
Finanziamenti	44.0	293.6
<b>(Impieghi) di cassa netti generati da attività finanziarie</b>	<b>(74.5)</b>	<b>158.6</b>
<b>Incremento (diminuzione) nelle disponibilità liquide</b>	<b>(157.6)</b>	<b>18.5</b>

# Solida struttura patrimoniale



## Indebitamento (Milioni di US \$)

Al 30 Giugno 2004

Disponibilita' liquide	408
Debiti finanziari	1,108
Debito netto	700
<b>Debito netto / EBITDA</b>	<b>1.1</b>
<b>Debito Netto / Equity</b>	<b>37.7%</b>

## Stato Patrimoniale (Milioni di US \$)

Al 30 Giugno 2004

Attivita' correnti	2,374	Passivita' correnti	1,591
Attivo immobilizzato	2,227	Passivo a Lungo termine	1,036
		Interessi di minoranza	114
		Patrimonio netto	1,859
<b>Totale attivo</b>	<b>4,601</b>	<b>Totale passivo e PN</b>	<b>4,601</b>

(\*) Capitalizzazione di mercato al 24 settembre 2004

## Valore d'impresa (Milioni di US \$) 5,880

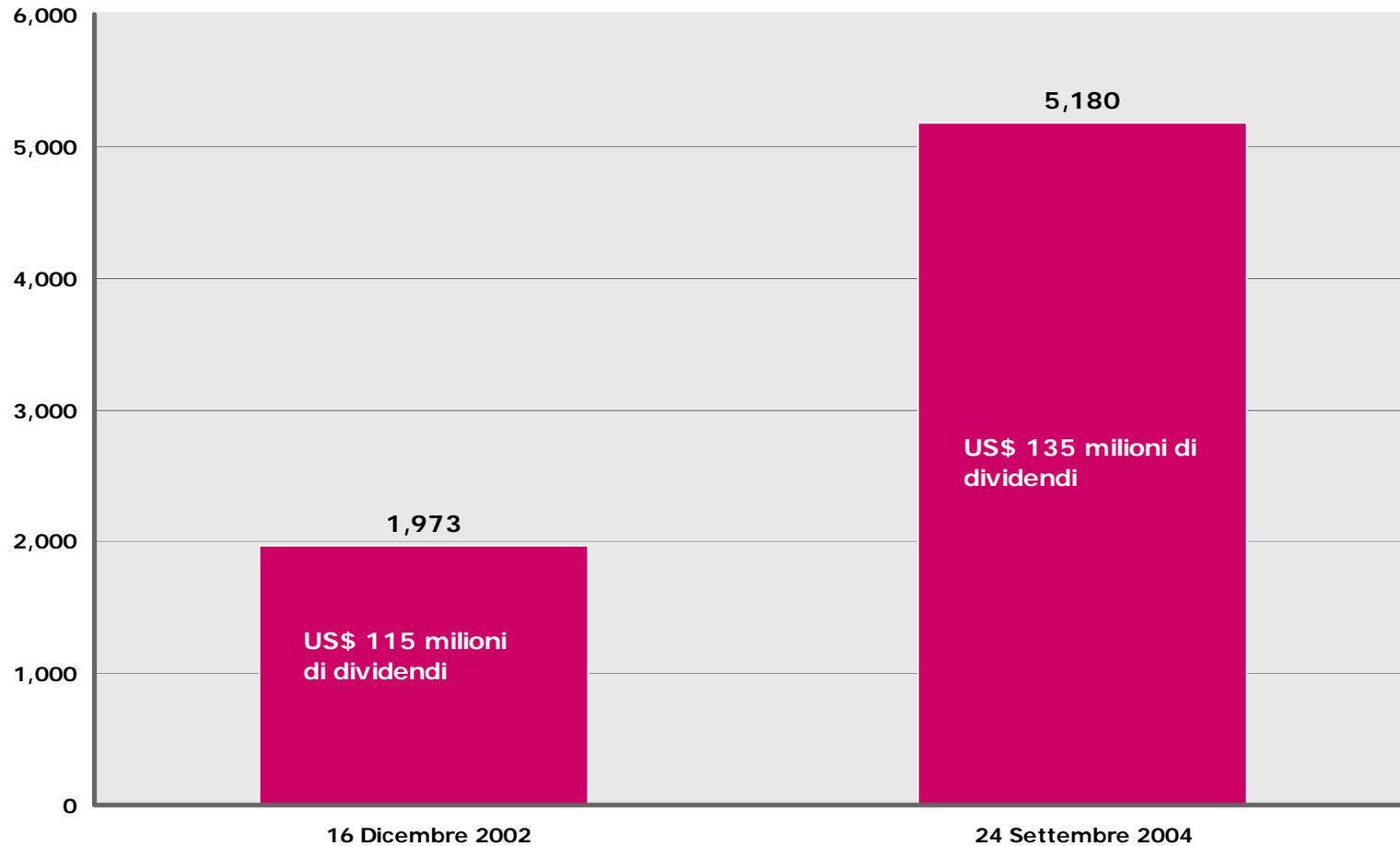
Debito netto	700
Capitalizzazione di mercato (*)	5,180

# Creazione di valore per gli azionisti



Incremento della capitalizzazione dal giorno di quotazione

Milioni di US\$



# Pronta a rispondere alla forte domanda di energia a livello mondiale



- Acquisizioni ed alleanze in tutto il mondo ⓘ
- Struttura industriale a basso costo
- Sviluppo di prodotti all'avanguardia
- Creazione di valore nella supply chain
- Solidità finanziaria





*Tubular Technologies. Innovative Services.*

# Margini stabili vs aumento dei costi delle materie prime



	1H03	2H03	1H04	$\Delta$ (1H03 - 1H04)
<b>Margine EBITDA</b>	<b>19%</b>	<b>19%</b>	<b>19%</b>	
<b>Europa</b>				
Lamierino (Euro/ton)	145.0	141.0	196.0	35%
Rottame (US\$/ton)	169.0	172.8	242.0	43%
Ghisa (US\$/ton)	168.3	182.2	298.3	77%
FeMo (US\$/Kg Mo)	11.7	14.9	29.9	156%
<b>USA</b>				
Rottame (US\$/ton)	136.0	162.0	201.8	48%
Ghisa (US\$/ton)	164.5	177.0	290.0	76%
HBI (US\$/ton)	143.7	164.3	267.5	86%
FeMo (US\$/Kg Mo)	11.5	14.5	25.0	116%

Fonte: CRU / MBR (Metal Bulletin Research)

# Recenti acquisizioni



## ❖ **Silcotub (Romania)**

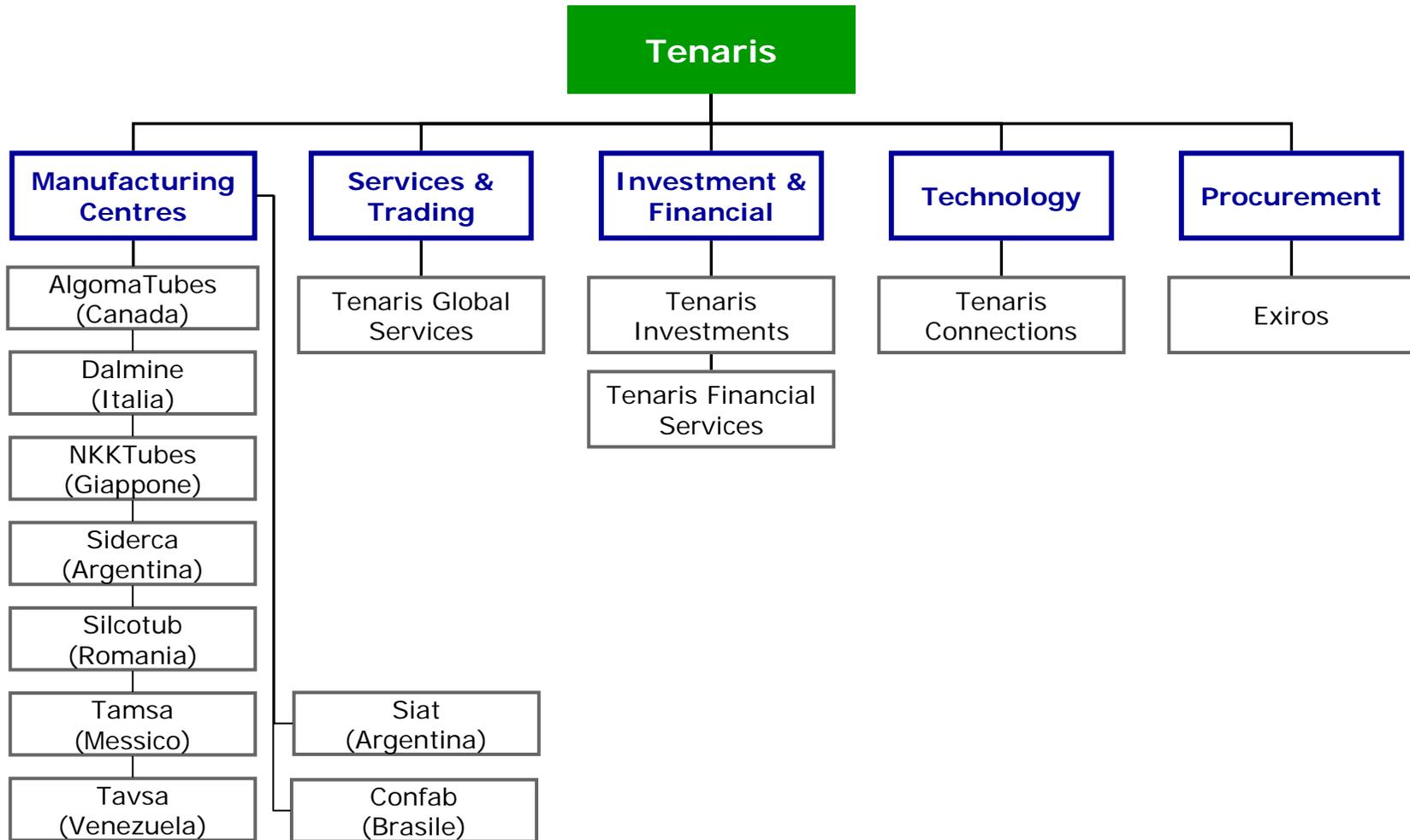
- Entrare nell'Europa dell'Est e rafforzare la propria posizione nel settore industriale in Europa
- Impianto moderno ed efficiente con linee di finiture ed una trafila di tubi a freddo.
- Capacità produttiva annua di 180.000 tonnellate di tubi senza saldatura.
- US\$ 42 milioni

## ❖ **Matesi (Venezuela)**

- Fonte di materie prime di alta qualità a basso costo
- Capacità produttiva annua di 1.5 milioni ton di HBI
- US\$120 milioni (50% Tenaris)



# Struttura societaria



# Vendite per regione



- La diminuzione (-10%) è attribuibile alle minori vendite dei tubi saldati solo parzialmente compensate dalle maggiori vendite di tubi senza saldatura e dai maggiori prezzi medi di vendita.



# Vendite per regione



- Le vendite in Europa (+22%) hanno beneficiato dell'incremento dei ricavi da elettricità e gas naturale da parte di Dalmine Energie e dalla rivalutazione dell'Euro rispetto al dollaro US.



# Vendite per regione



- Le vendite in Nord America (+29%) hanno beneficiato dell'aumento dei prezzi e della sostenuta domanda del settore petrolifero e del gas del mercato Messicano e Canadese e delle maggiori vendite di tubi rivolti al settore industriale negli Stati Uniti.



# Vendite per settore



- I ricavi netti di tubi senza saldatura sono cresciuti del 22%, grazie ai maggiori prezzi medi di vendita ed ai cresciuti volumi di vendita.



# Vendite per settore



- I ricavi netti da elettricità e gas naturale da parte di Dalmine Energie sono aumentati del 27% in funzione dei maggiori volumi di vendita e dell'aumento del valore dell'Euro rispetto al dollaro US.



# Vendite per settore



- La diminuzione (-28%) è soprattutto attribuibile ai continui ritardi nell'implementazione dei progetti relativi ai gasdotti nel mercato brasiliano, mentre nel primo semestre del 2003 la domanda di tubi saldati per i progetti di gasdotti nel mercato brasiliano era rimasta sostenuta. Inoltre, non ci sono stati progetti negli altri mercati del Sud America.



# Vendite per settore



- I ricavi netti da altri beni e servizi sono diminuiti del 63% in seguito alla cessazione dell'attività di commercializzazione di altri prodotti in acciaio diversi dai tubi prodotti da terzi, che ammontavano a 49 milioni di dollari US nel primo semestre del 2003, e per la diminuzione nelle vendite a terzi di energia prodotta in eccesso dalla centrale elettrica Tenaris in Argentina.

