

TUBOS REUNIDOS CELEBRA SU JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

- El importe neto de la cifra de negocio del grupo Tubos Reunidos en 2017 se situó en 312,5 millones de euros, una cifra un 60,3% superior a los 194,9 millones de euros de 2016.
- El EBITDA del año 2017 ascendió a 11,8 millones de euros, un 176,1% superior al obtenido en 2016.
- La ejecución del plan Transforma|360^o entre septiembre 2017 (fecha de puesta en marcha) y mayo de 2018 ha avanzado a buen ritmo, hasta conseguir el 40% del objetivo, con un impacto estimado anual recurrente en EBITDA de 18 Mn€.
- El margen de la cartera de pedidos a finales de marzo de 2018 es superior a la de inicio de año, con un mix de producto más adecuado a las instalaciones, resultado de la nueva estrategia técnico-comercial e industrial.
- Tras el “no” de la plantilla a la reestructuración de Productos Tubulares, con una huelga indefinida realizada durante 6 semanas, actualmente se mantiene una negociación con los representantes de los trabajadores fuera del proceso de ERE, sin resultados tangibles hasta el momento.
- La confirmación de la imposición de un 25% de aranceles a la importación de productos de acero en EE.UU. desde Europa, con fecha de efectividad el 1 de junio, genera una elevada incertidumbre sobre el impacto en márgenes y volúmenes de nuestro negocio a ese país - nuestro principal mercado por volumen de negocio- y al que están orientado las inversiones realizadas en los últimos años.
- En este entorno, situamos nuestro foco con carácter prioritario en mantener la transformación operativa que ya hemos arrancado; trabajar para que las mejoras de productividad se implementen sin limitaciones; aplicar medidas de flexibilidad para adecuar la producción a la demanda, así como en obtener fondos para acometer inversiones de mejora continua y optimizar la gestión operativa de liquidez.

Amurrio-Alava, 27 de junio de 2018 – El presidente ejecutivo de Tubos Reunidos, Guillermo Ulacia, ha afirmado que “vivimos tiempos de cambios sin precedentes en el sector de tubos de acero sin soldadura. Las presiones competitivas aumentan, resultando crítico para las compañías mejorar su posición estratégica para alcanzar unos resultados financieros que garanticen su

sostenibilidad. En sus 126 años de historia, Tubos Reunidos ha sido capaz de superar situaciones de alta criticidad como la actual. La severidad con que la crisis del sector está golpeando a los fabricantes de tubos de acero, está suponiendo una rápida y profunda transformación de las empresas para mantener su actividad. En Tubos Reunidos hemos reaccionado. Los resultados obtenidos en 2017 y 2018, hasta la fecha, son fruto del esfuerzo y sacrificios de muchos de los empleados del Grupo y el apoyo de nuestros socios, proveedores, clientes, instituciones y entidades financieras. Estos nos han permitido iniciar el camino de la recuperación y sentar sólidas bases sobre las que seguir construyendo el Tubos Reunidos de los nuevos tiempos.

Nuestro trabajo, transparencia y confianza en el camino iniciado, deben permitirnos ser capaces de aunar el compromiso de todos los grupos de interés que, conjuntamente, podemos hacer realidad nuestra ambición de seguir siendo un fabricante de referencia en el sector a nivel global, radicado en el País Vasco.

Debido a la incertidumbre actual sobre el impacto que las medidas proteccionistas tendrán en nuestro negocio y dada la limitada capacidad de TUBOS REUNIDOS para influir en los precios de venta en EE.UU, debemos estar preparados para aumentar la flexibilidad de nuestra capacidad productiva, adaptarla a las variaciones del mercado, consolidando un modelo de gestión productiva por demanda. Para alcanzar esta flexibilidad, necesitamos el compromiso de todos los agentes clave de la compañía.

En este entorno, mantenemos nuestro foco con carácter prioritario en mantener la tracción de la transformación operativa que venimos ejecutando; en trabajar para que las mejoras de productividad se implementen sin limitaciones; en aplicar medidas de flexibilidad para adecuar la producción a la demanda; así como en obtener fondos para acometer inversiones de mejora continua y optimizar la gestión operativa de liquidez.

Análisis 2017

A comienzos del segundo trimestre de 2017 identificamos la necesidad de abordar una transformación global del grupo TUBOS REUNIDOS ante el descenso continuado de nuestros resultados, provocado por varios factores:

1. La caída del precio del petróleo llevó a una reducción de más del 20% de la demanda de tubos de acero sin soldadura a nivel global entre 2014-2016, alcanzando una reducción de más del 58% en Norte América.
2. Una sobrecapacidad estructural de producción en el sector que alcanzó más de un 40% en 2016 y que está concentrada principalmente en países orientales y emergentes.
3. La mayor concurrencia competitiva ha supuesto una caída generalizada de precios que acumula más de un 30% en el periodo 2014-17, así como una reducción del diferencial entre los tubos sin soldadura clásicos y los de calidad superior.
4. Adicionalmente, los clientes requieren cada vez mayores niveles de innovación y servicio, que implican continuas inversiones y suponen un mayor coste de producción, sin que dicho incremento pueda ser transferido totalmente a los precios de venta.

1. Plan Transforma

En mayo de 2017 lanzamos nuestro “Plan de Creación de Valor Transforma|360º” con un objetivo de mejora del EBITDA recurrente de 45 Mn€ (desglosadas en 15 Mn€ por mejoras de márgenes comerciales y 30 Mn€ por reducción de costes) y de optimización del capital circulante en 35 Mn€ en un plazo de 24 meses (plenamente efectivos a partir de 2020).

El plan Transforma|360º se ha articulado en torno a 7 áreas vitales de la empresa, y en él participan activamente más de 120 personas clave de todos los niveles para mejorar la eficiencia operativa, los procesos técnicos, los aprovisionamientos, la excelencia comercial, la gestión de los inventarios, los costes generales, así como implementar cambios estratégicos en la configuración industrial del GRUPO.

La ejecución del plan Transforma|360º entre septiembre 2017 (fecha de puesta en marcha) y mayo 2018 ha avanzado a buen ritmo, habiéndose conseguido el 40% del objetivo con un impacto estimado anual recurrente en EBITDA de 18 Mn€, y 12 Mn€ por la reducción de los niveles de inventario.

La adecuación de la mejora competitiva en costes, resultante de las iniciativas de eficiencia operativa, se planificó a través de una progresiva reducción de las necesidades de trabajo eventual y mediante la integración de trabajos subcontratados a empresas auxiliares, dando

prioridad al mantenimiento del empleo fijo de nuestras empresas y con unos costes de reestructuración asumibles para la situación financiera del grupo.

Es necesario obtener resultados de las medidas orientadas a mejorar la eficiencia operativa, imprescindibles para poder competir en el entorno de mercado actual, que requieren modificaciones en las condiciones de trabajo, así como de algunas prácticas contempladas en los convenios colectivos. En este sentido, cabe destacar que dada la evolución del entorno han surgido nuevas necesidades de modificaciones más profundas y estructurales. Por todo ello, es necesario que los representantes de los trabajadores y la dirección de la empresa trabajen corresponsablemente en la búsqueda de soluciones compartidas orientadas a garantizar la continuidad y sostenibilidad de la empresa, así como el empleo en su ámbito geográfico

2.- Evolución de la actividad

El dinamismo de la actividad de perforación y producción de petróleo y gas en Norte América, que capturamos apalancándonos en nuestro mejor posicionamiento a través de RDT y nuestra ampliada cartera de productos Premium, unido a los positivos resultados de nuestra nueva plataforma de creación de valor al cliente, apoyaron el significativo aumento de nuestras ventas durante el conjunto del año 2017.

Así, el importe neto de la cifra de negocio de 2017 ascendió a 312,5 Mn€, un 60,3 % superior al año 2016, y el volumen de ventas superó las 225.000 toneladas, lo que representó un índice de utilización de la capacidad productiva superior al 90%.

Sin embargo, el deterioro de los factores macro a lo largo del año, en un entorno de alta competencia, impidió el traslado completo a los precios del mercado del aumento del coste de las materias primas, así como la depreciación del dólar desde el segundo trimestre del año, lo que erosionó gravemente nuestro margen. El impacto negativo de estos factores sobre nuestro resultado operativo en 2017 ascendió a un importe de 10,2 Mn€, afectando en consecuencia a la generación de flujo de caja en el periodo.

En el caso de no haberse producido el impacto de dichos factores exógenos, el EBITDA alcanzado en 2017 hubiese sido de 22 Mn€ frente a los 11,8 Mn€ obtenidos. En cualquier caso, el EBITDA alcanzado en 2017 supuso una mejora de 27,3 Mn€ respecto al del año anterior, como

consecuencia de las mejoras a la eficiencia implementadas, así como de la mejora de la demanda en EEUU.

Finalizado el año 2017, iniciamos el 2018 con un relevante deterioro del EBITDA base del plan de negocio 2017-2022 (por la devaluación del dólar y el incremento del coste de las materias primas) sobre el que habíamos construido nuestro Plan de Creación de Valor, siendo necesario acelerar la obtención de los resultados de éste, así como implantar medidas adicionales con un plan de reestructuración para el negocio de tubería de gran diámetro.

3.- Configuración industrial

En el periodo 2013-2017 el GRUPO ha invertido 170 Mn€ con el objetivo de desarrollar productos de mayor valor añadido, aumentar nuestra eficiencia y obtener una mayor integración “aguas abajo” en el sector de petróleo y gas en Texas. Estas inversiones suponen una fuerte apuesta del GRUPO por el sector de “Oil Country Tubular Goods” (OCTG) y por el mercado americano.

La venta de la filial de distribución (Almesa) y la puesta en marcha de las instalaciones de Tubos Reunidos Premium Threads (TRPT) en Subillabide-Álava y Rotary Drilling Tools (RDT) en Beasley-Texas en 2017, culminaron el objetivo de la compañía de concentrarse en el negocio de tubos sin soldadura, después de la venta de la división de automoción (Inauxa) en 2016.

Rotary Drilling Tools (RDT) ha alcanzado 38.000 Tns de producción en 2017, de las cuales un 34% se destinaron al suministro directo a clientes usuarios finales, bajo nuestra solución propia Upset Casing Semi-Premium BTX. Esta solución innovadora proporciona tanto ventajas operativas en el tiempo necesario para completar un pozo (menor coste), como una reducción del 50% en la probabilidad de fallo frente a soluciones convencionales con roscas Premium o Semi-Premium. Asimismo, se han servido los primeros pedidos dentro del sector del drilling, con nuestras soluciones ad-hoc Wear-Knot Drill Pipe en un entorno de recuperación de este segmento a medida que avanza el precio del barril de petróleo.

Tubos Reunidos Premium Threads, la sociedad conjunta creada con Marubeni Itochu Tubulars Europe, produjo 7.300 toneladas de OCTG tubing con licencia de rosca Premium Bear de JFE Steel Corporation, pasó de dos a tres turnos de trabajo y aumentó la plantilla hasta los 70 empleados.

La curva de arranque de la instalación productiva durante el año ha sido excelente. La producción de “tubos y couplings” en el cuarto trimestre del año fue un 120% y 226% superior a las producciones del primer trimestre y la productividad media por turno en este periodo se mejoró un 13% y un 25% respectivamente.

Sin embargo, desde el año 2014, año de la aprobación del proyecto, hasta el año de arranque y consolidación (2017), los precios de mercado del tubo de rosca Premium en la zona MENA han descendido un 30% de media, generando una significativa contribución de márgenes tóxicos a nuestra compañía de fabricación Tubos Reunidos Industrial como proveedor de tubo para TRPT.

Esta situación ha provocado una revisión de la estrategia conjunta de marketing y ventas desarrollada por nuestro socio Marubeni Itochu Tubulars Europe, y una reorientación de nuestra oferta hacia el mercado norteamericano, así como la homologación de nuevos productos en nuevos clientes y la progresiva incorporación de la última generación de rosca Premium de JFE (Rosca Lion) para recuperar rentabilidad en Tubos Reunidos Industrial en el medio plazo.

Retos y Prioridades 2018

Iniciamos el 2018 tras 3 años de fuertes pérdidas acumuladas para el GRUPO (98 Mn de euros en el periodo 2015-2017) a pesar de las mejoras implementadas en 2017, y con retos importantes por delante:

- Gestionar el nivel de deuda financiera neta del grupo, que a finales de 2017 asciende a 212,9 Mn€, lo que representa un aumento del 9,3% respecto a 2016
- Mejorar nuestra posición competitiva en un entorno con sobrecapacidad estructural en el sector y unos competidores que tienen costes de producción y logísticos comparativamente más bajos
- Gestionar la incertidumbre provocada por las medidas proteccionistas en EE.UU., que afectan al principal mercado de TUBOS REUNIDOS y que pueden tener un impacto muy relevante en la rentabilidad de nuestro negocio
- Flexibilizar nuestra capacidad productiva para adaptarla a las variaciones de la demanda
- Rentabilizar las fuertes inversiones acometidas en el pasado que no han obtenido retorno hasta la fecha

Para afrontar estos retos, nuestras principales prioridades son:

- Continuar con un elevado nivel de tracción en la ejecución de nuestra transformación operativa, implementado las mejoras identificadas y buscando nuevas oportunidades
- Reforzar la situación de liquidez en el corto plazo
- Definir la estructura financiera que se adapte a la ciclicidad y sostenibilidad del negocio