

Tubos Reunidos inicia el Plan de Creación de Valor 360⁰, que permitirá aumentar 45 millones de euros de EBITDA en 24 meses

- La Compañía propone dar el salto a un nuevo modelo empresarial que permitirá garantizar su sostenibilidad, recuperando la capacidad de generación de caja del negocio y la rentabilidad para el accionista, con un ROCE objetivo superior al 7 por ciento.
- Tubos Reunidos ha iniciado la “Creación de Valor 360⁰” como una vía acelerada para lograr sus aspiraciones, con el objetivo de incrementar el EBITDA en 45 millones de euros, sobre el EBITDA base*, en un periodo de 24 meses.
- Las prioridades se centran en la rentabilización de las inversiones ya realizadas por la Compañía en su catálogo de productos de alta gama y su nueva configuración industrial, a través de:
 - La implementación de una estrategia comercial orientada a la propuesta de soluciones de vanguardia tecnológica para el cliente usuario final.
 - La obtención de las mejoras de productividad y eficiencia que sitúen a Tubos Reunidos cerca del primer cuartil de competitividad mundial.

Bilbao, 22 de Junio 2017- Tubos Reunidos ha celebrado hoy en Bilbao su Junta General de Accionistas, en la que se han aprobado todos los puntos del orden del día.

Con la incorporación de Guillermo Ulacia, Tubos Reunidos ha iniciado el Plan de Creación de Valor 360⁰ como hoja de ruta para recuperar de manera acelerada los niveles de rentabilidad y generación de caja de la Compañía que permitan garantizar su sostenibilidad futura como fabricante de tubería sin soldadura de alta gama radicado en el País Vasco.

En una primera fase ya realizada, la Compañía ha realizado un profundo análisis 360⁰, que incluye a todas sus áreas, en el que, tomando como referencia las mejores prácticas del sector a nivel mundial, ha identificado un potencial de mejora del resultado operativo (EBITDA) de 45 Millones de euros sobre la base del año 2017, cuya implementación se realizará en un plazo de 24 meses a través de:

() EBITDA base: calculado con volúmenes de TNs de 2014 y precios de 2017.*

- Un tercio del objetivo será obtenido a través de una nueva gestión comercial orientada al margen: con la potenciación de ingeniería de valor al cliente con una más simplificada y optimizada cartera de productos enfocada a la alta gama, incorporando una política de precios alineada con el nivel de servicios e introduciendo las ventas online, entre otros.
- Dos tercios del objetivo serán obtenidos a través de la mejora de productividad y costes:
 - Eficiencia en fabricación: mediante la implementación de los procesos de fabricación *Lean*, con un aumento de la eficiencia general de los equipos industriales, una mejora de la productividad por empleado y de la eficiencia del mantenimiento.
 - Optimización de los procesos técnicos: con mejoras en consumos y rendimientos de las materias primas, la energía y consumibles, así como a través de la reducción de mermas en los procesos.
 - Reducción de los costes de aprovisionamientos: a través de mejoras en procesos de compras y de chatarra, energía, consumibles y otros suministros.
 - Reducción de los costes generales mediante la optimización de los procesos de gestión y soporte del negocio.

En una segunda fase, Tubos Reunidos está implementando el proceso de despliegue de iniciativas, con la involucración de toda la organización, que conformarán el plan de ejecución del potencial identificado a través de un nuevo modelo empresarial.

Guillermo Ulacia, Vicepresidente Ejecutivo de Tubos Reunidos: *“No podemos contar con que el entorno del primer trimestre de 2017 en términos de demanda y precios sea la nueva realidad; con sentido de urgencia, debemos establecer y desarrollar una estrategia que impulse los beneficios mediante una rápida adaptación a las tendencias actuales del mercado: desde nuestras fortalezas (inversiones existentes), implantando un sistema de manufacturas de clase mundial, eficaz en costes, y ofreciendo una nueva propuesta de valor para nuestros clientes”*.

La definición y elaboración de la “Creación de Valor 360⁰ se enmarca en una realidad del sector y entorno competitivo con nuevas dinámicas estructurales:

- Sobrecapacidad para tubos sin soldadura debido principalmente a la abundancia de suministro de productores asiáticos y a la creciente producción procedente de países emergentes.
- Creciente demanda de productos más sofisticados por los clientes sin que ello se refleje a mejores precios para los fabricantes de tubería.
- Caída de los precios de los tubos y reducción del diferencial entre el tubo comercial y el de calidad superior.
- Importante aumento de la demanda de servicios de alto valor añadido y soluciones “Premium” como oportunidad de diferenciación.

Ejes del Nuevo Modelo Empresarial:

El Nuevo Modelo Empresarial que conforma la dirección de Tubos Reunidos en esta nueva etapa se establece sobre los siguientes ejes:

- 1) **Seguros** – líderes en prácticas de salud y seguridad laboral (cero accidentes)
- 2) **Centrados en el cliente** – simplificación del catálogo de productos a la nueva cartera de alta gama y modificación de la estrategia comercial, con la puesta en marcha de propuestas de ingeniería de valor para los clientes finales
- 3) **Competitivos en términos de costes** – situándose cerca del primer cuartil de competitividad
- 4) **Flexibles** – reducir los riesgos asociados a los ciclos económicos
- 5) **Rentables** – generar un flujo de caja que garantice el cumplimiento de las obligaciones financieras y conseguir un ROCE>WACC (vs. ~-7 por ciento actualmente)

125 Años de Historia

Este año 2107 Tubos Reunidos celebra su 125 Aniversario desde su constitución en 1892, entonces como Tubos Forjados.

En este tiempo, la Compañía ha atravesado todo tipo de coyunturas económicas y sociales. Sin embargo, hoy, Tubos Reunidos sigue manteniendo el principal núcleo de accionistas fundadores, con lo que significa de fidelidad y arraigo hacia la Compañía, y ha contado siempre con unos Consejos y Equipos Directivos estables y comprometidos con el proyecto.

Las principales claves de este largo recorrido han sido, entre otras, su temprana y pionera apuesta por la internacionalización, que le ha permitido competir con los principales líderes mundiales como empresa global; su capacidad de adaptar permanentemente sus recursos productivos a las últimas tecnologías de fabricación y su visión para materializar operaciones corporativas hasta alcanzar la estructura actual.

Los valores que ha cosechado en este periodo de tiempo Tubos Reunidos, ampliamente reconocidos, los han forjado conjuntamente todos los hombres y mujeres que han pasado por la Compañía.

Ejercicio 2016

El ejercicio 2016, al igual que 2015, se ha caracterizado por una profunda depresión del mercado, tanto en volúmenes como en precios. La cancelación en cadena de proyectos de inversión, derivada de la caída del precio del petróleo, alcanzó el 23 por ciento a nivel mundial y el 48 por ciento en Estados Unidos, y la elevada sobrecapacidad productiva procedente, sobre todo, de Asia, afectaron a la actividad de Tubos Reunidos, que destina más del 75 por ciento de sus productos al sector de la energía.

Al mismo tiempo, Tubos Reunidos tenía que afrontar retos internos, que constituyen la base de su crecimiento futuro, como la finalización del plan de modernización de sus instalaciones y la implantación de una nueva estructura industrial tanto en España como en Norteamérica.

En este entorno, el Grupo ha tomado diferentes decisiones a lo largo del año:

- La concentración del negocio en su actividad principal de tubos mediante la venta del negocio de automoción y la puesta en venta del negocio de distribución.
- La adquisición de los activos industriales de Rotary Drilling Tools (RDT) en EEUU por 19,6 millones de euros.
- La elaboración de un plan de reordenación de su deuda financiera que ha culminado el pasado mes de mayo con la firma de un crédito sindicado por importe de 208 millones de euros con un pool bancario y un acuerdo adicional por valor de otros 90 millones para financiar el circulante.
- La renovación del catálogo de productos, tanto por las investigaciones e implantaciones propias, como por la puesta en valor de los productos diferenciales adquiridos a través de RDT.
- La consolidación del acuerdo estratégico con Marubeni Itochu Steel, Inc, gracias al progreso realizado en la Planta de Subillabide, tanto en lo que se refiere a la curva de aprendizaje como a la consecución, en tiempo record, de las homologaciones y certificaciones de los procesos del tecnólogo JFE.

Este conjunto de actuaciones, además de medidas tales como los expedientes de regulación de empleo, los planes de eficiencia, la reducción de sueldos del comité de dirección y de una parte importante de los empleados de fuera de convenio, no han sido suficientes para evitar obtener en 2016 uno de los peores resultados de la historia de la Compañía. Así, la cifra de negocio fue de 195 millones de euros, un 30 por ciento menos que en 2015; el EBITDA se situó en 15,5 millones de euros negativos y el resultado neto final alcanzó los 50,2 millones de euros también negativos.

Ejercicio 2017

El ejercicio 2017 se ha iniciado con una tendencia diferente gracias, fundamentalmente, al extraordinario repunte inversor en Estados Unidos en tecnologías no convencionales, unido al nuevo catálogo de la Compañía y a la diferente configuración industrial, con la puesta en marcha de las instalaciones de RDT en EEUU y los progresos realizados en la planta de TRPT en España.

Así, al término del primer trimestre, Tubos Reunidos ha dejado atrás siete trimestres consecutivos de pérdidas y ha alcanzado un EBITDA positivo de 11 millones de euros y un incremento de la cifra de negocio del 53 por ciento, hasta los 80 millones de euros. En este contexto, el Grupo prevé mantener un EBITDA positivo durante todo el ejercicio 2017.

Si bien, conscientes de que estos resultados no son suficientes, de los profundos cambios estructurales que se han producido en el sector y de que el contexto del primer trimestre no debe considerarse como la nueva realidad a futuro, Tubos Reunidos enfoca sus esfuerzos en la ejecución del Plan Creación de Valor 360⁰ como centro de su estrategia.

Tubos Reunidos is initiating the 360º Value Creation Plan which will enable us to increase EBITDA by 45 million euros in 24 months

- The Company intends to implement a new business model that will ensure its sustainability, recover the cash generation capacity of the business and profitability for the shareholder and achieve a target ROCE in excess of 7 percent.
- Tubos Reunidos has embarked on Value Creation 360º as an accelerated path to achieve its goals with the immediate objective of increasing EBITDA by 45 million euros over the baseline EBITDA* within 24 months.
- The priority is return on the investments already made by the Company in its catalogue of high-end products and the new industrial configuration through the following policies:
 - Implementation of a sales and marketing strategy focussed on providing cutting-edge technological solutions for the end client.
 - Attaining the productivity and efficiency improvements required to position Tubos Reunidos near the top quartile of worldwide competitiveness.

Bilbao, 22 June 2017- Tubos Reunidos held its Annual General Meeting in Bilbao today and all motions put to the vote were duly carried.

With the addition of the Guillermo Ulacia to the management team, the Company has started out on the road map to boost its profitability and cash generating levels in order to ensure a sustainable future as a high-end non-welded piping manufacturer in the Basque Country.

During the already completed first phase the Company undertook a 360º in-depth analysis of all its areas and measured their performance against the best practices in the sector worldwide. This enabled us to detect the potential for an improvement in the operating margin (EBITDA) OF 45 million euros over the 2017 baseline and that it could be implemented in a period of 24 months by taking the following measures:

() Baseline EBITDA: calculated on the 2014 production volumes and 2017 prices.*

- A third of the target amount will be achieved through a new margin-oriented sales and marketing management model: driving engineering that adds value for the client, a new and simplified product portfolio focussed on the top market bracket, implementation of a pricing policy in line with the service level and a new online sales function, among others.
- The other two-thirds will be achieved through improved productivity and cost control:
 - Production efficiency: by implementing lean manufacturing methods with an increase in the overall efficiency of the industrial machinery and equipment, improved productivity per employee and efficient maintenance.
 - Optimisation of technical processes: with improvements in consumption and harnessing of raw materials, energy and consumables and reduction of process downtime.
 - Reduction of procurement costs: through improvements in procurement processes and enhanced control of scrap, energy, consumables and other supplies.
 - Reduction of overheads by optimising the business management and support processes.

In a second phase, Tubos Reunidos is in the process of deploying initiatives, with the involvement of the entire organisation, which will implement the plan to execute the identified potential by means of a new business model.

Guillermo Ulacia, Deputy Chairman of Tubos Reunidos: *"We cannot assume that the environment of the first quarter of 2017 in terms of demand and prices represents the new reality; with a sense of urgency, we must establish and develop a strategy to boost profits by rapidly adapting to current market trends. We must harness our strengths (existing investments) by implementing a cost-effective, world-class manufacturing system and by providing a new value proposal for our customers".*

The definition and elaboration of the Value Creation 360° is based on the reality of the sector and the competitive environment with new structural dynamics:

- Overcapacity for non-weld piping mainly due to the abundant supply from Asian producers and the growing production from emerging economies.
- Increasing customer demand for more sophisticated products while prices for piping manufacturers are not keeping pace with this tendency.
- Falling pipe prices and reduction of the differential between commercial piping and top quality products.
- Significant increase in demand for high added-value services and premium solutions as an opportunity for differentiation.

Key aspects of the new business model:

The new business model implemented by management in this new stage is based on the following key concepts:

- 1) **Safety**- we will become leaders in occupational health and safety practices (zero accidents)
- 2) **Client-oriented** - simplification of the product catalogue in the new high-end portfolio and modification of the sales and marketing strategy with implementation of value engineering proposals for end clients
- 3) **Competitive in terms of costs** - positioning ourselves close to the first quartile for competitiveness
- 4) **Flexible** - to reduce the risks associated with business cycles
- 5) **Profitable** - to generate cash flows that ensure fulfilment of our financial obligations and to obtain a ROCE>WACC (vs. the current ~-7 percent)

125 years of history

This year Tubos Reunidos celebrates its 125th Anniversary since was founded in 1892, when it was known as Tubos Forjados.

During this time the Company has experienced all kinds of economic and social situations. Today, however, Tubos Reunidos continues to maintain the main core of founding shareholders, with all its implications in terms of loyalty and ownership of the Company, and has always been able to rely on stable, fully committed Boards of Directors and management teams.

The keynotes of this long journey were, among others, the Company's early pioneering commitment to internationalisation that has enabled us to compete with the world's leading players as a global company, its ability to constantly adapt its production resources to the latest manufacturing technologies and its vision when managing corporate transactions to achieve the current structure.

The values that have accompanied Tubos Reunidos on this journey are widely recognised and have been forged by all the men and women who have formed part of the company.

2016 Financial Year

Like 2015, 2016 was characterised by a deep recession in the market in both volume and in prices. The chain reaction caused by cancellation of works projects deriving from falling oil prices reached 23% worldwide and 48% in the United States and the significant excess production capacity, above all from Asia, affected the activity of a Company's that devotes more than 75% of its products to the energy sector.

At the same time, Tubos Reunidos had to face internal challenges on which future growth is based such as completing the plan to modernise the facilities and implementation of new industrial structures in both Spain and the United States.

In this turbulent environment the Group made the following important decisions during the year:

- To concentrate resources on the core business of piping by selling the automotive business and holding the distribution business for sale.
- Acquisition of the industrial assets of Rotary Drilling Tools (RDT) in the USA for 19.6 million euros.
- Drafting of a plan to restructure the financial debt that culminated in May with signature of a syndicated credit with a banking pool for 208 million euros and an additional agreement for another 90 million to finance working capital.
- Renewal of the product catalogue by both our own research and development and by harnessing the differential products acquired through the purchase of RDT.
- Consolidation of the strategic alliance with Marubeni Itochu Steel Inc. thanks to the progress made at the Subillabide Plant in terms of both the learning curve and achievement, in record time, of approvals and certifications of the processes of the technological conglomerate JFE.

These measure, along with others such as reduction of the workforce, implementation of efficiency plans, reduction of the salaries of the management committee and a good part of the employees not affected by the collective agreement have not been enough to prevent the outcome of 2016 being one of the worst years in the Company's history. Turnover barely reached 195 million euros, 30 percent less than in 2015. EBITDA was negative by 15.5 million euros and the final net outcome was a loss of 50.2 million euros.

2017 Financial Year

A new and more positive trend was became evident at the beginning of 2017 thanks mainly to the extraordinary turnaround in U.S. investment in non-conventional technologies, start-up of the RDT facilities in America and the progress of the TRPT plant in Spain.

Thus at the end of the first quarter Tubos Reunidos has broken a run of seven consecutive quarters with losses and achieved a positive EBITDA of 11 million euros and a 53% year-on-year increase in turnover to reach 80 million euros. In this context, the Group expects to maintain positive EBITDA throughout 2017.

However, we are well aware that these results are not sufficient in themselves and of the profound structural changes that have occurred in the sector. Therefore, the context of the first quarter cannot be considered to constitute the new reality and Tubos Reunidos will continue to focus its efforts on execution of the 360^º Value Creation Plan as the core strategy for a secure future.