



RESULTADOS DEL SEGUNDO TRIMESTRE Y PRIMER SEMESTRE DE 2015

Amurrio, 31 de Julio de 2015 –

Los primeros seis meses de actividad del Grupo Tubos Reunidos han tenido dos partes claramente diferenciadas.

Durante el primer trimestre, las ventas consolidadas mantuvieron un ritmo positivo apoyadas por la más amplia gama de productos de alto valor añadido ofertada por el Grupo tras las inversiones acometidas. La cifra de negocio consolidada se situó en 102,6 millones de euros, con un crecimiento del 4,4% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, y el EBITDA y el resultado neto alcanzaron 11,1 y 1,7 millones de euros respectivamente.

En el segundo trimestre, esta tendencia ha cambiado viéndose marcada por la pronunciada y continuada caída de la actividad de inversión de petróleo y gas, principalmente en Norteamérica, en respuesta al desplome del precio del petróleo. Esta situación, que Tubos Reunidos entiende como coyuntural, ha llevado a una cifra de negocio consolidada en el conjunto del semestre de 201,6 millones de euros, un 2,7% menos que en el primer semestre de 2014. El menor ritmo de producción y consiguiente efecto de subactividad de las plantas en el segundo trimestre, ha incidido en los niveles de rentabilidad del Grupo. En el conjunto del semestre se ha obtenido un EBITDA de 15,9 millones de euros, un 35,5% menos que en el mismo periodo del ejercicio 2014, y un resultado neto negativo de 2,0 millones de euros.

En este contexto, en el que en todo caso se mantienen las oportunidades y fundamentales de crecimiento de la demanda de tubería en el sector de la energía a largo plazo, Tubos Reunidos continúa avanzando en la ejecución de su Plan Estratégico 2014-2017 y está aplicando medidas coyunturales y estructurales de gestión orientadas a la mejora y fortalecimiento de la competitividad y posicionamiento global del Grupo de cara a la esperada recuperación.

Tubos Reunidos ha reforzado, entre otras, su área comercial y ha obtenido homologaciones que permiten el acceso a nuevos clientes para sus productos de alto valor añadido. En el acuerdo con Marubeni Itochu Steel Inc., la compañía ha avanzado conforme a lo previsto en el negocio de OCTG y en otras líneas de colaboración para otros productos y mercados.

El Grupo está llevando a cabo la implementación de todas las medidas temporales de flexibilidad, para adaptar los costes a los actuales niveles de actividad y reducir de manera inmediata el impacto del contexto coyuntural del sector. Adicionalmente y en paralelo, ha puesto en marcha un plan de choque, dirigido a obtener una reducción estructural de su base de costes en un importe cercano a los 15 millones de euros.

En el primer semestre, así mismo, la compañía ha mejorado significativamente las condiciones de sus fuentes de financiación, consolidando el objetivo de dotarse de mayor solidez financiera y ha asentado también las bases para una optimización del capital circulante.

Hechos significativos del primer semestre de 2015 y análisis de los resultados

1.- Ventas y entradas de pedidos marcados por el efecto de la disminución del precio del petróleo. En el primer semestre se ha producido una significativa caída en la inversión en el sector de petróleo y gas, principalmente en Norteamérica donde el número de equipos de perforación activos ha caído en más de un 55% respecto al nivel máximo obtenido en noviembre de 2014, lo que ha conllevado una reducción de la demanda de tubería para petróleo y gas y un incremento de la competencia en otros segmentos. Los incrementos de ventas de tubería de gran diámetro y el mejor comportamiento en los segmentos de generación de energía, petroquímica, construcción, mecánico y automoción, así como el mantenimiento de un tipo de cambio del dólar frente al euro favorable, no han compensado las menores ventas de productos para el sector de petróleo y gas. De este modo, las ventas en el primer semestre se han reducido en un 2,7%.

2.- Puesta en marcha de un conjunto de medidas coyunturales y estructurales de ahorros de costes y mejoras de competitividad:

- **Desde abril de 2015 se han implementado medidas coyunturales inmediatas de flexibilidad operativa** para adecuar los costes a los niveles de actividad en la planta de pequeño diámetro, donde se produce tubería para el sector de petróleo y gas. Las horas de producción se han reducido en un 17% con la consiguiente disminución de medios, tanto de personal eventual como de subcontratas. Estas medidas permiten atenuar el impacto del contexto de mercado, pero el efecto de la subactividad por la menor utilización de la capacidad productiva, han llevado en el primer semestre a la disminución del EBITDA y los resultados respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.
- **Se han iniciado acciones hacia la mejora de la competitividad estructural del Grupo.** Los resultados de dichas medidas se han iniciado

en 2015, teniendo un impacto creciente progresivo hasta el año 2017, cuando alcanzarán un importe cercano a 15 millones de euros:

- **Se ha avanzado en la implementación de medidas de mejora de la productividad contempladas en el plan estratégico, así como de la calidad y desempeño de los nuevos productos.** Estas medidas están orientadas a una maximización del servicio y competitividad de la oferta del grupo incluyendo, entre otros, objetivos de reducción de mermas, rechazos y reprocesos, así como la eliminación de cuellos de botella u otros efectos del arranque de las nuevas inversiones y del cambio de mix hacia productos de mayor valor añadido, una vez que la compañía avanza en la curva de aprendizaje de los nuevos procesos productivos.
- **Se ha diseñado e iniciado un plan de choque orientado a la reducción de costes** en todas las líneas de gastos fijos y variables, incluyendo, entre otros, materias primas, costes directos de producción, gastos de estructura y gastos comerciales.

3.- Fortalecimiento de la estructura financiera y optimización de las condiciones de financiación del grupo. En el primer semestre, Tubos Reunidos ha firmado nuevos préstamos, y ha cancelado otros anteriores, obteniendo un alargamiento de los vencimientos de la deuda y una reducción del coste medio de su financiación bancaria. Como resultado los gastos financieros se han reducido en el primer semestre en 1.813 miles de euros, un 33% menos respecto al mismo periodo del ejercicio 2014. La deuda financiera neta se sitúa en 180,9 millones de euros, siendo el 97,5% a largo plazo.

4.- Progreso positivo en el desarrollo del acuerdo estratégico con Marubeni-Itochu Steel Inc.: en la nueva planta para el roscado de tubería OCTG, con la licencia de roscas Premium de JFE Steel Corporation, en el primer semestre se ha contratado el personal directivo así como los principales equipos productivos avanzando conforme al plan previsto para el inicio de producción en el segundo trimestre de 2016. En otras líneas de producto y mercados de interés común, Tubos Reunidos ha realizado ya las primeras operaciones en colaboración con Marubeni.

5.- Refuerzo del área comercial con la apertura de una nueva delegación comercial en México y obtención de nuevas homologaciones de las plantas productivas para clientes objetivo en el sector de generación de energía, como fabricantes de bienes de equipo líderes, así como para clientes de primer nivel en el sector petróleo.

6.- Las inversiones en inmovilizado material en el periodo han ascendido a 12 millones de euros, de los cuales 9 millones de euros se han destinado al negocio de tubería sin soldadura, principalmente en la nueva planta de roscado.

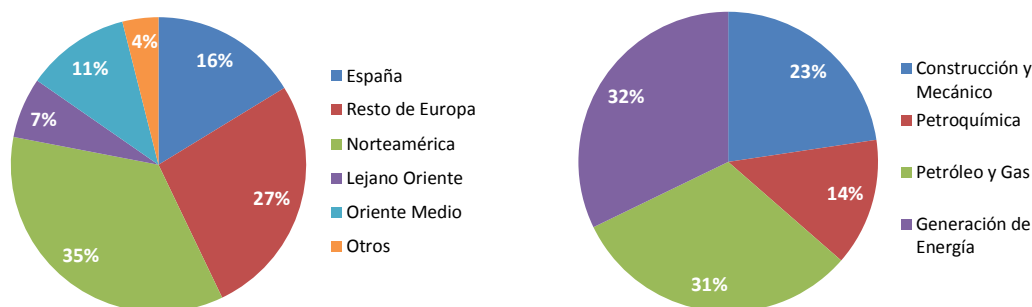
De este modo Tubos Reunidos está ejecutando las inversiones previstas en su plan estratégico que a junio de 2015 están realizadas en un 71%.

Principales magnitudes del segundo trimestre y primer semestre de 2015

Consolidado, Miles de Euros	2T 2015	2T 2014	% var	1S 2015	1S 2014	% var
Importe neto de la cifra de negocios	98.982	108.945	(9,1%)	201.574	207.223	(2,7%)
EBITDA	4.777	12.010	(60,2%)	15.891	24.626	(35,5%)
% s. ventas	4,8%	11,0%		7,9%	11,9%	
EBIT	-3.062	4.632	(166,1%)	226	9.883	(97,7%)
Resultado neto del ejercicio	-3.690	2.127	(273,5%)	-1.987	4.432	(144,8%)

Contexto de mercado y evolución de la actividad de Tubos sin Soldadura por sectores y áreas geográficas

Ventas por zona geográfica y sector, 1S 2015, Euros:



Las ventas de tubería sin soldadura en el periodo se han incrementado significativamente en la tubería de gran diámetro en los segmentos de generación de energía, petroquímica y en construcción y mecánico. Sin embargo, este crecimiento no ha compensado la caída de las ventas en el sector de petróleo y gas, que se han reducido un 21%, y en otros segmentos y mercados afectados por la mayor competencia.

Europa (43% de las ventas vs. 39,2% el mismo periodo del año anterior): Incremento de las ventas en un 2,7% con respecto a 2014, apoyadas por el mercado nacional.

Norteamérica (35,0% de las ventas vs. 32,2% el mismo periodo del año anterior): El incremento de las ventas de la tubería de gran diámetro en este mercado, principalmente en los sectores de generación de energía, petroquímica y el sector industrial y de construcción, ha compensado la reducción de ventas de tubería de petróleo y gas, suponiendo un incremento de un 2,6% respecto al

mismo periodo del año anterior, apoyadas por un efecto positivo del fortalecimiento del dólar frente al euro.

Oriente Medio (11,4% de las ventas vs. 14,1% el mismo periodo del año anterior): Disminución de las ventas en el periodo en un contexto de reducción de inventarios en la zona y de mayor competencia.

Lejano Oriente (6,6% de las ventas vs. 11,6% en el mismo periodo del año anterior): Disminución de las ventas con retrasos en adjudicaciones de proyectos en generación de energía y petroquímica así como mayor competencia en conducciones para petróleo y gas.

Perspectivas

Tubos Reunidos considera que, a pesar del contexto actual de relevante caída de la demanda de tubería y alta competencia, se mantienen las oportunidades y bases de crecimiento del sector en el largo plazo, en especial en productos de altas especificaciones técnicas y de servicio, donde está el posicionamiento objetivo del Grupo, y a las que responde el plan estratégico 2014-2017: “Hacia un Nuevo Tubos Reunidos”.

Los rápidos avances en competitividad en las nuevas tecnologías no convencionales de perforación y producción de petróleo y gas, principalmente en Norteamérica, están ya permitiendo rentabilidades atractivas a los niveles actuales del precio del petróleo y la existencia de indicadores que apuntan a que la caída de actividad podría estar tocando fondo, apoyan la expectativa de recuperación de este mercado.

Tubos Reunidos está afrontando este entorno con dos líneas de actuación:

- De manera inmediata, en el corto plazo, la compañía está centrada en el crecimiento en los mercados y segmentos de producto menos afectados, contando con una exposición geográfica y sectorial diversificada, particularmente en la tubería de gran diámetro o los sectores de generación de energía y petroquímica, así como en la adaptación de la producción a los niveles de actividad.
- De cara al medio y largo plazo, Tubos Reunidos está adoptando medidas estructurales orientadas a mejorar la competitividad del Grupo, así como actuaciones comerciales y estratégicas para reforzar su posición en los mercados y segmentos de producto objetivo. En esta línea, la compañía

mantiene la ejecución de su plan de inversiones, que estará con un grado de cumplimiento del 90% a finales de 2015.

Tubos Reunidos está convencido de convertir el contexto coyuntural actual en una oportunidad y de que las medidas puestas en marcha van a permitir a la compañía estar aún más preparada para ver los frutos del esfuerzo inversor y de innovación, de mejora del servicio, de apertura de nuevos mercados y productos, de alianzas estratégicas con socios de primer nivel y de mayor posicionamiento con implantación local en mercados de crecimiento, cuando el mercado recupere la normalidad.

CUENTA DE RESULTADOS, Miles de Euros	1S 2015	1S 2014	1S 2015 / 1S 2014
Importe Neto Cifra de negocios	201.574	207.223	(3%)
Variación de Existencias	4.210	13.462	
Aprovisionamientos	(101.047)	(107.607)	
Gastos de personal	(56.209)	(55.584)	
Otros Gastos de explotación	(41.030)	(40.613)	
Otros ingresos y beneficios de explotación	8.393	7.745	
EBITDA	15.891	24.626	(35%)
Dotaciones Amortizaciones Inmovilizado	(15.665)	(14.743)	
EBIT	226	9.883	(98%)
Resultados financieros	(3.391)	(4.917)	
Resultado Antes de Impuestos	(3.165)	4.966	(164%)
Impuesto sobre Beneficios	2.008	(413)	
Resultado Consol. del ejercicio	(1.157)	4.553	(125%)
Resultado Socios Externos	(830)	(121)	
Resultado del Ejercicio	(1.987)	4.432	(145%)

BALANCE, Miles de Euros	1S 2015	4T 2014
ACTIVOS NO CORRIENTES	424.977	417.639
Existencias y Clientes	198.755	215.481
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	24.413	24.464
ACTIVOS CORRIENTES	223.168	239.945
Activos mantenidos para la venta	4.346	4.599
TOTAL ACTIVO	652.491	662.183
PATRIMONIO NETO	258.135	260.936
INGRESOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIO	11.321	12.469
Provisiones no corrientes	3.160	3.622
Deudas con entidades de crédito	176.427	155.640
Otros pasivos no corrientes	59.874	51.548
PASIVOS NO CORRIENTES	239.461	210.810
Provisiones a corto plazo	6.061	8.249
Deuda con entidades de crédito	28.855	40.436
Otros pasivos corrientes	108.658	129.283
PASIVOS CORRIENTES	143.574	177.968
Pasivos mantenidos para la venta	--	--
TOTAL PASIVO	652.491	662.183
Deuda Financiera Neta	180.869	171.612