

Queridos accionistas:

Tengo de nuevo el honor de dirigirme a Ustedes para dar cuenta de los resultados de Acerinox en 2019, esta vez en un nuevo formato a distancia que inauguramos en el año de nuestro 50 aniversario.

Como todos sabemos, la epidemia del coronavirus COVID-19, su terrible efecto sobre la salud y la mortalidad y su devastadora acción sobre la economía mundial, han eclipsado completamente los sucesos anteriores, como el ejercicio económico 2019, del que cuesta ahora acordarse.

Para explicar los resultados de Acerinox en 2019, hay que situarse en el contexto internacional: por un lado a la guerra comercial entre China y Estados Unidos, que añadió incertidumbre y volatilidad a los mercados; por otro, quizás relacionado con lo anterior, la desaceleración del ciclo económico y de los principales mercados consumidores, que ya habían empezado a frenar en 2018; y por último, el exceso de capacidad de producción de acero inoxidable, en cuyo origen vuelve a estar involucrada China.

Es evidente que el rápido desarrollo de la economía china ha alterado los flujos comerciales mundiales. China se ha convertido en la fábrica del mundo y es increíble el desarrollo tan rápido que están teniendo sus ciudades y el nivel de vida de su población. Esta realidad, puede ser una oportunidad, pero también una amenaza. Así lo ha visto Estados Unidos, que ha pasado de ser el primer país que fomentó la fabricación en aquel país con mano de obra barata y deslocalizó gran parte de su industria, a darse cuenta de que, con este proceso, estaba también exportando empleo de su clase media y una parte de su riqueza. Del intento de revertir este proceso surgió la guerra comercial entre las dos mayores potencias, que no ha hecho más que empezar.

En un principio fue denominada “guerra del acero” por los aranceles que se impusieron para proteger a la siderurgia americana pero las negociaciones se están desarrollando en un amplio espectro, tratando de equilibrar las balanzas comerciales. Europa de momento no ha tenido un papel activo, pero antes o después tendrá que posicionarse porque corremos el riesgo de quedar fuera de la toma de las decisiones críticas, toda vez que los organismos internacionales están perdiendo peso ante la negociación directa de los dos gigantes y el bilateralismo puede imponerse en las relaciones internacionales. El resultado de las próximas elecciones americanas de noviembre de 2020 podría alterar esta situación, si bien hay un cierto consenso en que el próximo presidente, demócrata o republicano, mantendrá las líneas generales de esta política comercial y la defensa de la industria.

Ante la falta de visibilidad, la economía, las bolsas y los mercados en general se movieron en 2019 al compás de las declaraciones de los líderes de ambos países y de las posibilidades de acuerdos, generando una gran volatilidad,

desanimando a los inversores y frenando el consumo. Como consecuencia, vimos cómo la economía real se desaceleraba siguiendo la tendencia que se había iniciado en el tercer trimestre del año anterior. La producción industrial fue descendiendo trimestre a trimestre hasta alcanzar el mínimo en el cuarto trimestre de 2019.

En el sector de los aceros inoxidables, que suele anticipar los ciclos económicos, ya habíamos percibido el descenso del consumo en 2018, situación que se ha mantenido en 2019, acumulando dos años de crecimiento negativo en nuestros principales mercados, Europa y Estados Unidos. Esto nos había dado esperanzas de que el proceso de recuperación pudiera iniciarse a lo largo de 2020, lo que lamentablemente no va a suceder por la crisis mundial causada por el coronavirus.

Por último, he de referirme al último de los factores mencionados, el exceso de capacidad de producción de acero inoxidable en el mundo, que amplifica todos los acontecimientos y ha llevado a los precios de venta de nuestros materiales a alcanzar los mínimos de la historia. Desde mi nombramiento como Consejero Delegado en 2010 he llamado la atención sobre la proliferación de fábricas en China al amparo de los planes estratégicos del país y sin seguir la lógica de las leyes de los mercados internacionales. Si a la producción de China sumamos la de los fabricantes chinos que se han instalado en Indonesia, surgidos a partir de la nueva estrategia llamada Ruta de la Seda o “One belt one road initiative”, en 2019 habrían alcanzado el 61% de la producción mundial, creando graves distorsiones en todos los mercados internacionales. Desde 2000, cuando China sólo representaba un 3% de la producción mundial, todo el crecimiento de la producción de acero inoxidable, que acumula un promedio anual del 5,9%, se lo ha llevado China, impidiendo el desarrollo del resto de fabricantes de las economías de mercado, que nos hemos visto abocados a limitar nuestro crecimiento a los esfuerzos por mejorar la eficiencia de nuestras plantas, por la escasa rentabilidad de los nuevos proyectos y porque la elevada concentración del sector en Europa y Estados Unidos impide las operaciones corporativas.

Estas circunstancias han llevado a intensificar las medidas comerciales en todos los mercados para defenderse de las prácticas desleales de comercio. Si en la industria del acero inoxidable hay sólo 22 que funden o laminan nuestros materiales, en 21 de ellos se aplican actualmente medidas de defensa comercial, bien sean aranceles a la importación, anti-subsidios o anti-dumping. Sólo Japón mantiene su mercado abierto, al estar blindado por barreras tecnológicas, que dificultan la entrada al resto de fabricantes pero que también impiden la presencia internacional de los fabricantes japoneses, incapaces de competir en los mercados exteriores.

En 2019, según datos del International Stainless Steel Forum (ISSF), la producción mundial de acero inoxidable en 2019 aumentó un modesto 2,9%, gracias a los crecimientos de China e India, un 10,1% y un 5,2% respectivamente. Mientras tanto, las producciones en economías desarrolladas sufrieron duros recortes: -7,9% en Europa, -7,6% en Estados Unidos y -9,7% en Japón. Es decir, en un año de desaceleración económica, los fabricantes chinos siguieron aumentando sus producciones, provocando un exceso de oferta y una gran presión a la baja de los precios del acero inoxidable en todos los mercados internacionales.

En este contexto, decidimos reducir la actividad de todas nuestras fábricas, con el objetivo de controlar el capital circulante para garantizar la generación de caja y la reducción de deuda. Nuestra producción de acería de 2,23 millones de toneladas fue un 8,6% inferior a la del ejercicio anterior; la de laminación en caliente de 1,95 millones de toneladas fue un 8,0% inferior; y la de laminación en frío de 1,61 millones de toneladas fue un 8,3% más baja que la de 2018.

El comportamiento de las empresas del Grupo Acerinox no fue homogéneo por la gran diferencia de precios en los principales mercados en los que actúan, consecuencia en gran medida de las barreras comerciales. En Europa, las medidas de salvaguarda establecidas por la Comisión Europea resultaron claramente insuficientes, fundamentalmente porque se diseñaron para un mercado con un 3% de crecimiento anual, mientras que el consumo aparente de productos planos de acero inoxidable cayó un 4,1% después de un 2018 también ligeramente negativo. Por tanto, fueron ineficaces para contener el exceso de importaciones, que se mantuvieron alrededor del 25%, provocando que aumentaran los stocks y empujando a los precios a mínimos históricos. Esta situación afectó a los resultados de tres de nuestras fábricas, para las que el mercado europeo era clave: Acerinox Europa, Columbus y Bahru Stainless. La segunda, Columbus, sufrió además la debilidad del mercado sudafricano, que cayó un 10%; y Bahru, en Malasia, tuvo que desarrollar la mayor parte de su actividad en la región con menores precios del planeta, el Sudeste Asiático.

Por el lado contrario, North American Stainless (NAS) se vio favorecida por el arancel del 25% a las importaciones de acero impuesto por la “section 232” en los Estados Unidos, país donde somos el principal actor del mercado con una cuota superior al 30%. A pesar del brusco descenso del consumo aparente de producto plano del 9,3%, la reducción de las importaciones hasta el 14,5% de cuota de mercado permitió a los fabricantes norteamericanos disfrutar de una mayor estabilidad en precios, lo que, unido a las importantes mejoras de eficiencia alcanzadas en nuestra fábrica, permitió un comportamiento muy satisfactorio de NAS, que fue el auténtico motor de los resultados del Grupo.

Gracias al esfuerzo en la reducción de costes en todas las unidades, los resultados de Acerinox tuvieron una evolución positiva, al contrario que la situación económica. El EBITDA pasó de 90 millones en el primer trimestre a 97 en el segundo, 103 en el tercero y 112 millones en el cuarto, que posteriormente se vieron rebajados a 74 por los ajustes realizados. La facturación fue de 4.754 millones de euros, que aun siendo un 5,1% inferior a la de 2018, es la segunda mayor de la década.

Quiero destacar que en este entorno complejo logramos una generación de caja operativa muy relevante de 359 millones de euros, que permitió reducir la deuda 57 millones hasta 495 millones de euros, después de haber invertido 152 millones, de haber aumentado el pago de dividendos un 11,1% hasta 0.50 euros por acción y después de haber efectuado una recompra de acciones para su amortización por importe de 49 millones de euros. Esta prudente estrategia de primar la generación de caja y la reducción de la deuda, que terminó el ejercicio siendo sólo 1,2 veces el EBITDA, y la fortaleza de nuestro balance fueron vitales para acometer la adquisición de VDM Metals, que finalmente se materializó en marzo de 2020.

La prudencia y la anticipación nos llevaron también a realizar importantes ajustes. Sólo uno de ellos afectó al EBITDA, la provisión del coste del expediente de regulación de empleo para reducir 215 puestos de trabajo en Acerinox Europa y mejorar su competitividad, que tuvo un impacto de 38 millones de euros sin que supusiera salida de caja en 2019.

El resto de los ajustes, que tampoco afectaron a la caja, fueron deterioros en los activos de Bahru Stainless por importe de 98 millones de euros, así como del fondo de comercio de Columbus, por importe de 68 millones de euros. Del mismo modo, a consecuencia de la regulación contable española sobre la aplicación de bases imponibles negativas de ejercicios anteriores, se efectuaron deterioros de los créditos fiscales por importe de 61 millones de euros. Después de todos estos ajustes, el EBITDA ajustado fue 402 millones, el EBITDA del ejercicio fue 364 millones de euros, un 24% inferior al de 2018 y, después de impuestos y minoritarios, presentamos una pérdida de 60 millones de euros, frente a un resultado positivo de 237 millones en el ejercicio anterior.

En el sector de commodities, el éxito se basa en la competitividad y ésta depende siempre de la eficiencia en el proceso, de la productividad, de la optimización de la cadena de suministro y de la calidad del servicio, materias en las que estamos volcados, bien sea por métodos tradicionales o digitales. La incorporación de más sensores en los puntos críticos de nuestros equipos y la recolección y el análisis de grandes volúmenes de datos permitirán mejorar el control de los procesos de fabricación, anticipar problemas de calidad y averías y, en definitiva, nos ayudarán a mejorar la productividad y la eficiencia; por otro lado, la previsión de la demanda permitirá flexibilizar y acortar la cadena de

suministro, reaccionar más rápidamente ante los cambios del mercado y reducir nuestro capital circulante.

Estos conceptos forman la esencia de nuestra estrategia de transformación digital, condensada en el plan Excellence 360, en el cual hemos trabajado durante los últimos años para unir los nuevos avances derivados de la aplicación de las tecnologías digitales a las mejoras que estábamos obteniendo con nuestros planes de excelencia tradicionales.

El plan Excellence 360 en 2019, su primer año de aplicación, proporcionó ahorros recurrentes por importe de 24 millones de euros, ligeramente por encima del objetivo. Al final del período de 5 años que nos hemos marcado, esperamos mejorar nuestra cuenta de resultados en 125 millones de euros anuales. Sin duda se trata de un proyecto ambicioso del que depende, en gran medida, nuestro éxito en el futuro.

Desde la fundación de Acerinox en 1970, siempre hemos llevado estos conceptos de mejora continua en nuestro ADN. Pero en un entorno tan competitivo, no se puede depender sólo de la reducción de costes porque, aun siendo absolutamente necesaria, tiene un límite y eso es algo que nunca podemos permitir, limitar nuestro crecimiento. Debemos reinventarnos para mantener la ilusión, mantenernos a la cabeza del sector y sentar las bases del éxito de los próximos cincuenta años.

En esta línea trabajamos intensamente en el ejercicio 2019 y fruto de este análisis y de este esfuerzo surgió la adquisición de la compañía alemana VDM Metals, líder mundial en la fabricación de aleaciones especiales. Con esta operación, Acerinox ha entrado por la puerta grande en un sector distinto, de gran valor añadido y altísima tecnología, complementario a nuestro mercado tradicional y con el que esperamos desarrollar importantes sinergias. VDM no es sólo el mayor fabricante mundial, sino que es el que cuenta con la investigación más avanzada y la mejor reputación entre sus clientes.

El objetivo no es sólo añadir los resultados de una buena compañía a nuestra cuenta, ni pararnos en las sinergias que hemos identificado, que han aumentado de 14 a 22 millones de euros anuales. Aspiramos a hacer de VDM nuestra división de proyectos especiales, con la que ayudaremos a industrias muy diversas a seleccionar los mejores materiales dentro de la más amplia gama de productos, bien sean aceros inoxidables o aleaciones de alto rendimiento, o a desarrollar aleaciones a medida que atiendan a sus necesidades. De este modo añadiremos valor a los productos tradicionales de Acerinox y nos situaremos como la mejor opción en soluciones avanzadas para la industria. Estamos hablando de liderar el suministro de materiales para su uso en entornos muy agresivos y de gran exigencia, en sectores como la fabricación de productos químicos y farmacéuticos, el aeroespacial, la energía, la automoción, la electrónica, la producción de hidrógeno verde y el tratamiento

de agua, entre otros. Estamos incorporando tecnología, estamos incorporando patentes y acceso a los clientes más sofisticados y estamos entrando en el futuro con procesos tan innovadores como la pulvimetalurgia, que es la base de la impresión en tres dimensiones de materiales metálicos.

VDM Metals tiene su sede en Werdohl, Alemania, y cuenta con 7 plantas de producción, 5 en Alemania y 2 en Estados Unidos. Cuenta con casi 2.000 empleados altamente cualificados y, con el intercambio de experiencias, lograremos seguir avanzando en la excelencia de nuestras operaciones. En el ejercicio fiscal 2018/19 que terminó el 30 de septiembre de 2019, VDM obtuvo unas ventas de 852 millones de euros y un EBITDA de 97 millones. La compañía fue valorada en 532 millones de euros y Acerinox ha efectuado ya, durante el mes de marzo de 2020, el desembolso de 313 millones de euros para hacerse con el 100% del capital, después de recibir las debidas autorizaciones por las autoridades de la competencia de Europa y Estados Unidos. El ratio de la valoración de la empresa es de 5,5 veces su EBITDA antes de las sinergias, sin duda ventajoso y creador de valor para nuestros accionistas. Tenemos una gran ilusión por este proyecto que marca un antes y un después en la historia de Acerinox en un momento tan relevante como el 50 aniversario de nuestra Sociedad.

A partir de ahora contamos con dos grandes pilares estratégicos que desarrollar, por un lado, la Excelencia y, por el otro, la Creación de Valor. Dos pilares muy sólidos y muy relacionados entre sí, que no podrán sustentarse si no es cimentándolos en nuestra tradicional fortaleza financiera.

Fabricamos materiales extraordinarios, modernos y con un campo de aplicación en continuo crecimiento. Materiales duraderos, capaces de ser reciclados eternamente y de bajo mantenimiento, lo que los hacen imbatibles si se tiene en cuenta el coste de todo el ciclo de vida de los productos con ellos fabricados y las emisiones durante todo ese ciclo. Además, nuestra principal materia prima es la chatarra, lo que nos hace paradigma de la economía circular. Somos una industria sostenible y Acerinox está apostando decididamente por la sostenibilidad y la economía circular, que serán las claves de nuestro éxito a largo plazo. Este es el cuarto pilar de nuestra estrategia.

Nuestra sociedad, en especial la europea, ha decidido ser sostenible y revertir el deterioro medioambiental. Es nuestra responsabilidad reducir nuestras emisiones y residuos y fabricar materiales respetuosos con el medio ambiente, porque esta misma sociedad acabará valorando más a las compañías que cumplan con estos principios y premiará el esfuerzo realizado con su preferencia por nuestros productos.

Del mismo modo tendrá que valorarse la actividad industrial que desarrollamos, colaborando activamente con las comunidades en las que estamos asentados y a las que proporcionamos empleo de calidad, formación, una remuneración justa y desarrollo profesional para nuestros empleados. Hemos alcanzado acuerdos de marcado carácter social en nuestros principales centros de trabajo, hemos ampliado los planes de formación y hemos conseguido la tasa de accidentes más baja de nuestra historia. Estamos colaborando activamente con universidades y centros de formación profesional y, fruto de este esfuerzo, estamos atrayendo un buen número de jóvenes a nuestro equipo, en un momento donde la estabilidad del empleo es tan importante. Nada mejor que la industria para afrontar los periodos de crisis. Europa, y en especial España, deben tomar en serio los objetivos de alcanzar un 20% del Producto Interior Bruto de origen industrial. En este sentido, no puedo dejar de mencionar, un año más, la necesidad de un precio competitivo de la energía en España que nos permita competir en igualdad de condiciones al menos con nuestros países vecinos.

Tras cincuenta años de vida, somos una referencia en el sector siderúrgico en el contexto internacional, somos una de las empresas españolas más internacionalizadas, que mantiene su centro de decisión en España, y estamos marcando el camino para el futuro. Nunca pudimos encontrar mejor momento para fijar nuevas vías de crecimiento, que nos permitirán seguir generando valor.

Estamos muy ilusionados ante los nuevos proyectos y contamos con un grupo de personas excepcionales, a las que tengo el privilegio de liderar. No tengan ninguna duda, señores accionistas, de que difícilmente encontrarán una compañía con un equipo humano tan capaz, tan compenetrado y tan comprometido como el de Acerinox.

Quiero terminar agradeciendo la confianza depositada en Acerinox por ustedes, señores accionistas, y comprometerme a realizar los mayores esfuerzos para realzar el valor de nuestra Compañía. También quiero agradecer a nuestros clientes, proveedores y entidades financieros el trato y la amistad que nos dispensan. Por supuesto, nunca estaré suficientemente agradecido al equipo de Acerinox y, en especial, a mis más cercanos colaboradores, que desarrollaron durante el pasado ejercicio un esfuerzo titánico demostrando su oficio, su carácter y su compromiso. Estoy seguro que, con tanto apoyo, seguiremos creciendo y nos mantendremos como la referencia internacional del sector de los aceros inoxidables y aleaciones especiales.

Muchas gracias.

Bernardo Velázquez

Consejero Delegado