

TUBACEXbeat

TUBACEX GROUP MAGAZINE No. 14 - JULY 2018

TUBACEX Boosts knowledge **SYNERGIES** as a driver for growth

TUBACEX Impulsa las
SINERGIAS de conocimiento
como clave de crecimiento

page

4

PROJECTS

TUBACEX BOOSTS KNOWLEDGE SYNERGIES AS A DRIVER FOR GROWTH

IMPULSA LAS SINERGIAS DE CONOCIMIENTO COMO CLAVE DE CRECIMIENTO

page

7

TUBACEX IS INVOLVED IN ENHANCING THE API 5CRA SPECIFICATION FOR CORROSION-RESISTANT ALLOYS SEAMLESS TUBES

TUBACEX PARTICIPA EN LA MEJORA DE LAS ESPECIFICACIONES DE API 5CRA PARA TUBOS SIN SOLDADURA DE ALEACIÓN RESISTENTE A LA CORROSIÓN

page

8

INNOVATION

TUBACEX DEVELOPS ITS OWN TECHNOLOGY FOR STAINLESS STEEL WELDING

TUBACEX DESARROLLA SU PROPIA TECNOLOGÍA DE SOLDADURA EN ACERO INOXIDABLE

page

10

INTERVIEW WITH JODY DUNGAN

ENTREVISTA A JODY DUNGAN

page

12

CUSTOMER / SECTOR NEWS

NOTICIAS DE CLIENTES / SECTORES

page

14

EMPLOYEE VOICE

DAMIAN WARD

page

16

SALEM TUBE EMBRACING CONTINUOUS IMPROVEMENT IN THE DELIVERIES

SALEM TUBE COMPROMETIDOS CON LA MEJORA CONTINUA EN LAS ENTREGAS

page

15

HEALTH & SAFETY

PROGRESSING TOWARDS A PREVENTIVE PROACTIVE CULTURE

AVANZANDO HACIA UNA CULTURA PREVENTIVA PROACTIVA

page

18

CSR Corporate Social Responsibility

TUBACEX AND UNICEF, TOGETHER TO IMPROVE THE ACCESS TO WATER IN INDIA

TUBACEX Y UNICEF, JUNTOS PARA MEJORAR EL ACCESO AL AGUA EN LA INDIA



TUBACEX
GROUP

Tres Cruces 8, 01400
Llodio (Álava) España
Tel. +34 946 719 300
Fax. +34 946 725 062
www.tubacex.com



Jesús Esmorís

CEO Consejero delegado



The global economic environment has changed and continues to be under continuous transformation, forcing companies to adapt in order to survive. In our journey, we have extended our scope of business thanks to a deeper understanding of the challenges faced by our clients which we have addressed as if they were our own. From this viewpoint we have taken Innovation and Excellence as our pillars of growth and the creation of collaborative networks as the vehicle to achieve it. Thus, we have made the most of our synergies in the technological field to promote access and incorporation of the necessary knowledge to develop new products or services.

A good example of this is TUBACOAT, a subsidiary company created by TUBACEX in cooperation with KERACOAT, which is dedicated to engineering, development and commercialization of ceramic coating tubular solutions. This exclusive product notably improves energy efficiency of projects and we have launched it to the market after many years of R&D investment and several successfully tested prototypes.

This year, our collaborative model takes another step as we acquire our own premises. Thus, after several months of design, the "Energy Intelligence Center" (EIC) construction started in 2018. This initiative is promoted by the public-private realm to boost the competitiveness of utilities and is based on competitive intelligence, technological development and knowledge generation. The EIC will enable us to have a flexible space, a work network for the development of technological knowledge and R&D and innovation projects.

We will continue to progress in the forthcoming months with innovative models in cooperation with start-ups through the BIND 4.0 project and promoting intrapreneurship activity in the creation of new innovative projects. In this way, we believe we will be able to continue offering unique solutions to the market, using shared knowledge as a driving lever. ●

El entorno económico global se ha transformado, y continúa haciéndolo, obligando a las empresas a adaptarse como mecanismo de supervivencia. En nuestro camino, hemos ampliado la visión de nuestro negocio gracias a una más completa comprensión de los desafíos que enfrentan nuestros clientes y que hemos asumido como propios. Con esa perspectiva hemos tomado la Innovación y la Excelencia como pilares de crecimiento y la creación de redes colaborativas como vehículo para alcanzarlo. Así, hemos aprovechado sinergias en el ámbito tecnológico para impulsar el acceso e incorporación del conocimiento necesario para desarrollar nuevos productos o servicios.

Un claro ejemplo de ello es TUBACOAT, una compañía de TUBACEX desarrollada en colaboración con la empresa KERACOAT y dedicada a la ingeniería, desarrollo y comercialización de soluciones tubulares basadas en revestimientos cerámicos. Un producto exclusivo que mejora notablemente la eficiencia energética de los proyectos, y que lanzamos al mercado después de muchos años de inversión en I+D y varios prototipos testados exitosamente.

Este año, nuestro modelo colaborativo da un paso más con instalaciones propias. Así, tras varios meses de definición, en 2018 comenzó la construcción del "Energy Intelligence Center" (EIC); una iniciativa promovida desde la esfera público-privada para el impulso de la competitividad de las empresas energéticas, y basada en la inteligencia competitiva, el desarrollo tecnológico y la generación de conocimiento. El EIC nos permitirá disponer de un espacio flexible y una red de trabajo para el desarrollo de conocimiento tecnológico y proyectos de I+D+i.

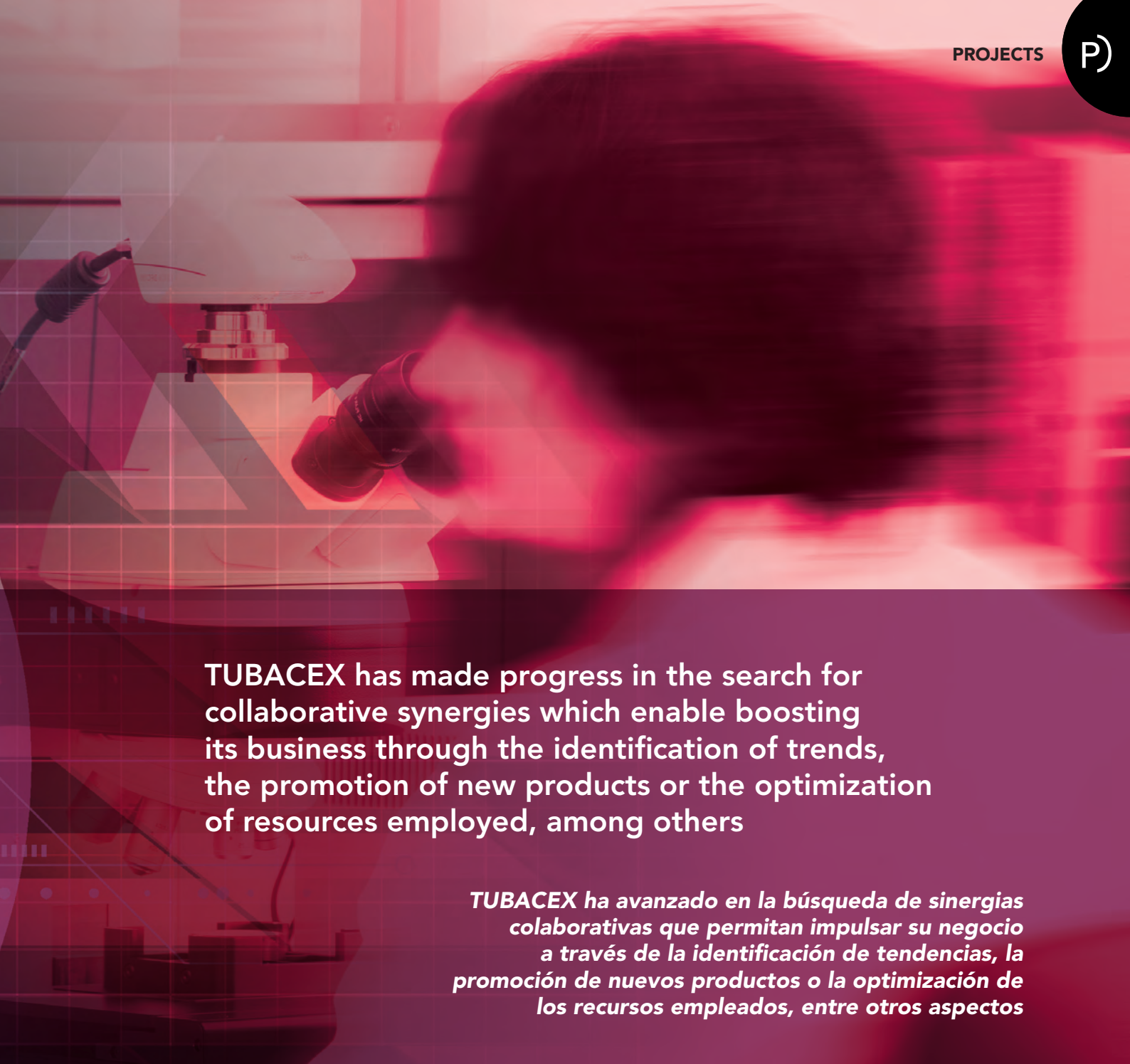
Y seguiremos avanzando en los próximos meses con fórmulas innovadoras en colaboración con startups a través del proyecto BIND 4.0 y la promoción del intra-emprendimiento en la creación de nuevos proyectos innovadores. De esta manera, confiamos en poder seguir ofreciendo soluciones únicas en el mercado, tomando el conocimiento compartido como palanca tractora. ●

TUBACEX Boosts knowledge

SYNERGIES

as a driver for growth

***TUBACEX Impulsa las SINERGIAS de
conocimiento como clave de crecimiento***



TUBACEX has made progress in the search for collaborative synergies which enable boosting its business through the identification of trends, the promotion of new products or the optimization of resources employed, among others

TUBACEX ha avanzado en la búsqueda de sinergias colaborativas que permitan impulsar su negocio a través de la identificación de tendencias, la promoción de nuevos productos o la optimización de los recursos empleados, entre otros aspectos

Moreover, in recent years the company has implemented a work method based on the Open Innovation philosophy as a key pillar of its strategy. In this space, clients, suppliers, technology centers and other companies step forward to play a leading role in the promotion of more advanced solutions.

Así, en los últimos años ha hecho realidad una metodología de trabajo basada en la filosofía de la Innovación Abierta, como pilar clave de su estrategia y en la que clientes, proveedores, centros tecnológicos y otras empresas se convierten en actores fundamentales en el impulso de soluciones más avanzadas.



In 2018, this philosophy has taken a crucial step forward with the promotion of the Energy Intelligence Center (EIC), an infrastructure which enables collaboration between the industries related to the Oil&Gas and oriented to do business on the one hand and to develop new products on the other.

Furthermore, its activity will focus on promoting market intelligence as an essential pillar supporting decision-making and will boast shared cutting-edge facilities for joint or individual development of products, such as laboratories, simulation techniques as well as full-scale equipment. This ratifies a firm commitment to a work philosophy which has exponentially increased the value provided to clients in recent years.

The EIC is the brainchild of a group of driving companies, including TUBACEX, and local public institutions with a vocation to involve a growing number of diverse companies. The center, which is to be located in the future technological park of Abanto and Ciérvana (Basque Country), will boast an area of 7,000 square meters and after

Launching the Energy Intelligence Center (EIC), the first collaborative forum for the Oil&Gas sector

the ceremony for laying the first stone in April, is expected to be in operation by the end of 2020.

These facilities are an opportunity to identify, access and develop knowledge, encourage talent and promote close relationships with end clients, as well as integrating other activities to generate a common interest around the Oil&Gas sector. In sum, the Energy Intelligence Center is heading to emerge as a value-generating center which will enable penetrating a network of allies with a view of sharing experiences and knowledge, as well as setting up joint co-operation projects. This is undoubtedly a step forward to forge closer relationships with end clients. ●

En 2018, esta filosofía ha dado un paso decisivo con la promoción del Energy Intelligence Center (EIC), una infraestructura colaborativa entre industrias relacionadas con el Oil&Gas y orientada al desarrollo del negocio por un lado, y al desarrollo de nuevos productos, por otro.

Así, centrará su actividad en promover la inteligencia de mercado como pilar en la toma de decisiones y dispondrá de espacios compartidos de última generación para el desarrollo de productos de manera conjunta o individual: laboratorios, técnicas de simulación así como equipamiento "full-scale". Se trata de una apuesta decidida hacia un modelo de trabajo que en los últimos años ha aumentado exponencialmente el valor aportado a los clientes.

El EIC nace de la mano de un grupo de empresas tractoras entre las que se encuentra TUBACEX e instituciones públicas con vocación de dar cabida a un número creciente y diverso de compañías. Estará ubicado en el futuro parque tecnológico de Abanto y Ciérvana (País Vasco) en una superficie de 7000 metros cuadrados y tras un acto de colocación de primera piedra celebrado el pasado mes de abril, se prevé que este operativo a finales de 2020.

Esta instalación representa una oportunidad de identificación, acceso y desarrollo de conocimiento, impulso del talento y promoción del acercamiento a clientes finales, además de integrar otras actividades de generen un interés común en torno al sector del Oil & Gas. En definitiva, el "Energy Intelligence Center" se configura como un centro de generación de valor que permitirá la inmersión con una red de aliados con los que intercambiar experiencias y conocimiento, además de establecer proyectos conjuntos de cooperación. Sin duda, un paso adelante en el acercamiento a los clientes finales. ●

Creación del Energy Intelligence Center (EIC) primer espacio colaborativo para el sector del Oil&Gas

API & ISO COMMITTEES

TUBACEX is involved in enhancing the API 5CRA specification for Corrosion-resistant Alloy Seamless Tubes

COMITÉS DE API E ISO

TUBACEX participa en la mejora de las especificaciones de API 5CRA para tubos sin soldadura de aleación resistente a la corrosión

API and ISO entities gather together representatives of oil and gas companies, manufacturers and suppliers, contractors and consultants as well as representatives of government agencies to agree on technical needs and production capabilities.

These groups identify the needs, and then develop, approve and revise the standards and other technical publications.

The results of these committees are specifications and standards which are fully applicable to the products and services manufactured and provided by TUBACEX Group.

Innovative vision and service-oriented vocation

In this context a few years ago TUBACEX returned to have an active presence in these committees with the aim to defending our position and contribute to develop rigorous technical standards for high quality products.

Nowadays, TUBACEX is leading two working groups at API to include amendments to the next revision of API 5CRA. The first ballot in our history was approved in June 13th at the corresponding API committees and the second is scheduled to be approved by January 2019.

Other important working group where we are collaborating in is ISO 13680 for CRA OCTG products. This standard is fully under review and a new revision is expected to be issued in forthcoming months.

TUBACEX Group is evolving into a global solution provider, meeting the needs of customers from the design phase to the commissioning of products. Capacity to face the most demanding challenges on the market is essential for TUBACEX Group, as well as working together with our customers, with an innovative vision and service-oriented vocation. ●

Los organismos API e ISO reúnen a representantes de empresas del sector del petróleo y el gas, fabricantes y proveedores, contratistas y consultores, así como representantes de las agencias gubernamentales para consensuar las necesidades técnicas y las capacidades de producción.

Estos grupos identifican las necesidades y después desarrollan, aprueban y revisan las normas, así como otras publicaciones técnicas.

Los resultados de estos comités son especificaciones y normas aplicables a los productos y servicios que fabrica y ofrece el Grupo TUBACEX.

En este contexto, desde hace unos años TUBACEX ha retomado su presencia activa en estos comités para defender nuestra posición y contribuir al desarrollo de rigurosas normas técnicas para los productos de alta calidad.

Hoy en día, TUBACEX lidera dos grupos de trabajo en API para incorporar modificaciones en la siguiente revisión de API 5CRA.

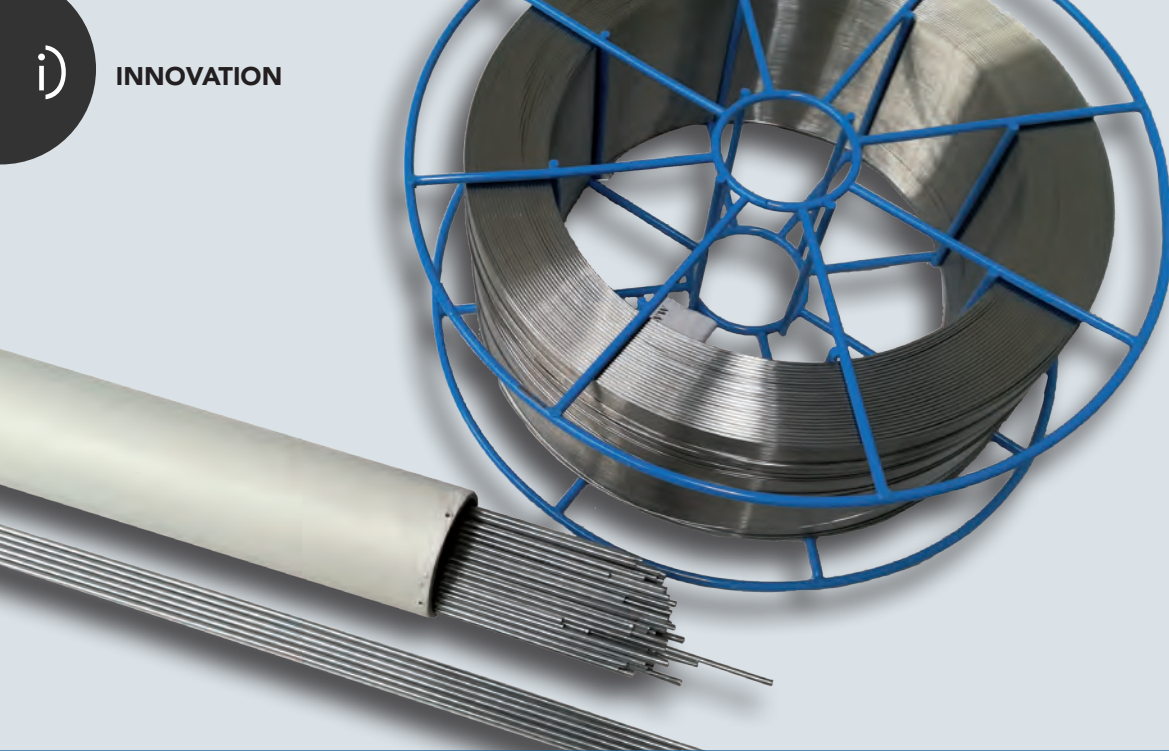
La primera votación en nuestra historia se aprobó el 13 de junio en el comité de API correspondiente y se espera que la segunda esté aprobada para enero de 2019.

Otro grupo de trabajo importante donde colaboramos es el de la ISO 13680 para productos CRA OCTG.

Esta norma se está sometiendo a una revisión exhaustiva y se espera que se publique la nueva versión en los próximos meses.

El Grupo TUBACEX se está convirtiendo en un proveedor de soluciones globales, satisfaciendo las necesidades de los clientes desde la fase de diseño hasta la puesta en marcha de los productos. La capacidad de hacer frente a los retos más exigentes en el mercado es esencial para el Grupo TUBACEX, así como el trabajo conjunto con nuestros clientes, con una visión innovadora y una vocación orientada al servicio. ●

Visión innovadora y vocación de servicio



TUBACEX develops its own technology for STAINLESS STEEL welding

TUBACEX desarrolla su propia tecnología de soldadura en ACERO inoxidable

One of the challenges faced by companies demanding tubular products with advanced materials, or for manufacturers when they develop new materials or applications is how tubes are joined: the joint must guarantee product performance is maintained. Therefore, the joining process becomes a critical factor, along with the highest quality of the material used as the base

Uno de los desafíos para las compañías que demandan productos tubulares con materiales avanzados, o los propios fabricantes cuando desarrollan nuevos materiales o aplicaciones, es la unión de sus tubos; una unión que debe garantizar el manteniendo de las prestaciones del producto. Así, el proceso de ensamblaje se convierte en un aspecto clave junto con la máxima calidad del material empleado como base

In many cases, the welding technology is major part of the solution. TUBACEX has made a strategic decision to develop its own welding consumables and technology, for those applications where they are unavailable on the market. A recent example is the development of a welding solution for TUBACEX UREMIUM29, an alloy with very high chromium content used in the fertilizer industry. TUBACEX developed the base material and produced the tubes at industrial scale; however, the welding solution required was not available on the market. After the research project, the company formulated welding consumables with equivalent chemical compositions, which are suitable for the most widely used joining processes, in different formats and sizes, optimizing product performance and offering an integral solution.

Integral solutions based on the knowledge

As well as its own solution, TUBACEX also provides advice regarding the definition of the welding process which would be most suitable for the material characteristics, offering an integral solution. Moreover, TUBACEX in joint

co-operation with clients, can solve complex welding problems or assess the impact of the welding process on product performance.

The process leading to obtain the welding material entails prior knowledge of the manufacturing process, with the involvement of TUBACEX technical team in the definition and control of the main manufacturing parameters which may have a critical impact on the end-product quality. In this case, raw materials are manufactured in ACERALAVA, a steel plant wholly-owned by TUBACEX, in compliance with the necessary specifications to obtain wire rod. After the transformation process, wire rod becomes the joining material required.

With its own proprietary technology, TUBACEX has taken a step forward to work more closely with clients, understanding the needs and challenges they face in their projects, and jointly developing integral solutions based on the knowledge of the product properties and behavior. ●

La tecnología de soldadura es, en muchos casos, parte de la solución. TUBACEX ha tomado la decisión estratégica de desarrollar consumibles y tecnología de soldadura propia, para aquellas aplicaciones donde no esté disponible en el mercado de forma general. Un ejemplo reciente es el desarrollo de una solución de soldadura para TUBACEX UREMIUM29; una aleación de muy alto cromo, utilizada en la industria de los fertilizantes. TUBACEX desarrolló el material base, e industrializó la producción de tubos, pero la solución existente en el mercado para soldarlos no estaba disponible en el mercado. Después de un proyecto de investigación, la compañía desarrolló consumibles de soldadura con composición química equivalente, aptos para los procesos de unión más habituales, en diversos formatos y tamaños, optimizando las prestaciones del producto y aportando una solución integral.

Además de la solución propia, TUBACEX es capaz de asesorar en la definición del proceso de soldadura que mejor se ajuste a las características del material, ofreciendo una solución integral.

Así, conjuntamente con clientes, es capaz de resolver problemas complejos de soldadura o evaluar el impacto del proceso de soldadura en las prestaciones del producto.

Soluciones integrales basadas en el conocimiento

El proceso de obtención de material de soldadura conlleva el conocimiento previo del proceso de fabricación, con una involucración por parte del equipo técnico de TUBACEX en la definición y control de los principales parámetros de fabricación que pueden tener un impacto decisivo en la calidad del producto final. Así, la materia prima se fabrica en ACERALAVA, acería perteneciente al Grupo TUBACEX, siguiendo las especificaciones necesarias, y a partir de la cual se obtiene el alambro que, tras un proceso de transformación se convierte en el material de unión necesario.

Con su propia tecnología de soldadura, TUBACEX da un paso adelante en su acercamiento al cliente, entendiendo las necesidades y retos que enfrentan en sus proyectos y desarrollando conjuntamente soluciones integrales basadas en el conocimiento de las propiedades y comportamiento de los productos. ●





JODY DUNGAN

Senior Director, Procurement at Petro-Chem Development Co., Inc.

Director General de Adquisiciones en Petro-Chem Development Co., Inc

In recent years, the refining and petrochemical industry has gone through difficult times, but now we are witnessing a much-improved oil price

Durante los últimos años, la industria petroquímica y de refinería ha atravesado tiempos difíciles pero hoy en día asistimos a una mejora sustancial del precio del crudo

Do you think the current environment will enable the launching of projects that had been on hold?

Yes and no. What I have seen over the last 10+ years is that when the oil price is higher, there is an uptick in Refining projects. In turn, when the oil price is lower you usually see an increase in Petrochemical jobs. However, I do not believe that is necessarily a rule of thumb.

Do you believe that we will see a strong recovery in the forthcoming years?

It is difficult to say with Europe upholding the demand of a Green Environment. Companies like Tesla, GM, BMW and others are increasing the production of electric vehicles and other various movements focusing on clean energy (i.e. wind farms, solar farms, hydroelectric plants, etc.).

¿Cree que el entorno actual permitirá el lanzamiento de proyectos que estaban aplazados?

Sí y no. Lo que he visto durante los últimos 10 años es que cuando el precio del crudo es más alto, se produce un repunte en los proyectos de Refinería. En cambio cuando el precio del crudo es más bajo, normalmente vemos un aumento de trabajos en el sector petroquímico. No obstante, no creo que esto sea sistemáticamente aplicable a todos los casos.

¿Cree que veremos una recuperación fuerte durante los próximos años?

Es difícil saberlo mientras Europa siga manteniendo la exigencia de un medio ambiente verde. Empresas como Tesla, GM, BMW y otras están aumentando la producción de vehículos eléctricos y el desarrollo de otros movimientos diversos centrados en energías limpias (como los parques eólicos, campos solares, plantas hidroeléctricas, etc.).



That being said, the need for fossil fuels and other petroleum-based products is not going away, and I do believe that some type of positive recovery will definitely take place over the next few years.

What is the trend for new projects in the short term?

In the short term, there are still many re-vamp projects in the Refining industry. Many end-users see this as a more time and cost effective alternative as opposed to new construction.

Do you see more activity in any particular market?

We are still seeing significant movement in the LNG industry, especially in the US Gulf Coast.

Have you seen a direct impact from Section 232 tariffs on decision-making regarding project releases (delays or postponement)?

While I expected to see delays or postponements, I have seen relatively zero impact to date on Heurtey Petrochem related proposals and projects due to the recent tariff discussions. This relates my comments below about the challenges we are facing. This is an issue that all companies in our sector have to address. There is no secret formula for going around this issue.

What are the challenges faced by the industry in general, and by your company in particular?

In the current term (and in the near future) there is a high level of competitiveness we have never seen in our industry until now. We are also seeing end-users starting to accept more and more goods and services from Low-Cost Sourcing countries like China, India, Vietnam, etc. This only adds to the level of pricing competition where a 1-2% difference in your proposal could mean the difference between winning and not winning a project. Heurtey Petrochem realizes that this is where the market is, and we will need to make adjustments in how we estimate and execute our projects. We are very confident that Heurtey Petrochem can still be the globally-recognized leader in this area.

What does your company value in a supplier like TUBACEX for the development of the projects you are involved in?

We value the idea of being business partners with companies like TUBACEX. We value the appreciation of a need of transparency on both sides to understand project needs and working together to find the best solutions, from both a commercial and technical perspective. ●

Dicho esto, la necesidad de consumir combustibles fósiles y otros productos derivados del petróleo no va a desaparecer, y creo que seguramente se producirá algún tipo de recuperación positiva durante los próximos años.

¿Cuál es la tendencia de los nuevos proyectos a corto plazo?

A corto plazo, todavía existen muchos proyectos de rehabilitación en la industria de la Refinería. Muchos usuarios finales lo consideran una alternativa más rentable en cuanto a tiempo y costes comparada con la nueva construcción.

¿Ve más actividad en algún mercado en particular?

Seguimos viendo un movimiento importante en la industria del GNL y especialmente en la costa estadounidense del Golfo de México.

¿Ha detectado un efecto directo en las decisiones relacionadas con el lanzamiento de proyectos (retrasos o aplazamientos) a causa de los aranceles de la Sección 232?

Esperaba ver retrasos o aplazamientos, pero hasta la fecha he observado un impacto casi nulo en las propuestas y proyectos relacionados con Heurtey Petrochem a consecuencia de las recientes discusiones sobre aranceles. Esto enlaza con los comentarios que hago a continuación sobre los retos a los que nos enfrentamos. Se trata de un problema al que todas las empresas de nuestro sector tenemos que enfrentarnos. No hay ninguna fórmula secreta que nos permita evitar este tema.

¿Cuáles son los retos a los que se enfrenta la industria en general y su empresa en particular?

En la actualidad (y en el futuro próximo) existe un alto nivel de competitividad que no habíamos visto en nuestra industria hasta ahora. También estamos detectando que los usuarios finales empiezan a aceptar cada vez más productos y servicios procedentes de países de bajo coste como China, India, Vietnam, etc. Esto se añade al nivel de competencia de precios donde una diferencia de entre un 1 % y un 2 % en una propuesta puede condicionar la opción de conseguir o no conseguir un proyecto. Heurtey Petrochem sabe que el mercado está en esta situación y que necesitaremos adaptar nuestra forma de calcular y ejecutar nuestros proyectos. Confiamos en que Heurtey Petrochem todavía pueda ser el líder reconocido globalmente en este campo.

¿Qué valora su empresa en un proveedor como TUBACEX para desarrollar los proyectos en los que participa?

Valoramos la idea de ser socios de negocios con empresas como TUBACEX. Valoramos que se aprecie una necesidad de transparencia por ambas partes para comprender las necesidades del proyecto y trabajar juntos para encontrar las mejores soluciones, tanto desde una perspectiva comercial como técnica. ●

CUSTOMER / SECTOR **News**

Noticias de CLIENTES / SECTORES

RELEVANT TUBACEX ORDERS & MARKET NEWS**TUBACEX to work on Manifolds for ENI and EQUINOR projects**

TUBACEX has been awarded a contract to supply all the piping and fittings for the manifolds in some of the most relevant Subsea projects such as ENIs Coral in Mozambique, Equinor's Askeladd & Troll in the North Sea and Johan Castberg in the Barents Sea. The material will be supplied by IBF, TTI and SBER and will portray TUBACEX Group capabilities. ●

TUBACEX trabajará en los Colectores para los proyectos de ENI y EQUINOR

TUBACEX ha obtenido un contrato para suministrar todas las tuberías y accesorios para los colectores de algunos de los proyectos submarinos más importantes, como el de Coral de ENI en Mozambique, Askeladd & Troll de Equinor en el Mar del Norte y Johan Castberg en el Mar de Barents. IBF, TTI y SBER suministrarán el material y el proyecto pondrá de relieve las capacidades del Grupo TUBACEX. ●

TUBACEX will supply boiler tubes to India NTPC first Ultra Supercritical Project

With more than 1,500 tons of premium stainless steel shot-peened tubes, this PowerGen project represents a milestone for the group in India, not only due to its complexity but also to the tight timescale imposed by the end user. The order will be produced in TUBACEX facilities located in Spain where the boiler tube production line is located as well as the state-of-the-art shot-peening facility. ●

TUBACEX suministrará tubos de caldera para el primer proyecto ultra supercrítico de NTPC de la India

Con más de 1.500 toneladas de acero inoxidable premium sometido a tratamiento de shot-peening, este proyecto de Generación de Energía representa un hito para el grupo en la India, no solo debido a su complejidad sino también al exigente calendario impuesto por el cliente final. El pedido se producirá en las instalaciones de TUBACEX en España, donde está situada la línea de producción de tubos de caldera, así como las instalaciones de shot-peening de última generación. ●

**Total, Borealis & NOVA in petrochemicals JV**

Total S.A., Borealis AG and NOVA Chemicals Corporation announced they have closed a deal to create a petrochemical joint-venture in the US Gulf Coast. This launches a major player into the US polyethylene market with a great opportunity to take advantage of low-cost feedstocks in the USA and deliver quality products that respond to the growing global demand for plastics. The company named Bayport Polymers LLC is 50% owned by Total and 50% owned by Novealis Holdings LLC, a joint venture between Borealis and NOVA Chemicals. (www.stainless-steel-world.net). ●

Total, Borealis y NOVA crean una JV petroquímica

Total S.A., Borealis AG y NOVA Chemicals Corporation anuncian el cierre de un acuerdo para establecer una empresa petroquímica de nueva creación (JV) en la costa estadounidense del Golfo de México. De este modo se lanza al mercado estadounidense del polietileno un agente importante, con una excelente oportunidad de aprovechar las materias primas de países de bajo coste en los EE.UU. y de ofrecer productos de calidad que responden a la creciente demanda global de plásticos. La empresa, llamada Bayport Polymers LLC, está participada al 50 % por Total y al 50 % por Novealis Holdings LLC, una JV creada entre Borealis y NOVA Chemicals. (www.stainless-steel-world.net). ●

CUSTOMER / SECTOR News

Noticias de CLIENTES / SECTORES

MAIN EXHIBITIONS & EVENTS

OMAE 2018 (Madrid, Spain) June 17th – 22nd

TUBACEX sponsored and was present at the annual OMAE conference. This is an international meeting point for engineers, researchers, technical specialists and students in the fields of ocean, offshore and Arctic engineering. ●

OMAE 2018 (Madrid, España) del 17 al 22 de junio

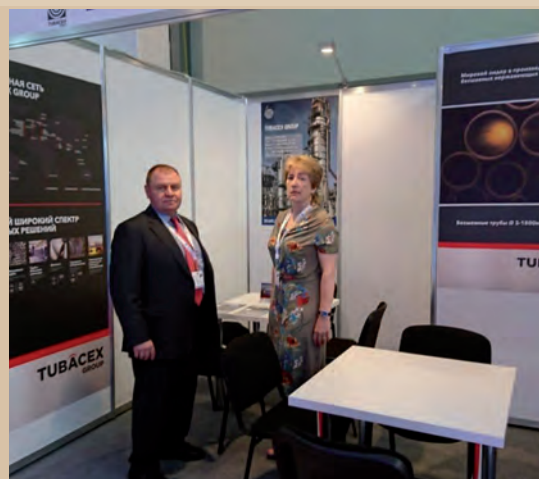
TUBACEX patrocinó y acudió a la conferencia anual de OMAE. Se trata de un lugar de encuentro internacional para ingenieros, investigadores, especialistas técnicos y estudiantes en los campos del océano, offshore e ingeniería ártica. ●

TUBACEX at the Caspian Oil & Gas 2018 (Baku, Azerbaijan) 29th – June 1st

The Caspian Oil&Gas Exhibition is the largest energy event in the Caspian region. The Exhibition celebrated its 25th anniversary and welcomed 312 companies from 38 countries. ●

TUBACEX en la feria de Caspian Oil & Gas 2018 (Bakú, Azerbaiyán) del 29 de mayo al 1 de junio

La feria Caspian Oil&Gas Exhibition es la mayor cita de la energía en la región del Mar Caspio. La Exhibición celebró su 25 aniversario y reunió a 312 empresas de 38 países. ●



Middle East Static Equipment Engineering and Maintenance conference 2018 (Dubai, UAE) April 24th – 26th

The ME Static is a high net worth technical conference for the Oil, Gas & Energy Industry which includes key service providers and engineers involved in equipment design, specifications, standards, maintenance and reliability practices that evolve around static equipment in plants and refineries in GCC. ●

Conferencia de mantenimiento e ingeniería Middle East Static Equipment Engineering and Maintenance 2018 (Dubai, EAU) del 24 al 26 de abril

La conferencia ME Static es una conferencia técnica de alto valor neto para la industria energética, del petróleo y del gas, que reúne a proveedores de servicios clave, así como a ingenieros que participan en el diseño de equipos, especificaciones, normas, mantenimiento y prácticas de fiabilidad que giran en torno a los equipos estáticos en plantas y refinerías de GCC. ●





Damian WARD

CEO TUBACEX Upstream Technologies
CEO de TUBACEX Upstream Technologies



What's your track record at TUBACEX Group?

In January 2016 we kicked off with the TUBACEX Upstream Technologies project (TXUT). TXUT is a start-up focused on bringing added value to the OCTG segment. I am pleased to represent TXUT as its CEO, and to be part of the TUBACEX family as it strives to develop new paths in technology, services, and customer-driven strategies.

What do you value most about TUBACEX?

Since 2007 I have been involved with the TUBACEX Group and during that time I have been impressed with the ability of the TUBACEX family to retain and reinforce its essential DNA and reputation as a first-class manufacturer. Moreover, the TUBACEX family has shown dynamic and flexible capabilities to research, foresee, and incorporate important adaptations which have enabled the group to move on with the changing market conditions and customers' expectations. TUBACEX has shown a "can do" attitude which has most impressed me.

What are the most important changes you have seen in the energy sector?

The last several years have radically altered the upstream energy sector. As we witness the industry emerging from a several year-long crisis, it remains to be seen how sustained the recovery will be. To stay competitive we need to be vigilant in order to continue developing our value proposition and understand our ever evolving customers' drivers.

How do you see TUBACEX in 25 years?

Although 25 years is a long way away I do believe that the next 25 years for TUBACEX rely on maintaining a constant and deep understanding of the global drivers for the energy industry, combined with an in-depth customer knowledge of how the global drivers are impacting their business. I believe we need to move away from a customer relationship model, to sharing partnering opportunities in new business approaches, technology development, and optimized service systems. ●

¿Cuál ha sido su trayectoria profesional en el Grupo TUBACEX?

En enero de 2016 lanzamos el proyecto TUBACEX Upstream Technologies (TXUT). TXUT es una startup cuya actividad se dedica a aportar valor añadido al segmento de OCTG. Me siento orgulloso de representar a TXUT como CEO y de formar parte de la familia de TUBACEX, que lucha por desarrollar nuevas rutas en tecnología, servicios y estrategias centradas en el cliente.

¿Qué es lo que más valora de TUBACEX?

Desde 2007, he colaborado con el Grupo TUBACEX y durante ese periodo me ha sorprendido gratamente la capacidad de la familia TUBACEX para retener y reforzar su ADN esencial y su reputación como fabricante de primera línea. Además, la familia TUBACEX ha demostrado tener capacidades dinámicas y flexibles para la investigación, la predicción y la incorporación de adaptaciones importantes, que han permitido al grupo progresar en unas condiciones de mercado cambiantes y de acuerdo con las expectativas de los clientes. TUBACEX ha demostrado tener una actitud de "se puede" que es lo que más me ha impactado.

¿Cuáles son los mayores cambios que ve en el sector de la energía?

Los últimos años han transformado de manera radical el sector de la explotación y producción energética (upstream). Ahora vemos que la industria mejora tras una larga crisis que ha durado años, pero todavía no sabemos si la recuperación será sostenible. Para mantener la competitividad necesitamos mantenernos en guardia para seguir desarrollando nuestra proposición de valor y comprender las motivaciones siempre cambiantes de nuestros clientes.

¿Cómo visualiza a TUBACEX en 25 años?

Aunque 25 años es mucho tiempo, pienso que para TUBACEX los próximos 25 años pasan por seguir comprendiendo de manera profunda y constante las fuerzas que impulsan a la industria de la energía a nivel global, junto con un profundo conocimiento del cliente, y de cómo afectan las fuerzas globales a sus negocios. Creo que tenemos que apartarnos de un modelo de relación con el cliente, para compartir oportunidades de asociación en nuevos planteamientos de negocio, desarrollo de tecnología y sistemas de servicio optimizados. ●



Progressing towards a PREVENTIVE proactive culture

Avanzando hacia una cultura PREVENTIVA proactiva

For years, TUBACEX has been working to build a preventative culture based on participation and understood as a series of positive and proactive attitudes and ideas regarding health and safety, which are shared by all members of the organization.

Through these measures, each person is able to carry out prevention actions which prevent risks of any type, and implementing them in their daily routine.

To build this preventive culture, TUBACEX Group companies located in the Basque Country (TTI and ACERALAVA) have defined five strategic pillars, the first one being commitment. In 2017 the senior

Committed to
implementing
an efficient,
sustainable shared
preventive culture

management undertook prevention-related commitments after several workshops. In 2018 these workshops have also been offered to operators with the aim of engaging them and raising risk awareness.

These workshops reviewed the impact of ideas and emotions on behavior, and the need to work on them to ensure safer behaviors in and outside the workplace. Each participant has undertaken a commitment to prevention which is reviewed monthly.

The workshops are combined with other initiatives which are being implemented in all the plans within the framework of preventive habit promotion. Some of the latest and most outstanding initiatives include the implementation of the 5S project aimed at achieving cleaner and tidier spaces; the RADAR project to facilitate reporting on the status of actions derived from risk communication; internal audits to share practices and achieve durable improvements in processes, as well as external audits certifying management quality among others. ●

TUBACEX lleva varios años trabajando para construir una cultura preventiva basada en la participación, entendida como el conjunto de actitudes y creencias positivas y proactivas, compartidas por todos los miembros de una organización sobre seguridad y salud.

A través de ellas cada persona es capaz de emprender acciones de prevención que evitan riesgos de cualquier tipo, integrándolas de manera inherente en su día a día.

Para construir esa cultura preventiva, las compañías del Grupo TUBACEX ubicadas en el País Vasco (TTI y ACERALAVA) han establecido cinco ejes estratégicos, siendo el primero de ellos el compromiso. A través de diversos workshops celebrados durante 2017, la línea de mando asumió unos compromisos en materia de prevención. Durante 2018 se han extendido esos workshops a los operarios con el objetivo de hacerles partícipes e incrementar la percepción del riesgo.

En estos workshops se ha trabajado el impacto de los pensamientos y emociones sobre los comportamientos y la necesidad de trabajarlos para lograr comportamientos más seguros tanto dentro como fuera del trabajo. Cada uno de los participantes ha asumido un compromiso de prevención que se revisa de manera mensual.

Estos workshops se suman a otras iniciativas que se están desarrollando en todas las plantas en el marco de la promoción de hábitos preventivos. Entre las más recientes cabe destacar la implantación del proyecto 5S para conseguir espacios de trabajo más ordenados y limpios; el proyecto RADAR para facilitar la comunicación del estado de las acciones derivadas de la comunicación de riesgos; las auditorías internas para compartir prácticas y conseguir mejoras duraderas en los procesos, y las externas que certifican la calidad de la gestión, entre otras. ●

Compromiso para
la implantación
de una cultura
preventiva
eficiente,
sostenible y
compartida



SALEM TUBE

embracing continuous improvement in deliveries

SALEM TUBE comprometidos con la mejora continua en las entregas

Salem Tube is fully committed to implementing the “Zero delays” program, aimed at full compliance with the agreed delivery deadlines to increase customer satisfaction. Its aerospace, high pressure or oil & gas customers not only need a complete range of high quality products but also a reliable partner able to offer extremely short delivery times.

This program started in the last quarter of 2017 with the application of the Theory of Constraints (TOC) to identify the bottleneck (constraint) in the manufacturing plant. Through load and capacity analyses, listening to staff, and tracking material on the floor, the constraint was clearly identified.

Once the constraint was recognized, the next step was to increase throughput at the constraint with a cross-functional team including quality, production, and IT staff. The team efforts were completed in the first quarter of 2018 with initial results showing an overall improvement of 15% in throughput. The next improvement phase began in the second quarter of 2018.

Salem Tube se ha comprometido a implantar el programa de “cero retrasos”, cuyo objetivo es cumplir estrictamente todas las fechas de entrega acordadas para mejorar la satisfacción del cliente. Sus clientes en los sectores de la aeronáutica, alta presión o petróleo y gas no solo necesitan contar con una gama completa de productos de alta calidad, sino también con un socio responsable que les ofrezca unos plazos de entrega extremadamente cortos.

Este programa se lanzó durante el último trimestre de 2017 con la aplicación de la Teoría de las Restricciones (TOC, por sus siglas en inglés) que identifica los cuellos de botella (restricción) en la planta. La restricción se identificó claramente mediante análisis de cargas y capacidad, escuchando a los empleados y rastreando los materiales en la fábrica.

Una vez que se reconoció la restricción, el siguiente paso fue aumentar el rendimiento de los recursos que determinan la restricción, con un equipo interdisciplinario que incluye a personal de las áreas de calidad, producción e informática. Los esfuerzos realizados por el equipo culminaron en el primer trimestre de 2018 con unos resultados iniciales que demuestran una mejora global del 15 % en el rendimiento. La siguiente fase de mejora comenzó en el segundo trimestre de 2018.

In TOC, the next step after throughput improvement is to organize the rest of processes to be subordinated to the constraint. The efforts made included two main aims: releasing from warehouse based on a more controlled manner and using Pull/FIFO (First In, First Out) with a visual system in production. Additional resources were used to clear excess material from the production area, identify staging areas, and right size material handling.

While the second improvement phase is still underway, Salem Tube remains optimistic about the results. The company has already empowered the team to make decisions in a more distributed fashion and increased collaboration on the floor, and is looking forward to further elevating the constraint, starting

the cycle again, and embracing continual improvement.

This program is part of the initiatives developed at Group level focusing on operational excellence, with their proprietary methodology (TxPS) which allows

A systematic methodology focused on customer satisfaction

the identification and development of projects for radical and continuous improvement in all TUBACEX Group plants. Among them, several LEAN projects stand out to improve TUBACEX competitiveness and guarantee that deliveries are made within the established deadlines.

These programs have a clear focus on customer service and the organization has evolved under this premise, with a great involvement from their professional teams and a common shared purpose: customer satisfaction. ●

En TOC el siguiente paso después de mejorar el rendimiento es organizar el resto de los procesos que se subordinan a la restricción. Los esfuerzos tenían dos objetivos principales: despachar desde el almacén de una manera más controlada y utilizar el sistema "First-In-First-Out" (Pull/FIFO) con un sistema visual en producción. También se emplearon recursos adicionales para eliminar el material sobrante de la zona de producción, identificar las zonas de montaje y manejar de material de tamaño adecuado.

Aunque la segunda fase de mejora todavía está en pleno desarrollo, en Salem Tube siguen siendo optimistas sobre los resultados. La empresa ya ha empoderado al equipo para que tome decisiones de una manera más distribuida y que aumente la colaboración en la fábrica, y están deseando poder elevar la restricción aún más, empezar el ciclo de nuevo y comprometerse con la mejora continua.

Este programa forma parte de las iniciativas desarrolladas a nivel de Grupo centradas en la excelencia operativa, con su propia metodología (TxPS) que permite la identificación y el desarrollo de proyectos para alcanzar una mejora radical y continua en todas las plantas del Grupo TUBACEX. Entre otros, destacan algunos proyectos LEAN para mejorar la competitividad de TUBACEX y garantizar que las entregas se realizan dentro de las fechas establecidas. Estos programas están claramente centrados en el servicio al cliente y la organización ha evolucionado bajo esta premisa con una gran implicación de sus equipos profesionales y un objetivo compartido común: la satisfacción del cliente. ●

Una metodología sistemática centrada en la satisfacción del cliente



TUBACEX & UNICEF

together to improve the access to water in India

TUBACEX y UNICEF, juntos para mejorar el acceso al agua en la India

TUBACEX has promoted education through improving the sanitation system, access to water or hygiene conditions in the district of Palghar (India). This program launched in collaboration with UNICEF has enabled TUBACEX to discover and support the reality of thousands of children whose access to education is determined by the hygiene-sanitation conditions of schools

TUBACEX ha impulsado la educación a través de la mejora de saneamientos, el acceso al agua o higiene en el distrito de Palghar (India); un programa lanzado en colaboración con UNICEF que ha permitido conocer y apoyar la realidad de miles de niños cuyo acceso a la educación está condicionado a las condiciones higiénico-sanitarias de los centros escolares

This three-year program, currently in its middle phase, has been able to contribute to the economic development of a region with high rates of school drop-outs, and where the boys and girls are lacking the necessary hygiene conditions to guarantee their health. The project definition has observed the national directives, taking local public institutions and education centers in each district as the starting points. A review of the National Education Plan was carried out and deployed to the districts

Se trata de un programa a tres años de duración que se encuentra en su fase intermedia y que ha podido contribuir al desarrollo económico de una región con altos índices de abandono escolar y en la que los niños y niñas no disfrutaban de las condiciones higiénicas necesarias para garantizar su salud. Su concepción ha estado ligada a las directrices nacionales tomando las instituciones públicas locales y las células educativas en cada distrito como punto de partida. Así se ha llevado a cabo una revisión del Plan Estatal de educación y su despliegue a los distritos para valorar si se



to assess if this plan considers integral needs of children and if it takes into account vulnerable groups. On the other hand, the skills of the civil servants responsible for defining strategies to

The access to water is a crucial factor in access to education

contribute to improving education have been reinforced. Once the legal framework was analyzed, work with schools, school children and relatives materialized in specific actions to

improve their educational performance was carried out, focusing on preventing school drop-out and improve the health of the youngest.

During the first months of the program, the conditions of the blocks which make up the district were analyzed. Based on the conclusions of the first survey carried out in Jawhar block, a work plan to be extended to other blocks was defined. This plan consisted on approaching school managers and families to explain the type of actions to be implemented, interactive demonstrations with boys and girls on the importance of hand washing, the installation of hand-wash facilities and follow-up.

TUBACEX employees have joined the voluntary donation program

This program is possible thanks to the participation of TUBACEX employees, as well as other allies who have generously contributed through voluntary donations. TUBACEX has equally contributed to guarantee

this program reaches the highest number of beneficiaries in the district. To collaborate just go to <http://www.TUBACEX.com/UNICEF> or contact Fundación TUBACEX through fundacion@TUBACEX.com. ●

trata de un plan que considera las necesidades integrales de la infancia y si tiene en cuenta los grupos vulnerables. Por otro lado, se han fortalecido las capacidades de los funcionarios responsables de la definición de estrategias que contribuyan a la mejora de la educación.

Una vez analizado el contexto legislativo, se ha procedido a trabajar con las escuelas, escolares y familiares en acciones concretas que mejoren su desempeño educativo, con el foco de evitar el abandono escolar y mejorar la salud de los más pequeños.

Así durante los primeros meses del programa se ha analizado la situación de los bloques que conforman el distrito. Atendiendo a las conclusiones de la primera encuesta realizada en el bloque de Jawhar se ideó un plan de trabajo extensible al resto de bloques. Este plan consistió en un acercamiento a los responsables de los colegios y las familias para explicar el tipo de intervención a realizar; demostraciones interactivas con niños y niñas sobre la importancia del lavado de manos, instalación de estaciones de lavado de manos y seguimiento.

Este programa está siendo posible gracias a la participación de empleados de TUBACEX así como otros aliados que han colaborado desinteresadamente a través de donaciones voluntarias. TUBACEX ha contribuido igualmente para garantizar que este programa alcanza el mayor número de beneficiarios en el distrito. Si quieres colaborar no dudes en acceder a <http://www.TUBACEX.com/UNICEF> o contactar con la Fundación TUBACEX a través de fundacion@TUBACEX.com. ●

El acceso al agua, pilar clave en el acceso a la educación

Los trabajadores de TUBACEX se suman al programa con donaciones voluntarias

RESULTS OF THE SURVEY CARRIED OUT IN 230 SCHOOLS IN JAWHAR:



WATER: In most of the schools untreated water is being drunk. In almost 80 schools, filters have been fitted but are NOT in operation (lack of electricity or negligence)



SANITATION: Water is available in WCs from a pipe in only 12 schools. In 15 schools containers are filled with water while the rest has to be taken from the Source of origin to the WCs



HYGIENE: 6 out of 10 centers have no soap and in 4 out of 10 soap is managed by employees

CONCLUSIONES DE LA ENCUESTA REALIZADA EN JAWHAR EN 230 COLEGIOS

AGUA: En casi todas las escuelas se bebe agua sin tratar. En casi 80 escuelas había filtros instalados, pero NO en funcionamiento (ausencia de electricidad o negligencia)

SANEAMIENTOS: El agua está disponible en los aseos a través de tubería solo en 12 escuelas. En 15 se llenan contenedores y en el resto se tiene que trasladar desde la Fuente de origen hasta los baños

HIGIENE: 6 de cada 10 centros no tienen jabón y 4 de cada 10 está en manos de los empleados

Your partner in stainless steel premium tubular solutions.

tubacex.com

YOUR RELIABLE DIVING PARTNER

SHAPING OUR PRODUCTS TO DEFINE YOUR SOLUTIONS

At TUBACEX, we take an inside perspective to define tailor-made solutions of high technological value for topside, subsea and downhole applications, in which quality, safety and product performance are critical.

We offer the most extensive portfolio of seamless stainless steel tubes and fittings in stainless steel and high-nickel alloys. Our service includes the concept and product design, production, installation and a wide range of after-sales operations for the offshore oil & gas industry.

This is possible thanks to our knowledge of the market, product and technological processes, our commitment to R&D, and our continuous improvement-based management model.

+34 94 671 93 00

sales@tubacex.com

Tubacex group, sharing your challenge



One Group of leading companies:

TTI
TUBACEX
GROUP

ACERALAVA
TUBACEX
GROUP

SALEM TUBE
TUBACEX
GROUP

**SCHOELLER
BLECKMANN**
TUBACEX
GROUP

IBF
TUBACEX
GROUP

**TUBACEX
INDIA**
TUBACEX
GROUP

**AWAJI
STAINLESS**
TUBACEX
GROUP

TTA
TUBACEX
GROUP

TSS
TUBACEX
GROUP