

# TUBACEX beat

TUBACEX GROUP MAGAZINE No. 15 - OCTOBER 2018



## TUBACOAT

unique ceramic coating technology

TUBACOAT tecnología única de recubrimiento cerámico

page  
**4**

## PROJECTS

TUBACOAT UNIQUE CERAMIC COATING TECHNOLOGY

TUBACOAT TECNOLOGÍA ÚNICA DE RECUBRIMIENTO CERÁMICO

page  
**8**

TUBACEX GAINS A LEADING PARTNER POSITION IN THE NUCLEAR SECTOR WITH THE BROADEST RANGE OF TUBULAR PRODUCTS

TUBACEX SE POSICIONA COMO UN ALIADO DE REFERENCIA EN EL SECTOR NUCLEAR CON LA GAMA MÁS AMPLIA DE PRODUCTOS TUBULARES

page  
**10**

## INTERVIEW WITH

PABLO MENDIZABAL  
ENTREVISTA A PABLO MENDIZABAL

page  
**12**

## CUSTOMER / SECTOR NEWS

NOTICIAS DE CLIENTES / SECTORES

page  
**14**

## EMPLOYEE VOICE

MIGUEL GÓMEZ LACABEX



page  
**7**

## INNOVATION

TUBACEX WELCOMES START-UPS WITH BIND 4.0

TUBACEX ABRE SUS PUERTAS A LAS STARTUPS CON BIND 4.0



page  
**16**

TTI COMMITTED TO CONTINUOUS IMPROVEMENT THROUGH KAMISHIBAI

TTI APUESTA POR LA MEJORA CONTINUA A TRAVÉS DEL KAMISHIBAI

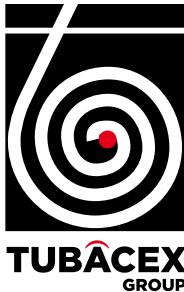


page  
**15** **HEALTH & SAFETY**  
SBER TRAINING MODULS  
MÓDULOS DE FORMACIÓN DE SBER



page  
**18** **CSR Corporate Social Responsibility**  
DUAL TRAINING STUDENTS TRAVEL TO AUSTRIA  
LOS ESTUDIANTES DE FORMACIÓN DUAL VIAJAN HASTA AUSTRIA

LOS ESTUDIANTES DE FORMACIÓN DUAL VIAJAN HASTA AUSTRIA



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



**Jesús Esmorís**

CEO Consejero delegado



In recent years we are witnessing a change in the way we understand our business. Beyond the tangible products we offer, we can also provide value. Value which must be oriented to the nature of every clients and, therefore, is not unique or universal.

We have understood the needs of our clients, offering them the widest dimensional range on the market and the most advanced technical capabilities. Likewise, we have rounded out our portfolio with tailored finish services. Furthermore, we have also maintained an open door for collaboration and joint development of customized solutions. In sum, we are growing to help our clients grow.

Along this path, we are providing solutions to our clients' motivating forces, offering them solutions to boost their profitability. As a result, we have promoted designs and developments to guarantee the highest efficiency of projects as well as processes, thus reducing costs for our clients. On the other hand, we are involved in a new business approach through strengthening our industrial structures. This means investments which will enable us to extend our production capacity, promoting the development of local skills and knowledge. In this field, we are currently studying different projects in the Middle East, a key market for us, which will promote operational synergies among our plants.

This will enable us to return to the growth model we trust, which stems from cooperation as a guarantee of success. Our growth will rely on our capacity to undertake joint commitments and create collaborative environments to help us move forward together. ●

*En los últimos años estamos asistiendo a un cambio en la manera de entender nuestro negocio. Más allá de los elementos tangibles que podemos ofrecer se encuentra el valor que somos capaces de aportar. Un valor que debe estar orientado a la naturaleza de cada cliente y que, por tanto, no es único ni universal.*

*Hemos entendido las necesidades de nuestros clientes ofreciendo la gama dimensional más completa del mercado y las capacidades tecnológicas más avanzadas. Igualmente, hemos complementado nuestro portfolio con servicios de acabado a medida. Y no solo eso, sino que hemos mantenido una parcela abierta a la colaboración y el codesarrollo de soluciones a medida. En definitiva, crecer para hacer crecer a nuestros clientes.*

*En este camino recorrido estamos dando respuesta a las motivaciones de nuestros clientes ofreciendo soluciones que mejoren su rentabilidad. De esta manera, hemos impulsado los diseños y desarrollos que garanticen la máxima eficiencia, tanto de los proyectos como de los procesos, reduciéndose así los costes de nuestros clientes. Por otro lado, estamos siendo partícipes de una nueva aproximación al negocio a través del fortalecimiento de nuestras estructuras industriales.*

*Esto significa acometer inversiones que nos permitan expandir nuestra capacidad productiva, impulsando el desarrollo de capacidades y conocimiento local. En este sentido, estamos inmersos en el estudio de diferentes proyectos en Oriente Medio, un mercado clave para nosotros, que impulsarían las sinergias operacionales entre nuestras plantas.*

*Volvemos así al modelo de crecimiento en el que creemos y que parte de la cooperación como garantía de éxito.*

*Y es que nuestro crecimiento estará sujeto a la capacidad de asumir compromisos conjuntos y la creación de entornos colaborativos que nos permitan progresar. ●*

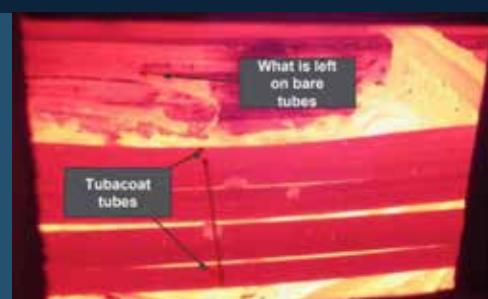


# TUBACOAT

**unique ceramic coating technology**

**tecnología única de recubrimiento cerámico**

The history of ceramic coatings dates back to centuries ago. However, it was not until 2012 that a company decided to research a new application on a tube with the aim of protecting and extending the life of industrial equipment.



**La historia de los recubrimientos cerámicos se remonta a varios siglos. Sin embargo, fue en 2012 cuando una empresa decidió investigar una nueva aplicación en un tubo, con el objetivo de proteger y ampliar la vida de los equipos industriales.**



## THE BEST PERFORMANCE IN EXTREME ENVIRONMENTS

### EL MEJOR RENDIMIENTO EN CONDICIONES EXTREMAS

This is how TUBACOAT came into existence: a Tubacex Group company developed thanks to a technological partnership with KERACOAT and specialized in the engineering and industrial development of customized innovative coatings applied to long steel and nickel alloy products, extending the life cycle of refining petrochemical processing units.

After five years of investment in R&D and testing of samples with potential customers, TUBACOAT overcame the technological and knowledge barriers, obtaining a unique application on the market, capable of operating in the most extreme environments, withstanding temperatures of up to 700 °C while maintaining its properties intact. These properties included improved mechanical hardness, anti-adherent and anti-fouling properties and outstanding corrosion resistance in different media and thermal conditions.

The first commercial order was manufactured and delivered last year, beginning a new phase of industrial and commercial development with automated facilities resulting in a reliable high-quality solution, and strengthening the company's capacity and competitiveness.

*Así es como nació TUBACOAT, una empresa del Grupo Tubacex desarrollada a través de una alianza tecnológica con KERACOAT y especializada en ingeniería y desarrollo industrial de recubrimientos innovadores hechos a medida, para su aplicación a productos largos de aleaciones de níquel y acero, que amplían el ciclo de vida de las unidades de procesamiento petroquímico de refinería.*

*Tras cinco años de inversión en I+D y de ensayos de muestras con clientes potenciales, TUBACOAT superó las barreras tecnológicas y de conocimiento, obteniendo una aplicación única en el mercado, capaz de funcionar en las condiciones extremas y de soportar temperaturas de hasta 700 °C manteniendo sus propiedades intactas. Entre estas propiedades se incluyen una dureza mecánica mejorada, propiedades anti-adherentes y anti-incrustantes, así como una resistencia a la corrosión excepcional en diversos medios y condiciones térmicas.*

*El primer pedido comercial se fabricó y se entregó el año pasado, dando comienzo a una nueva fase de desarrollo industrial y comercial con unas instalaciones automatizadas que facilitan una solución fiable y de alta calidad, y que fortalecen la capacidad y la competitividad de la empresa.*



- Outstanding corrosion resistance in different media and thermal conditions
- High abrasion resistance
- Anti-adherent and anti-fouling properties
- Improved mechanical hardness

- Extraordinaria resistencia a la corrosión en diferentes medios y condiciones térmicas
- Alta resistencia a la abrasión
- Propiedades anti-adherentes y anti-incrustantes
- Dureza mecánica mejorada

The Oil & Gas and Powergen industries are rising to many challenges and opportunities in terms of improving energy efficiency and promoting responsive energy use. TUBACOAT has embraced the challenges facing the industry as its own with a solution that provides the best performance in extreme environments.

#### **Case study**

TUBACOAT has faced the biggest challenges in the industry, offering a reliable solution for problems which could not be solved in the past. The high temperatures that support certain processes and consequent loss of efficiency caused by high chemical corrosion often made very high operation and maintenance costs

**TUBACOAT  
has entered a  
commercial and  
industrialization  
phase**

inevitable. After several tests on the installed product and five years of rigorous monitoring and control, it has been observed that the installed TUBACOAT units show high corrosion resistance, excellent coat bonding under thermal stress, uniform performance and no ash adherence to outer surface. Thus, the life of the tube has been extended, while cleaning and maintenance tasks have been reduced.

TUBACOAT clients are aware of the benefits of this solution that significantly reduces the number of shutdowns due to maintenance or product replacement operations. The recent experience of TUBACOAT in a Coke calciner unit at a world benchmark refinery is a clear example of this. The high temperatures of the thermal process melted the tubes of the heater resulting in mandatory stops for maintenance and replacement. With TUBACOAT, the life expectancy of the equipment has not only been extended, but under normal process conditions could be outstandingly increased, due to the properties and operational response of the material. ●

Las industrias del petróleo y el gas y de la generación eléctrica se enfrentan a muchos retos y oportunidades en lo que respecta a la mejora de la eficiencia energética y a la promoción de un consumo adaptativo (responsive) de energía. TUBACOAT ha asumido los retos de la industria como propios, con una solución que reporta el mejor rendimiento en condiciones extremas.

#### **Case study:**

TUBACOAT ha afrontado los mayores retos de la industria y propone una solución fiable a problemas que no se podían solucionar en el pasado. Las elevadas temperaturas que soportan ciertos procesos y la pérdida de eficiencia consiguiente provocada por una elevada corrosión química a menudo suponen unos costes operativos y de mantenimiento inevitables. Despues de realizar diversas pruebas en el producto instalado y tras cinco años de riguroso control y monitorización, se ha observado que las unidades instaladas de TUBACOAT presentan una alta resistencia a la corrosión, una excelente capacidad de adherencia de recubrimiento bajo estrés térmico, así como un rendimiento homogéneo y sin adherencia de ceniza a la superficie externa. De este modo, se ha ampliado la vida del tubo, y se han reducido las tareas de mantenimiento y limpieza.

**TUBACOAT ha iniciado una fase comercial y de industrialización**

Los clientes de Tubacoat conocen los beneficios de esta solución que reduce de manera significativa el número de paradas por mantenimiento y reemplazo de producto. Un ejemplo de ello es la reciente experiencia de TUBACOAT en un calcinador de coque en una refinería referente a nivel mundial. Las elevadas temperaturas del proceso térmico fundían los tubos del calcinador provocando paradas obligatorias en la instalación para realizar labores de mantenimiento y sustitución. Con TUBACOAT, no solo se ha incrementado la esperanza de vida de los equipos, sino que en condiciones de proceso normales se podría ampliar de forma extraordinaria, gracias a las propiedades y a la respuesta operativa del material. ●

BIND4.0

STARTUPS · OUR MENTORS · PARTNERS · FAQ · BLOG · ECOSYSTEM ·

**Accelerate your business with real projects and customers from world-leading Industry 4.0 companies**

# BIND4.0

## TUBACEX welcomes start-ups with BIND 4.0

### ***TUBACEX abre sus puertas a las startups con BIND 4.0***

**TUBACEX has joined Bind 4.0, an initiative promoted by the Basque Government and the business network as a meeting point for innovative start-ups.**

The project offers an opportunity to accelerate digital transformation of businesses and implement innovative initiatives through real cases at the company.

This project is part of the partnership network TUBACEX has created under its Open Innovation philosophy, which enables making the most of business synergies in terms of joint development of profitable state-of-the-art solutions to address the company challenges. For start-ups, this is an opportunity to demonstrate the validity of their project at the company which selected them.

**The aim of Bind 4.0 is to attract the best talent from international start-ups**

This Bind 4.0 call attracted over 500 start-ups and 24% of the candidates are Spanish while 76% are foreign start-ups. It is worth highlighting the increased number of entries from global entrepreneurship leading areas such as the USA, Israel, the UK and Germany. The most noteworthy projects are framed in fields such as the Internet of Things, advanced analytics, cybersecurity, additive manufacturing and artificial vision, and companies propose their own specific lines of work.

With this project, TUBACEX opens up a new path of collaborative work making a commitment to models which provide value to its projects. ●

**TUBACEX se ha sumado a Bind 4.0, una iniciativa impulsada desde el Gobierno Vasco y el tejido empresarial como punto de encuentro con start-ups innovadoras.**

Este proyecto representa una oportunidad para acelerar la transformación digital de las empresas y la implantación de iniciativas innovadoras a través de casos reales en la empresa.

Este proyecto forma parte de la red de alianzas TUBACEX establece dentro de su filosofía de Innovación Abierta, que permite aprovechar sinergias empresariales en materia de desarrollo conjunto de soluciones punteras y rentables que den respuesta a los retos de la compañía. Para las 'startup' supone una oportunidad para demostrar la validez de su proyecto en la empresa que la haya elegido.

En esta edición de Bind 4.0 se han presentado más de 500 'startup'; un 24% de las candidaturas son españolas y un 76% de ellas proceden del extranjero, destacando el incremento de las llegadas desde centros de emprendimiento líderes en el mundo, como Estados Unidos, Israel, Reino Unido y Alemania.

Los proyectos más destacados se encuentran encuadrados en ámbitos como el 'internet de las cosas', la analítica avanzada, ciberseguridad, fabricación aditiva y visión artificial, aunque son las propias empresas las que plantean sus líneas de trabajo particulares.

TUBACEX abre con este proyecto una nueva vía de co-trabajo apostando por modelos colaborativos que permitan aportar valor en sus proyectos. ●

**Bind 4.0 tiene como objetivo atraer al mejor talento de empresas emergentes**



## TUBACEX gains a leading partner position in the

# NUCLEAR SECTOR with the broadest range of tubular products

**TUBACEX se posiciona como un aliado de referencia en el SECTOR NUCLEAR con la gama más amplia de productos tubulares**

In this way, the company continues to work in its diversification strategy focusing on emerging markets while maintaining its commitment to demand segments with growth potential

*De esta forma, la compañía continúa trabajando en su estrategia de diversificación apostando por mercados en crecimiento y manteniendo su apuesta hacia sectores de demanda con potencial de crecimiento*

After three years of stagnation, the nuclear segment has experienced a recovery over the last few months. Thanks to the diversification strategy promoted by TUBACEX in 2013, supported by the acquisition of key companies such as IBF in 2015, which is specialized in the design and manufacture of tailored solutions for the nuclear

TUBACEX offers the widest portfolio of tubular products on the market

industry, the company has been operationally and structurally reinforced to address the projects and challenges faced by this industry.

These challenges involve manufacturing more complex components under the strictest quality standards, and reliability in the material delivery processes.

A good example of this was the recent delivery to Westinghouse of special tubes for the manufacture of four thermocouple joint modules for a nuclear plant.

El segmento nuclear ha presentado en los últimos meses una recuperación tras tres años paralizado. Con la estrategia de diversificación planteada por TUBACEX en 2013, apoyada por la adquisición de empresas clave como IBF en 2015, especializada en el diseño y fabricación de soluciones a medida para la industria nuclear,

la compañía se ha reforzado operacional y estructuralmente para dar respuesta a los proyectos y retos que enfrenta esta industria. Retos que pasan por la fabricación de los componentes más complejos bajo los más estrictos estándares de calidad; y la fiabilidad en los procesos de entrega del material.

Un ejemplo de ello ha sido la reciente entrega a Westinghouse de tubo especial para la fabricación de cuatro módulos de juntas termopares para una planta nuclear, cuya entrega se realizó con la suficiente anticipación para que llegara a su destino

TUBACEX ofrece la mayor oferta del mercado en productos tubulares.

The delivery was made with sufficient time to reach its destination one week in advance. Thus, the team of Salem Tube, a company which is part of the TUBACEX Group based in Greenville (USA), provided all the tools required

within its reach to serve a very demanding request in record time.

Those projects to be developed in growth markets are some of the most outstanding perspectives for the sector. In particular, TUBACEX has recently signed a letter of intent with

the Egyptian Government to open up lines of collaboration for what will be the first nuclear plant in the country in El Dabaa. This statement has been signed in a consortium with the Russian company Tubes 2000, specialized in the production

## Quality and reliable deliveries for the most demanding projects

con una semana de antelación. De esta manera, el equipo de Salem Tube, compañía perteneciente al Grupo TUBACEX y ubicada en Greenville (USA), dispuso todas las herramientas a su alcance para atender a una demanda tan exigente en un tiempo récord.

Dentro de las buenas

perspectivas del sector destacan aquellos proyectos a desarrollar en mercados en crecimiento. Concretamente, TUBACEX ha firmado

Calidad y fiabilidad en las entregas para los proyectos más exigentes

recentemente un acuerdo de intenciones con el gobierno egipcio para desarrollar, vías de colaboración para la que será la primera central nuclear del país en El Dabaa. Un acuerdo, firmado en consorcio con la compañía rusa Tubes 2000, especializada en la producción y suministro de equipos para energía nuclear, y que



and supply of nuclear energy equipment, and contemplates the possibility of developing local capabilities. This would mean an opportunity to boost the plants that the TUBACEX Group has in Spain, Italy, and Austria, and their operational synergies would result in a semi-finished product that could be completed in Egypt.

## Specialized in the manufacture of the most complex components for the nuclear sector

El Dabaa is a project that is made up of four nuclear power plants with the capacity of generating 1,200 megawatts each. JSC Atomstroyexport, an engineering company that belongs to the Russian State-run Nuclear Atomic Energy Corporation "ROSATOM", will lead the construction which is to begin in June 2020.

These projects highlight the value of developing technological capabilities and the progress made by TUBACEX in an industry which demands the highest quality and safety standards. ●

contemplaría el desarrollo de capacidades locales. Representaría una oportunidad para el impulso para las plantas que el Grupo TUBACEX tiene en

España, Italia y Austria, cuyas sinergias operativas permitirían disponer de un producto semiacabado cuya finalización podría realizarse en Egipto.

Especializados en la fabricación de los componentes más complejos para el sector nuclear

El Dabaa es un proyecto que integra cuatro plantas nucleares con capacidad para generar 1.200 megavatios cada una de ellas. JSC Atomstroyexport, ingeniería perteneciente a la Corporación Estatal de Energía nuclear rusa "Rosatom", liderará la construcción que dará comienzo en junio de 2020.

Estos proyectos ponen en valor el desarrollo de capacidades tecnológicas y los avances realizados por TUBACEX para una industria que exige los más altos estándares de calidad y seguridad. ●



# PABLO MENDIZABAL

**AMPO Managing Director**

**Director General de AMPO**

**In your view, what are the challenges for AMPO as part of the sector supply chain?**

At AMPO we are currently facing two main challenges which are dependent on the added value we wish to offer our Clients.

In the case of engineering firms, we seek a close direct relationship to be able to work together as closely as possible in the design of projects to standardize solutions, etc.

However, in the case of End Users, our challenge is to offer high added value solutions such as sensor technology for valves, predictive and preventative maintenance, ad-hoc services, etc; all with a view to minimizing the cost of our products life cycle.

**¿Cuáles creen que son los retos de AMPO como parte de la cadena de suministro del sector?**

En AMPO afrontamos actualmente dos retos relevantes, los cuales están en función del valor añadido que les queremos ofrecer a nuestros Clientes.

En el caso de las ingenierías buscamos una relación directa y cercana con las mismas, con el fin de participar de la manera más integrada posible en el diseño de los proyectos para estandarizar soluciones, etc.

Sin embargo, en el caso de los Clientes finales, nuestro reto consiste en ofrecer soluciones de alto valor añadido como la sensorización de las válvulas, el mantenimiento predictivo y preventivo, servicios ad-hoc, etc. Todo ello con el fin de minimizar el costo de vida de nuestros productos.



In addition to that, and as a result of the crisis experienced by the sector, we have detected a clear cost orientation, and therefore competitiveness will play an increasingly relevant role.

**What are the market trends and how has AMPO prepared to address them?**

We understand our Clients will require fewer suppliers but better integrated in their supply chain, both in terms of design processes and equipment maintenance.

To address our first challenge we have increased our production capacity building a new production plant in India; and regarding Service, we have created a specifically dedicated area as we believe this will be a lever for AMPO growth in the future.

**Along with TUBACEX, Tubos Reunidos and Vicinay Marine you have recently taken part in the setting up of Energy Advanced Engineering. Why have you joined this initiative? What are the aims?**

To have an ecosystem such as the "Energy Advanced Engineering" is positive in order to share experiences and knowledge, as well as being a showcase for Clients. We also believe that it will help us to be more attentive to the market.

We are convinced we will find business and collaboration opportunities on the market led by the other partners.

**In recent years, you have made a commitment to growth and diversification, what are your plans for the future?**

As a result of the last Strategic Plan 2017-2020 AMPO is clearly oriented in three directions:

- Redirecting the AMPO Valves business into a Project Engineering business;
- Extending our range of products and target sectors; in addition to
- Boosting the AMPO Service business. ●

Además de todo esto, y como consecuencia de la crisis que ha vivido el sector, estamos notando una clara orientación hacia los costes, con lo cual el nivel de competitividad será un factor cada vez más relevante.

**¿Cuáles son las tendencias del mercado y cómo se ha preparado AMPO para afrontarlas?**

Entendemos que los Clientes van a requerir cada vez menos proveedores, pero por otro lado proveedores más integrados en su cadena de suministro, tanto en los procesos de diseño como en el mantenimiento de los equipos.

Para hacer frente a lo primero hemos incrementado nuestra capacidad productiva con la construcción de una nueva planta productiva en India y en lo que al Servicio se refiere, hemos creado un área dedicada a ello, ya que entendemos que será una palanca de crecimiento de cara al futuro de AMPO.

**Recientemente habéis participado junto con TUBACEX, Tubos Reunidos y Vicinay Marine en la constitución del Energy Advanced Engineering. ¿Qué les ha motivado a formar parte de esta iniciativa? ¿Qué objetivos persiguen?**

El tener un ecosistema como el "Energy Advanced Engineering" es positivo para compartir experiencias y conocimientos, además de ser un excelente escaparate de cara a los Clientes. Creemos además que nos ayudará a estar más atentos al mercado.

Estamos convencidos de que encontraremos oportunidades de negocio y de colaboración en el mercado de la mano del resto de los socios.

**En los últimos años han apostado por el crecimiento y la diversificación, ¿cuáles son sus planes de futuro?**

Como consecuencia del último Plan Estratégico 2017-2020 tenemos clara la orientación de AMPO en tres vectores:

- Reorientar el negocio de AMPO Válvulas a un negocio de Ingeniería de Proyectos.
- Ampliación de la gama de productos y sectores.
- Potenciar el negocio de AMPO Service. ●



# CUSTOMER / SECTOR News

Noticias de CLIENTES / SECTORES

## PROJECTS / PROYECTOS

### OCTG Tubing orders

After almost a year of work and tendering, TUBACEX has secured a contract directly with an Indian End User to supply finished threaded tubulars. In addition to this, TUBACEX has been awarded different orders for new projects in Europe, Russia and the Persian Gulf reinforcing its leading position in CRA OCTG products. In this sense, the company is also analyzing different projects in the Middle East. ●

### BAB FIELD

TUBACEX has secured an order for BAB INTEGRATED FACILITIES PROJECT (BIFP) for ADNOC Offshore in Abu Dhabi. The Bab field is 150 kilometers away from the city of Abu Dhabi and is the second largest onshore oil field in the Emirate covering an area of more than 1,200 square kilometers. ●

### DEER PARK

TUBACEX will supply furnace tubes for the Shell Deer Park complex, a 1,500-acre complex located in Deer Park, Texas, approximately 20 miles east of downtown Houston along the Houston Ship Channel. ●

### Pedidos de tuberías de OCTG

Tras casi un año de trabajo y licitación, TUBACEX ha firmado un contrato directamente con un Usuario Final de la India para el suministro de tubulares roscados acabados. Además de esto, TUBACEX ha recibido diversos pedidos para nuevos proyectos en Europa, Rusia y el Golfo Pérsico que refuerzan su posición de liderazgo en productos de OCTG de CRA. En este sentido, la compañía también está estudiando diferentes proyectos en Oriente Medio. ●

### YACIMIENTO DE BAB

TUBACEX ha recibido un pedido para el proyecto BAB INTEGRATED FACILITIES PROJECT (BIFP) de ADNOC Offshore en Abu Dhabi. El yacimiento de Bab está situado a 150 kilómetros de la ciudad de Abu Dhabi, es el segundo yacimiento petrolífero onshore más grande del Emirato, y ocupa una superficie de más de 1.200 kilómetros cuadrados. ●

### DEER PARK

TUBACEX suministrará tubos para el complejo de Shell Deer Park, una superficie de unos 6 km<sup>2</sup> (1.500 acres) situada en Deer Park (Texas), poco más de 32 km al este del centro de Houston en el Canal de Navegación de Houston. ●

## NEWS / NOTICIAS

### «Energy Advanced Engineering» Foundation

TUBACEX, Tubos Reunidos, AMPO and Vicinay Marine have signed an agreement to establish the "Energy Advanced Engineering" Foundation, which will promote the value chain of the Oil and Gas sector, encouraging business development in a collaborative way. ●

### Fundación «Energy Advanced Engineering»

TUBACEX, Tubos Reunidos, AMPO y Vicinay Marine han firmado un acuerdo para la creación de la Fundación "Energy Advanced Engineering", que promoverá la cadena de valor del sector del Petróleo y el Gas, fomentando el desarrollo del negocio de forma colaborativa. ●



### Duties for ACERALAVA removed in the USA – successful sunset review

The International Trade Commission (ITC) made a favorable determination on imports of stainless-steel bar ("SSB") from Spain, Brazil and Japan.

Because of the determinations by the ITC, the Department of Commerce has revoked the antidumping orders on SSB from Spain, Brazil and Japan. The revocation will be effective for all imports dating back to August 9, 2017 (5 years after the DOC continued the antidumping duty orders following the last sunset review).

Nevertheless, as a result of the determinations by the Department of Commerce (Commerce) and the ITC, the revocation of the antidumping duty order on stainless steel bar (SSB) from India has been refused leading to a continuation or recurrence of dumping and material injury to an industry in the United States. ●

### Levantamiento de aranceles para ACERALAVA en EE.UU. – Revisión Quinquenal de la Resolución Antidumping positiva

La Comisión Internacional de Comercio de EE.UU. (ITC, por sus siglas en inglés) resolvió en favor de las importaciones de barras de acero inoxidable ("SSB", por sus siglas en inglés) procedentes de España, Brasil y Japón.

A causa de las resoluciones de la ITC, el Departamento de Comercio ha revocado las medidas antidumping contra los productos SSB de España, Brasil y Japón. Esta revocación será efectiva para todas las importaciones que se remontan al 9 de agosto de 2017 (5 años después de que el Departamento de Comercio estadounidense mantuviera las medidas de aplicación de aranceles antidumping después de la última revisión quinquenal por cuotas compensatorias por dumping).

Sin embargo, como resultado de las resoluciones adoptadas por el Departamento de Comercio y la ITC, la revocación de las medidas de aranceles antidumping sobre las barras de acero inoxidable (SSB) procedentes de la India ha sido rechazada, llevando una continuación o recurrencia de dumping y daños materiales a una industria estadounidense. ●



# CUSTOMER / SECTOR News

Noticias de CLIENTES / SECTORES

## APPROVALS / HOMOLOGACIONES

**TUBACEX Group has been approved for the supply of OCTG products by SAUDI ARAMCO.**

The approval meets the Group's strategy focused on Premium Tubular Solutions of high technological value for the Oil and Gas industry. ●

**El Grupo TUBACEX ha sido homologado como proveedor para el suministro de productos OCTG por SAUDI ARAMCO.**

Esta homologación encaja en la estrategia del Grupo TUBACEX que se centra en las Soluciones Tubulares de alto valor tecnológico para la industria del Petróleo y del Gas. ●



## FAIRS FERIAS

### GASTECH

**September 17th-20th**

TUBACEX was present at the leading exhibition for the global gas, LNG and energy market. Wood Mackenzie analysts report from the Gastech 2018 conference highlighted the increasingly dependence of Europe on gas imports, the LNG project boost in the US and the over-supply of threads in LNG vessels. ●

**Del 17 al 20 de septiembre**

TUBACEX estuvo presente en la exhibición de referencia en el mercado global del gas, GNL y de la energía. El informe de los analistas de Wood Mackenzie de la conferencia Gastech 2018 subrayó la dependencia cada vez mayor de Europa de las importaciones de gas, el aumento de los proyectos de GNL en EE.UU., así como el suministro excesivo de productos roscados en los buques de GNL. ●



### ONS

**August 27th-30th**

TUBACEX took part in the Offshore Northern Seas Exhibition & Conference in Stavanger (Norway), which attracted more than 68,000 visitors from 98 countries. ●

**Del 27 a 3 de agosto**

TUBACEX participó en la Conferencia y Exhibición ONS-Offshore North Sea celebrada en Stavanger (Noruega), que atrajo a más de 68.000 visitantes de 98 países. ●

### AKER SUPPLIERS' DAY

**September 2018**

TUBACEX participated in Aker Solutions Suppliers' day with a presentation focused on market drivers in terms of cost reduction and highlighting the importance of innovation and collaboration. ●

### DÍA DEL PROVEEDOR AKER

**2018 de septiembre**

TUBACEX participó en el Día del Proveedor de Aker con una presentación que giró en torno a los retos del mercado respecto a la reducción de costes y además puso de relieve la importancia de la innovación y de la colaboración. ●



# Miguel GÓMEZ LACABEX



**Order Intake Manager (OIM) and M&A Director**

**OIM (Order Intake manager) y Director de M&A**

Joined TUBACEX in 2007 as a Head of Investor Relations and later moved to the Sales department to develop the business in Latin America. As he gained experience in this area he became the Group's M&A Director, as well as Order Intake Management Corporate Director, a position currently including responsibilities related to the Service department strategic development.

**How has TUBACEX evolved since you joined?**  
In the last 11 years the Group has undergone significant changes in many ways, as well as the Oil and Gas sector, the main sector where we sell our products and services. I have been lucky to play an active role in TUBACEX strategic development and repositioning as a leading supplier of added-value solutions for the energy sector. We have been forced to adapt to changes and we are showing that we can and know how to do it (although there is always more to be done).

**What do you feel more passionate about your current position?**

Being able to build a sustainable long-term project for all of us in this Group creating value for shareholders. Knowing that what you do every day is good for many people who trust you is very rewarding. And also, I am fortunate to enjoy and admire many people I work with.

**Is there a lesson that the business world has taught you?**

Whenever someone is doing the right thing, tell them so, because they will be grateful. And when someone is not doing the right thing, tell them too, because even though it is more unpleasant they will be even more grateful. Never walk alone, you will achieve nothing. We are a team and we share all the great successes.

**What would you say to someone who has just joined the Company?**

They are lucky to participate in a project for the future, generating very interesting professional opportunities for those who wish to embrace new challenges and responsibilities. Not many companies in our sector offer an array of possibilities we have ahead of us, as well as the will and ambition required to tackle them. ●

Se incorporó a TUBACEX en 2007 como Responsable de Relaciones con Inversores, tras lo cual pasó al área comercial para el desarrollo del negocio en Latinoamérica. Esa experiencia le llevó a crecer en el área para posteriormente convertirse en director de M&A del Grupo, así como en responsable corporativo de Order Intake Management, incluyéndose en la actualidad dentro de sus responsabilidades el desarrollo estratégico del área de Servicios.

**¿Cómo ha evolucionado TUBACEX desde que te incorporaste?**

En estos once años el Grupo ha cambiado de forma significativa en muchos aspectos, así como lo ha hecho el principal sector al que vendemos nuestros productos y servicios, el de petróleo y gas. He tenido la suerte de participar activamente en el desarrollo estratégico y reposicionamiento de TUBACEX como proveedor de referencia de soluciones de alto valor añadido para el sector energético. Hemos tenido que adaptarnos a cambios y estamos demostrando que podemos y sabemos hacerlo (aunque siempre quedan cosas por hacer....).

**¿Qué es lo que más te apasiona de tu posición actual?**

Poder construir un proyecto sostenible y de largo plazo para todos los que formamos parte de este Grupo creando valor para nuestros accionistas. Saber que lo que haces cada día es bueno para mucha gente que está confiando en ti es algo muy enriquecedor. Y además, tengo la suerte de disfrutar y admirar a muchas de las personas con las que trabajo.

**¿Podrías señalar una lección que te haya enseñado el mundo de la empresa?**

Cuando alguien hace algo bien, díselo; porque te lo agradecerá. Y cuando alguien hace algo mal díselo también, porque aunque sea más desagradable te lo agradecerá aún más. Y sobre todo nunca camines solo, ya que nunca conseguirás nada. Somos un equipo y todos los grandes éxitos son compartidos.

**¿Qué le dirías a alguien que se acaba de incorporar?**

Que tienen la suerte de participar en un proyecto de futuro, que va a generar oportunidades profesionales muy interesantes para todos los que quieran asumir nuevos retos o responsabilidades. Hay pocas compañías en nuestro sector que tengan el abanico de posibilidades que nosotros tenemos por delante, además de la voluntad y ambición necesarias para acometerlas. ●



# SBER Training Moduls

## *Módulos de formación de SBER*

**This year SBER has started to offer a new modular training on HSE and workers' rights matters in the first module, which is mandatory for all technicians and executives in our production facilities. So far, the company already has 200 trained colleagues.**

The aim is to provide them with an up-to-date overview of the HSE legislation and SBER values, in particular. What are your rights and responsibilities with regard to safety at work? What about environmental and crisis management?.

The SBER training module is designed so that all employees who are in a managerial position and thus have responsibility in their area for compliance with occupational safety and environmental regulations, have a solid basic knowledge as well as a specific basic knowledge relevant to their field.

Since all modules are taught by internal trainers, we can discuss the conditions with current concerns and best-practice-solutions at the plant. For example, in the occupational safety and emergency management modules in which the Head of HSE provides first-hand information about the legal consequences of accidents at work and thereby provides new employees with safety training in dealing with "safety incidents".

The training courses are mandatory for production staff with management responsibilities, starting with the foremen and include, among other subjects: materials science, TxPs and quality management topics. The goal is to complete one module per year.

Based on the quality system, the modules are subsequently evaluated and discussed.

Thanks to the SBER training module jointly developed by the People Area and HSE, solid basic knowledge and a higher sense of responsibility are instilled in younger and new colleagues, so that they can protect themselves and their team from the beginning. ●

***Por primera vez este año SBER ofrece un nuevo tipo de formación modular sobre Seguridad, Salud y Medio ambiente, y sobre temas relacionados con los derechos de los trabajadores en el primer módulo, que es obligatorio para todos los técnicos y ejecutivos de producción de la empresa. Hasta el momento ya son 200 los compañeros que han recibido la formación.***

*El objetivo es ofrecerles un resumen actualizado de la legislación sobre seguridad, salud y medio ambiente, y en particular, sobre los valores de SBER. ¿Cuáles son sus derechos y responsabilidades con respecto a la salud en el trabajo? ¿Y en lo que respecta a riesgos medioambientales y gestión de crisis?.*

*El módulo de formación de SBER está diseñado para que todos los empleados que desempeñan una posición de mando y por lo tanto, cuentan con una responsabilidad de cumplir con la normativa de seguridad laboral y medio ambiente en su área, adquieran un sólido conocimiento básico, así como conocimientos específicos en lo que respecta a su propio campo.*

*Como los instructores de todos los módulos son personal interno de la empresa, podemos tratar sobre las condiciones con nuestras preocupaciones actuales y sobre las soluciones de las mejores prácticas en nuestra planta. Por ejemplo: en los módulos de gestión de emergencias y seguridad laboral que imparte el responsable de Seguridad, Salud y Medio ambiente, se ofrece información de primera mano sobre las consecuencias legales de los accidentes laborales y por lo tanto se proporciona a los nuevos empleados formación en seguridad para hacer frente a los "incidentes de seguridad".*

*Los cursos de formación son obligatorios para el personal de producción con responsabilidades de mando, empezando por los jefes de turno, e incluyen entre otros aspectos, la ciencia de materiales, TxPs y temas de gestión de la calidad. El objetivo es realizar un módulo al año.*

*Los módulos se evalúan y se discuten posteriormente en base al sistema de calidad.*

*Gracias al módulo de formación de SBER, desarrollado conjuntamente por el Área de Personas y de Seguridad, Salud y Medio ambiente, el personal más joven y las nuevas incorporaciones adquieren un sólido conocimiento básico y un mayor sentido de la responsabilidad, que les permite protegerse a sí mismos y a su equipo desde el principio. ●*



**TTI committed to continuous improvement through**

# KAMISHIBAI

**TTI apuesta por la mejora continua a través del KAMISHIBAI**

Kamishibai is the tool used in the TxPS system to audit different departments and work positions in the company, identifying areas for improvement. This audit identifies the training and standardization level of the different tasks, as well as areas for improvement and concerns

Dentro del sistema TxPS, el kamishibai es la herramienta que se emplea para auditar las diferentes áreas y puestos de trabajo de la empresa identificando aspectos de mejora. En esta auditoría se identifica el nivel de formación y estandarización de las diversas tareas, así como la identificación de áreas de mejora y problemas.

The main characteristic of this tool is that it promotes the participative interaction of all the employees who attend the plant and can audit the work positions. All employees, from the CEO to the Team Leaders, are given comments to boost learning at the place where things take place.

*La principal característica de esta herramienta es que promueve una dinámica participativa a través de la cual todos los trabajadores pasan por la planta pudiendo auditar los puestos de trabajo. Desde el director hasta el jefe de equipo todos tienen asignados observaciones impulsando el aprendizaje en el mismo lugar donde ocurren las cosas.*

# HOW DOES KAMISHIBAI WORK?

## PRACTICAL EXAMPLE AT TTI PLANT IN AMURRIO

TTI Amurrio has been one of the Group's pioneering plants regarding this tool implementation. Based on a participative learning-oriented philosophy, a space was facilitated in TxPS panels found in all the Group's plants where the plant foremen filled in several worksheets every day. With time the system evolved into a more advanced format which enables analyzing the system condition and the percentage of audits with non-conformities during daily operative meetings.

**TUBACEX** introduces this concept as part of its Lean philosophy implemented through TxPS

Tasks to be assessed are allocated in a very visual way through tracking worksheets and people responsible for their completion audit the work position for the corresponding matter, according to the respective operative procedure.

When the audit outcome is positive, the worksheet is returned to the panel with a green marking. This informs everyone that the task was completed and displays the task result. However, if something is not right during the observation, the worksheet will be marked in red, and a process to determine the cause of the problem will be launched and an action plan defined. This process involves participative interaction and proactive proposal of improvement actions.

These audits are cascading, i.e. the Head of the Department audits Foremen to ensure the procedure is correctly implemented. The audits can also be used to verify that everyone knows how to access control plans, operative procedures and safe work procedures.

Kamishibai is one of the main key strengths in TTI continuous improvement system and provides teams with a system which effectively addresses other types of highly demanding audits such as Exxon or Total. Every team and every person play a proactive permanent role to meet the procedures established. ●

## ¿CÓMO FUNCIONA EL KAMISHIBAI?

## EJEMPLO PRÁCTICO EN LA PLANTA DE TTI EN AMURRIO

La planta de TTI Amurrio ha sido una de las pioneras dentro del Grupo en la implantación de esta herramienta. Con una filosofía participativa y orientada al aprendizaje, facilitó un espacio dentro de los paneles TxPS que se encuentran en todas las plantas del Grupo, donde los supervisores de la planta completaban diariamente unas fichas. Posteriormente, el sistema fue evolucionando hasta un formato más avanzado que permite en las reuniones diarias operacionales analizar el estado del sistema y el porcentaje de auditorías con desviaciones.

A través de una manera muy visual se asignan, a través de fichas, tareas a analizar y responsables, quienes auditán el puesto de trabajo en la materia que corresponda, y siguiendo el procedimiento operativo correspondiente.

Cuando la auditoría finaliza con un resultado correcto la ficha vuelve al panel con un identificativo verde. De esta manera, todos son conscientes de que la tarea se ha realizado y el resultado de la misma. Por el contrario, si en la observación se detecta algo incorrecto, se señala la ficha con el color rojo, abriendo paso a un proceso que determine cuál es la causa del problema y estableciendo un plan de acción. Este proceso implica una dinámica participativa y la propuesta proactiva de acciones de mejora.

Estas auditorías se realizan en cascada, es decir el responsable del departamento audita a los supervisores para ver que se sigue correctamente el procedimiento. También se utilizan para comprobar que todo el mundo sabe acceder a los planes de control, procedimientos operativos y procedimientos de trabajo seguro.

El Kamishibai es uno de los principales puntos fuertes del sistema de mejora continua en TTI, permitiendo a los equipos disponer de un sistema que dé una respuesta eficaz a otro tipo de auditorías tan exigentes como las de Exxon o Total. Y es que todos los equipos, todas las personas, mantienen una actividad proactiva y permanente para cumplir con los procedimientos establecidos. ●

**TUBACEX** introdujo este concepto dentro de la filosofía Lean implantada a través del TxPS

TERNITZ, AUSTRIA  
(Schoeller Bleckman)

## Dual training students

# TRAVEL TO AUSTRIA

**Los estudiantes de formación dual VIAJAN HASTA AUSTRIA**

**The first international experience of TUBACEX first dual training program specialized in preventive maintenance has kicked off**

**Da comienzo la primera experiencia internacional correspondiente al primer programa de formación dual de TUBACEX especializado en mantenimiento preventivo**

When TUBACEX dual training programs were defined, the company was pursuing the promotion of young people's improved competitiveness level and experience in global environments enhancing their skills and therefore their employability. Based on this principle, three programs were defined in collaboration with educational centers and public institutions. The programs will mainly take place at work centers covering 75% of the time and including international experience as a differentiating factor.

This experience is an opportunity for students, helping them to acquire an all-round training, extending their skills in multicultural environments. In this sense, it promotes their integration in a more global world providing them with a differential value.

Cuando TUBACEX definió sus programas de formación dual lo hizo con el objetivo de impulsar la mejora del nivel de competencia de los jóvenes y su experiencia en entornos globales mejorando su capacitación y, por tanto, su empleabilidad. Bajo esa premisa construyó en colaboración con centros educativos e instituciones públicas tres programas que se desarrollaran principalmente en el centro de trabajo, concretamente en un 75% del tiempo, y que incluyen como factor diferencial una experiencia internacional.

Esta experiencia representa una oportunidad para los alumnos, ayudándoles a completar su formación, ampliando sus habilidades en entornos interculturales. En ese sentido, favorece su integración en un mundo más global aportándoles un valor diferencial.



### **Destination: Austria**

This month Endika Pereda, Iker Zurimendi and Jon Ander Olabarria will start their international experience included within the framework of these programs. They will travel to TUBACEX Group plant in Austria (Schoeller-Bleckmann) where they will learn about the manufacturing processes as well as continuing their training

**It provides a differential value for students in terms of competitiveness and employability**

performing maintenance tasks.

Young students who also had the opportunity to live this experience have taken part in their induction process, providing them with support in different matters related to their stay in the city of destination, always with the backup of the plant personnel.

Schoeller-Bleckmann is a company specialized in high value-added products. It collaborates regularly in the promotion of young talents through international scholarships, welcoming young students who travel from Spain to finish their training. In this occasion, the students are participants of the dual training programs of TUBACEX plants located in Llodio and Amurrio (TTI) who will have the opportunity to receive training abroad.

**They will get to know the manufacturing processes while they continue their training performing maintenance tasks**

The company regards this major step taken by the four students to complete their training very positively, to boost their multifaceted skills and employability. They will be accompanied by staff from destination and origin plants throughout the whole process, providing them with the support they need in and out of the work facilities.

In addition to the international experience associated with this dual training programs, TUBACEX also supports Global Training international scholarships. Under this training scheme, two students from Thailand (Awaji Stainless), two from Austria (Schoeller-Bleckmann) and one from the USA (Salem Tube) will also join the program. ●

### **Austria, su destino.**

Este mes Endika Pereda, Iker Zurimendi y Jon Ander Olabarria darán comienzo a la primera experiencia internacional incluida en el marco de estos programas. Viajarán a la planta que el Grupo TUBACEX tiene en Austria (Schoeller Bleckman) y conocerán los procesos de fabricación a la vez que continúan con su formación desarrollando labores de mantenimiento.

Representa un valor diferencial para los alumnos en materia de competitividad y empleabilidad

En su proceso de acogida han participado jóvenes que, como ellos, tuvieron la oportunidad de vivir esa experiencia y les han apoyado en diferentes aspectos relacionados con su estancia en la ciudad de destino, siempre respaldados por personal de la planta.

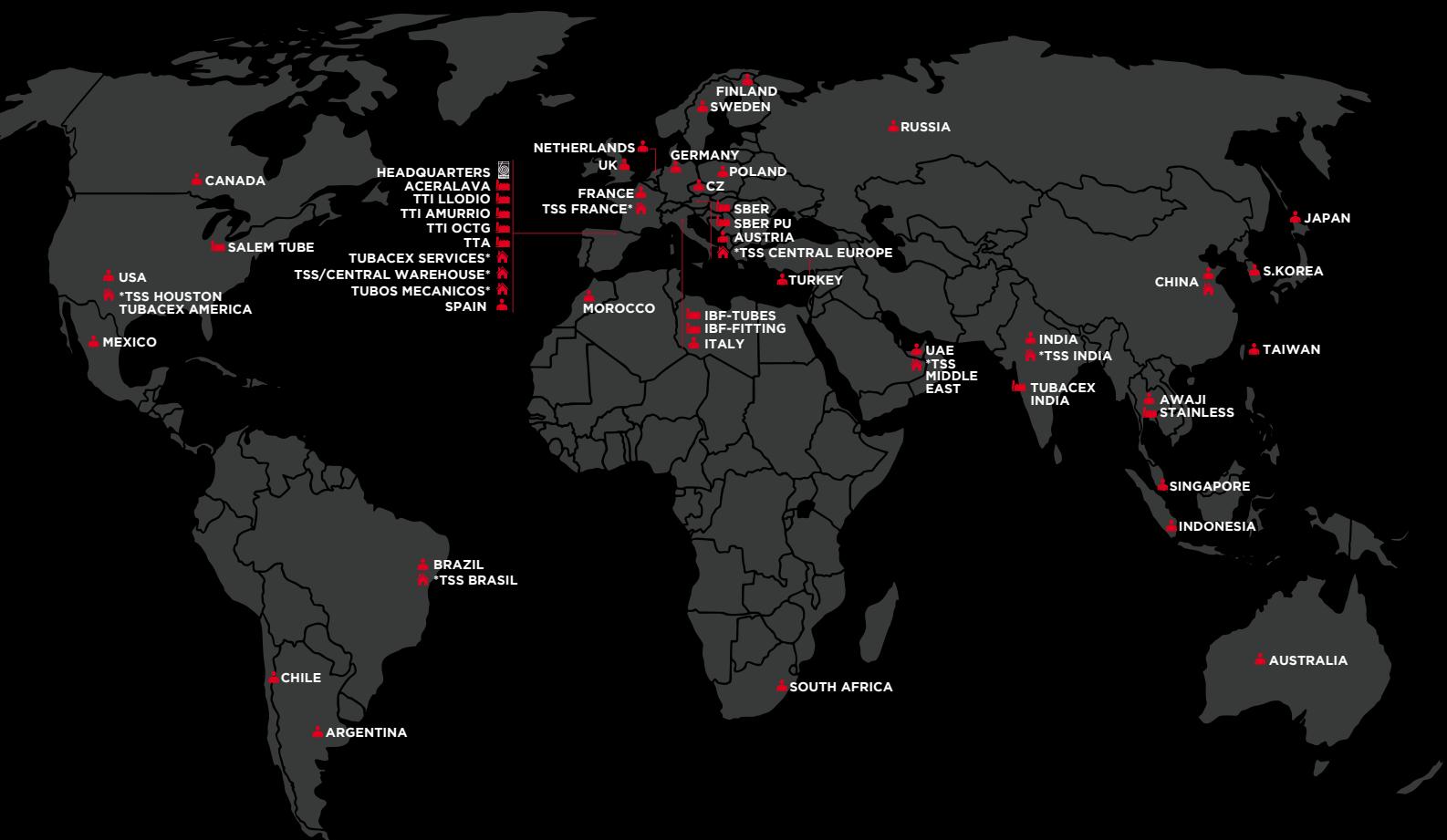
Schoeller Bleckman es una compañía especializada en productos de alto valor añadido. Colabora habitualmente con la promoción del talento juvenil a través de becas internacionales, acogiendo en sus plantas jóvenes que viajan desde España para completar su formación. En esta ocasión serán los jóvenes participantes en los programas de formación dual de las plantas de TUBACEX ubicadas en Llodio y Amurrio (TTI) los que tendrán la oportunidad de formarse fuera de esas plantas.

La compañía ha valorado muy positivamente que estos cuatro alumnos hayan dado un paso definitivo para completar su formación y, por tanto, aumentar su polivalencia y empleabilidad. Les acompañarán durante todo el proceso, tanto desde sus plantas de destino como de origen, brindándoles el apoyo que necesiten tanto dentro como fuera de los centros de trabajo.

Conocerán los procesos de fabricación a la vez que continúan con su formación desarrollando labores de mantenimiento

Además de la experiencia internacional correspondiente a los programas de formación dual, TUBACEX apoya las becas internacionales Global Training. Se van a incorporar bajo esta modalidad formativa: dos jóvenes en Tailandia (Awaji Stainless); dos jóvenes en Austria (Schoeller Bleckmann) y un joven en USA (Salem Tube). ●

# WORLDWIDE PRESENCE



■ MANUFACTURING

■ SERVICE CENTER  
TUBACEX SERVICE SOLUTIONS

■ SALES REPRESENTATION



**TUBACEX**  
GROUP

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

[www.tubacex.com](http://www.tubacex.com)

**TUBACEX beat** No 15- OCTOBER 2018