

**Tubacex becomes
WORLD'S LARGEST
MANUFACTURER
of seamless stainless steel tubes**

**Tubacex se convierte en el
MAYOR FABRICANTE DEL MUNDO
en tubos de acero inoxidable sin soldadura**

page

4

PROJECTS

THE START OF
THE GROWTH ERA
IBF integration

COMIENZA LA ERA DEL
CRECIMIENTO
Integración de IBF

page

8

UMBILICALS
SBER PU

UMBILICALES
SBER PU



page

9

INNOVATION

INTRODUCTION TO
THE INNOVATION
STRATEGY AND VALUE
PROPOSAL

INTRODUCCIÓN A LA
ESTRATEGIA DE INNOVACIÓN
Y PROPUESTA DE VALOR



page

11

INTERVIEW TO
ALVARO VIDEGAIN

ENTREVISTA A
ALVARO VIDEGAIN

page

12

CUSTOMER / SECTOR NEWS

NOTICIAS DE
CLIENTES / SECTORES



page

13

EMPLOYEE VOICE
JOSU MIRENA PEREZ

14

HEALTH & SAFETY

WORKING TOGETHER
TO PUT SAFETY FIRST



ENTRE TODOS
SEGURIDAD ANTE TODO

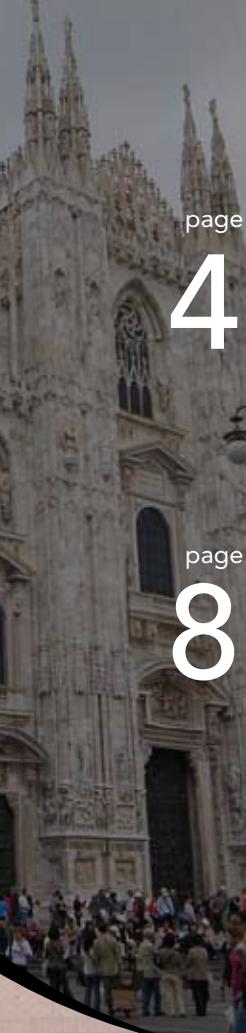
page
15



TxPS

RADICAL IMPROVEMENT

MEJORA RADICAL





TUBACEX

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

Since the launch of our Strategic Plan in 2013, Tubacex has undergone many changes. We have created a new management model, based on operational excellence; we have developed a new production system (TxPS) and we have redefined our business strategy. But this process does not end here. We are going to continue changing and improving until we become the leading supplier in high alloy tubular solutions.

We want to share this path with all of you: customers, suppliers, employees, partners, shareholders, etc. We want all those who belong to the Tubacex universe to accompany us in this change process. For this reason, you have this quarterly newsletter in your hands which will enable us to share our progress, our achievements and our aspirations with you. And we have decided to give it the name of our excellence program, Tubacex Beat, which is the umbrella program that collects and coordinates all of our tools, systems, models and initiatives and which will guide us on the continuous improvement path.

We have a year of hopes and challenges ahead of us. Hope because we are immersed in the middle of a growth process. As many of you will already know, we incorporated the Italian company, IBF, in our Group in January and we expect to incorporate the stainless steel tube division of Prakash Steelage over the forthcoming months. Furthermore, we have also created Tubacex Services in Cantabria to extend the range of services to our customers.

But this is also going to be a year of challenges. We are facing with a difficult year due to the macroeconomic environment and, particularly, the fall in oil prices. However, we are fully committed to our strategy of becoming a benchmark supplier of solutions for the Energy sector. The achievements obtained in the first phase of our Strategic Plan place us in a better position to face this adverse market and supported by our business and operational strategy and with the effort and commitment of all the people that make up Tubacex, I am convinced that we will emerge stronger from this crisis ●

Desde el lanzamiento de nuestro Plan Estratégico en 2013, Tubacex ha experimentado muchos cambios. Hemos creado un nuevo modelo de gestión, basándonos en la excelencia operacional, hemos desarrollado un nuevo sistema productivo (TxPS) y hemos redefinido nuestra estrategia de negocio. Pero este proceso no acaba aquí, vamos a seguir cambiando y mejorando todo lo necesario hasta convertirnos en el proveedor líder de soluciones tubulares en altas aleaciones.

Y queremos compartir este camino con todos vosotros: clientes, proveedores, empleados, socios, accionistas, etc. Queremos que todos los que pertenecéis al universo Tubacex nos acompañéis en este proceso de cambio. Por esta razón, tenéis en vuestras manos esta revista trimestral que nos permitirá compartir con vosotros nuestros avances, nuestros logros y nuestras aspiraciones. Y qué mejor que bautizarla con el nombre de nuestro programa de excelencia, Tubacex Beat, que es el programa paraguas que recoge y coordina todas nuestras herramientas, sistemas, modelos e iniciativas y que nos guiará en el camino de la mejora continua.

Tenemos por delante un año lleno de ilusión y de retos. De ilusión porque estamos inmersos en pleno proceso de crecimiento. Como muchos ya sabréis, en enero hemos integrado en nuestro Grupo a la compañía italiana IBF y esperamos incorporar en los próximos meses la división de tubo de acero inoxidable de Prakash Steelage. Además, también hemos creado Tubacex Services en Cantabria para ampliar la oferta de servicios a nuestros clientes.

Pero este también va a ser un año de retos. El entorno macroeconómico y, especialmente, la caída del precio del petróleo nos plantean un año difícil. Sin embargo, apostamos plenamente por nuestra estrategia de convertirnos en un proveedor de soluciones de referencia para el sector energético. Los logros obtenidos en la primera fase de nuestro Plan Estratégico nos permiten estar en una mejor posición para afrontar este mercado adverso y apoyándonos en nuestra estrategia de negocio y operacional y con el esfuerzo y compromiso de todas las personas que formamos Tubacex, no me cabe de duda de que saldremos reforzados de esta crisis ●



Main financial figures 2014

Principales cifras 2014



The start of the GROWTH era

Comienza la era
del CRECIMIENTO

Last October Tubacex announced it has taken over 65% of Italian company IBF with a call option for the remaining 35%.

El pasado mes de octubre Tubacex anunció la compra del 65% de la compañía italiana IBF y el mantenimiento de una opción de compra por el 35% restante.

The closing of this deal has occurred in early 2015, since when IBF has been integrated in Tubacex Group.

The acquisition of IBF helps Tubacex to take a step further in its strategic goal of becoming a global tubular solutions provider.

Strategic focus on Oil&Gas and Energy and Asian market

IBF integration falls within the framework of the growth strategy set out in the Tubacex Strategic Plan and enables the company to complete its product range, advance in the value chain and increase its presence in the oil and gas and power generation sectors and in the Asian market, among other aspects.

Esta operación se ha hecho efectiva a comienzos de 2015, fecha desde la cual IBF se ha integrado en el Grupo Tubacex.

La adquisición de IBF ayuda a Tubacex dar un paso más en su objetivo estratégico de convertirse en un proveedor global de soluciones.

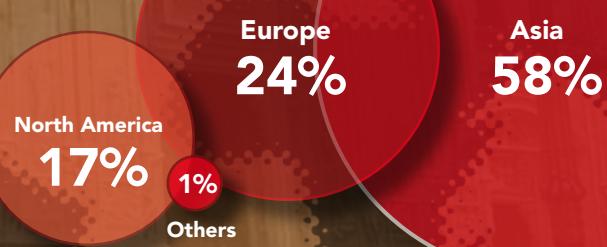
Orientación estratégica hacia Petróleo y Gas y Energía y mercado asiático

La integración de IBF se enmarca dentro de la estrategia de crecimiento prevista en el Plan Estratégico de Tubacex y permite a la compañía complementar su gama de productos, avanzar en la cadena de valor y aumentar su presencia en los sectores del petróleo y gas y de la energía y en el mercado asiático entre otros aspectos.



SALES DESTINATION IBF 2014

DESTINO DE VENTAS IBF 2014



PROJECTS

Pipes Division / División Tubos



Fittings Division / División Fittings

IBF: a leading specialist in high value added tubular solutions

IBF, founded in 1979, is a leading manufacturer of seamless high alloys and stainless steel tubes and fittings, with a workforce of around 300 people and sales over 140 million euro in 2014.

Market leader in Oil&Gas and Power Generation

IBF is a reputed global supplier of customized tube solutions for the leading companies in oil and gas extraction (sub-sea, top-side and on-shore), power generation (conventional and nuclear), as well as for the petrochemical industry and LNG.

R&D: Strong internal capabilities

- Strong engineering and R&D capabilities
- Cooperation with University of Milan in testing innovative materials and potential applications
- Technological office focus on designing new products and performing feasibility studies

Manufacturing facilities

ITALY Head office (Colnago).
Fittings Division (San Nicolò) 4 plants.
Pipes Division (Vittuone) 3 plants.

CHINA JSI CO. Ltd (Jilin City).

IBF: suministrador de referencia en soluciones tubulares de alto valor añadido

IBF, fundada en 1979, es una empresa líder en la fabricación de tubos y componentes especiales de acero inoxidable sin soldadura en altas aleaciones, emplea a una plantilla de 300 personas y sus ventas superaron los 140 millones de euros en 2014.

Líder de Mercado en Oil&Gas y PowerGen
IBF es un suministrador global de referencia en soluciones tubulares a medida destinadas a las principales compañías líderes en los sectores de extracción de petróleo y gas (subsea, top-side y onshore), generación eléctrica (convencional y nuclear) así como para la industria petroquímica y LNG.

I+D: Sólidas competencias internas

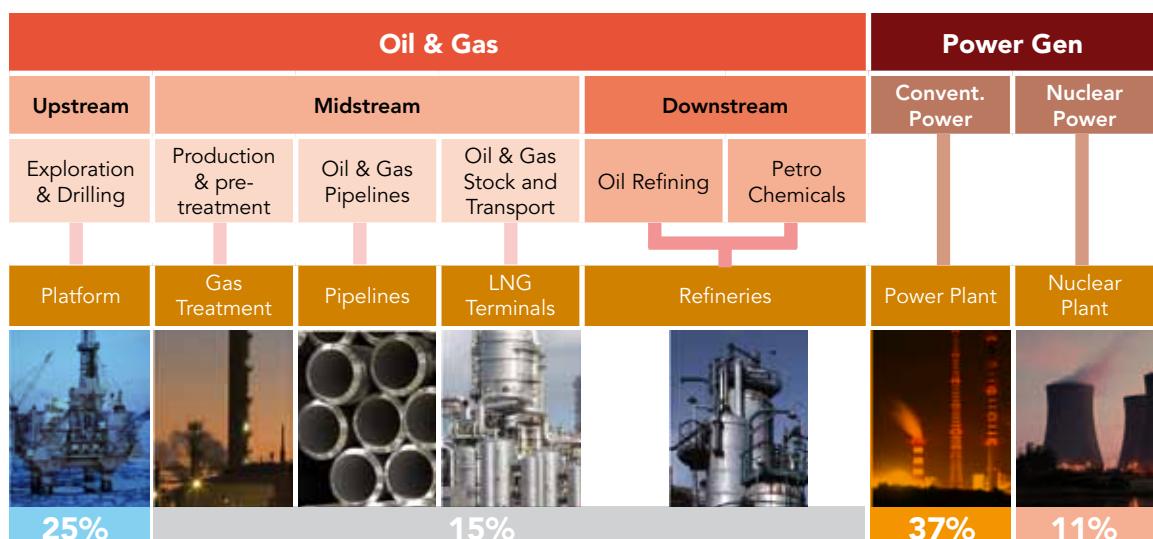
- Importantes capacidades de ingeniería e I+D
- Acuerdo de cooperación con la Universidad de Milán para la prueba de materiales innovadores y sus potenciales aplicaciones
- Oficina tecnológica enfocada en diseñar nuevos productos y realizar estudios de viabilidad

Instalaciones industriales

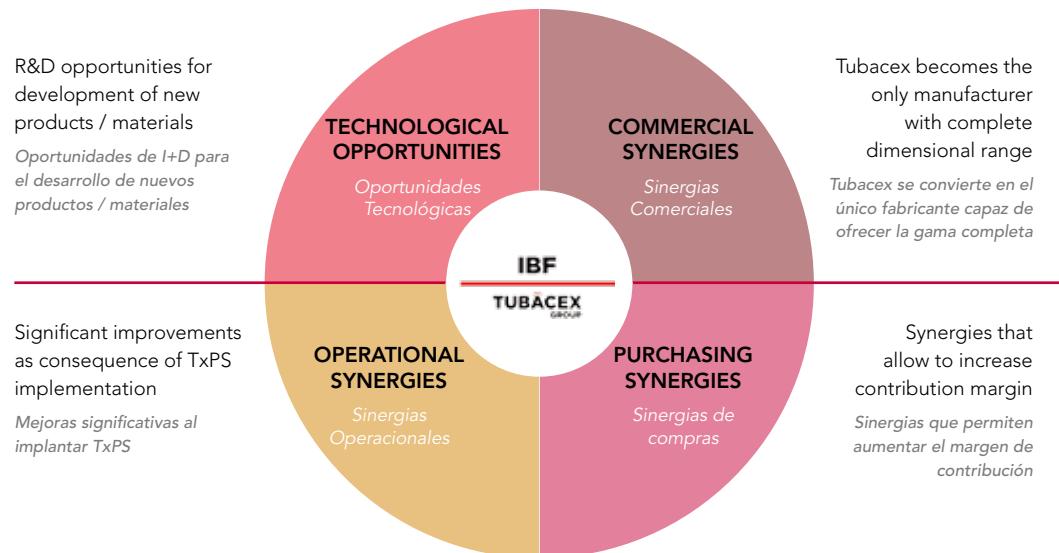
ITALIA: Oficina central (Colnago).
División Fittings (San Nicolò) 4 plantas.
División Tubos (Vittuone) 3 plantas.

CHINA: JSI CO. Ltd (Jilin City).

SALES BY INDUSTRY* / VENTAS POR SECTOR*



* Remaining 12% corresponds to other sectors / *El 12% restante corresponde a otros sectores



Roberto Cazzaniga

Roberto Cazzaniga has been appointed as new CEO of IBF and member of the Executive Committee of Tubacex Group.



Iker Azkagorta

Mr. Iker Azkagorta has been appointed as Chief Operating Officer of IBF and in his new role he will lead the implementation of Operational Excellence in IBF ●

Roberto Cazzaniga

Roberto Cazzaniga ha sido nombrado CEO de IBF y miembro del Comité de Dirección del Grupo Tubacex.

Iker Azkagorta

D. Iker Azkagorta ha sido nombrado Chief Operation Officer de IBF y dentro de sus nuevas funciones liderará la implementación del programa de excelencia operacional en las plantas de IBF ●



Prakash Steelage

Continued growth... Y continúa el crecimiento...

As a result of its recent acquisitions, Tubacex has become the leading manufacturer of seamless stainless steel tubes worldwide with industrial platforms in Europe, America and Asia.

Con las últimas adquisiciones Tubacex se convierte en el mayor fabricante del mundo de soluciones en tubo de acero inoxidable sin soldadura, con plataformas industriales en Europa, América y Asia.



TUBACEX Services

As part of the Growth Phase of its Strategic Plan Tubacex reached an agreement to buy 67.53% of the seamless stainless tube division of **Prakash Steelage** Limited in India. Thus, Tubacex will improve its position in the fastest growing markets, with particular emphasis on Asia.

Greenfield Project in Cantabria, **Tubacex Services**, has been set up to develop the concept of integral supplier of high value added solutions ●

Dentro del mismo eje de crecimiento del Plan Estratégico, Tubacex alcanzó en febrero un acuerdo vinculante para adquirir el 67,53% de la división de tubos de acero inoxidable sin soldadura de la compañía **Prakash Steelage** en India. Así, Tubacex reforzará su posición en los mercados de mayor crecimiento, con especial énfasis en Asia.

El Proyecto Greenfield en Cantabria, **Tubacex Services**, se ha creado para desarrollar profundamente el concepto de proveedor integral de soluciones de alto valor añadido ●

UMBILICALS SBER PU

UMBILICALES SBER PU



In 2010, a state of the art umbilical tube manufacturing unit was put into operation at Schoeller Bleckmann Edelstahlrohr GmbH (SBER) in Ternitz, Austria.

En 2010 entró en funcionamiento una planta de última tecnología para fabricar tubo para umbilicales en Schoeller Bleckmann Edelstahlrohr GmbH (SBER) en Ternitz, Austria.

With this investment, Tubacex entered into a new seamless stainless steel tubing market-segment, one with the highest requirements in terms of quality, service, and delivery performance. In 2014, Tubacex became the world's second largest supplier of seamless stainless steel umbilical tubes.

Over the past 4 years, SBER has been approved by all of the major umbilical manufacturers and oil companies and has delivered over 25 projects to almost 20 different customers worldwide. In 2014, further investment was made in additional welding capacity to increase flexibility and guarantee delivery performance. Together with the continuous implementation of Lean Manufacturing methodology throughout all of the processes, employee development and training programs have been implemented in order to foster successful business development in the future.

We are convinced that our contribution to the umbilical tube market will strengthen our customers as well as the Tubacex Group ●

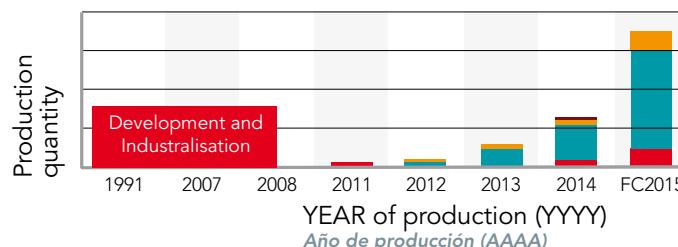
Con esta inversión, Tubacex entró en un nuevo nicho de mercado de tubos de acero inoxidable sin soldadura, uno con los máximos requisitos en cuanto a la calidad, servicio y puntualidad en las entregas. En 2014, Tubacex se convirtió en el segundo mayor proveedor del mundo de tubos para umbilicales en acero inoxidable sin soldadura.

En el transcurso de los últimos 4 años, SBER ha obtenido las aprobaciones de la totalidad de los principales fabricantes de umbilicales y compañías petroleras y suministrado a más de 25 proyectos de al menos 20 clientes diferentes a nivel mundial. En 2014, se llevaron a cabo nuevas inversiones para aumentar la capacidad de soldadura y así garantizar la flexibilidad y puntualidad en la entrega. Junto con la implementación continua de la metodología de Lean Manufacturing a lo largo de todos los procesos, se han llevado a cabo programas de desarrollo y formación para empleados con el fin de potenciar el desarrollo satisfactorio del negocio en el futuro.

Estamos convencidos de que nuestra contribución al mercado de tubos para umbilicales fortalecerá a nuestros clientes además de al Grupo Tubacex ●



PRODUCTION SSSD UMBILICAL TUBES *PRODUCCIÓN SSSD TUBOS UMBILICALES*

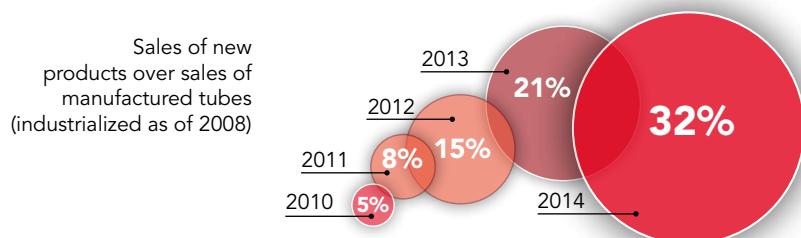


Introduction to the INNOVATION STRATEGY and value proposal

Introducción a la Estrategia de Innovación y Propuesta de Valor

The Tubacex Group has made a significant effort in innovation in recent years, which is constantly being reflected in the results and in the sales figure.

El grupo Tubacex está realizando un importante esfuerzo en innovación durante los últimos años, que se está viendo reflejado en los resultados y en la cifra de ventas, de forma consistente.



Sales of new products have increased significantly, exceeding 30% of sales of manufactured tube, as a result of the commercial success of the projects developed. Important approvals with potential customers have also been obtained, which will enable sales of high value-added products to increase in the future.

Since 2008, and more notably in the past two years, we have entered all of the strategic sectors that were defined as targets, namely: OCTG, umbilical offshore tubes, ultra supercritical boilers and recently, fertilizers.

This has been possible thanks not only to R&D activities, but also to significant investment in recent years, in excess of €150M, and the improved processes in all of the Group's plants.

Ventas de nuevos productos, respecto a ventas de tubo fabricado (industrializados a partir de 2008)

Las ventas de nuevos productos han aumentado significativamente, superando el 30% de las ventas de tubo fabricado, como consecuencia del éxito comercial de los proyectos desarrollados. También se han conseguido homologaciones relevantes con potenciales clientes, que permitirán incrementar las ventas de productos de alto valor en el futuro.

Desde el año 2008, y muy notablemente en los dos últimos años, hemos conseguido introducirnos en todos los sectores estratégicos que se definieron como objetivo, que son: OCTG, tubos para umbilicales, calderas ultra-supercríticas, y recientemente, fertilizantes.

Esto ha sido posible gracias no sólo a las actividades de I+D, sino a las fuertes inversiones acometidas durante los últimos años, superiores a 150M€, y la mejora de los procesos en todas las plantas del grupo.

TUBACEX Innovación

The Tubacex Group has a corporate innovation unit called Tubacex Innovación, with human and technical resources devoted exclusively to Innovation activities, consisting of product R&D projects and development projects for the different industrial plans of Group companies, in which technological development is required.

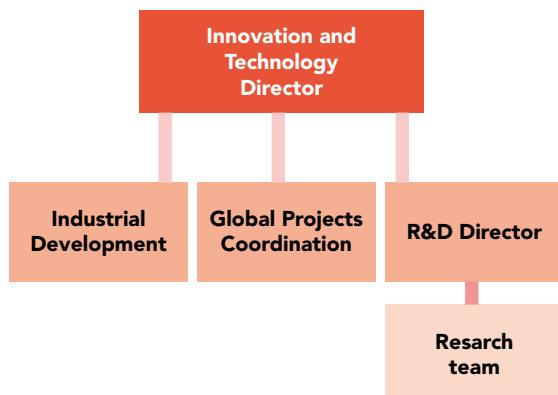
The Research team is led by Alejandra, and in addition to carrying out R&D projects, it also aims to provide technical services, such as:

- Technical opinion regarding customer claims in which an in-depth analysis of the fault is required
- Standardization of the Group's laboratories
- Internal steel handling within the Tubacex Group

A milestone in 2014 was the opening of a new laboratory specifically devoted to R&D, which is located on the Zamudio Scientific and Technology Park (Bizkaia).

This new laboratory will accelerate the development of the R&D unit, in skills such as metallurgical and metallographic knowledge, which is key for the development of new materials and processes.

The creation of the new laboratory will act as a base for the future growth of the R&D capacities of the Tubacex Group, enabling closer collaboration with customers in the development of new solutions for the energy sector ●



TUBACEX Innovación

El grupo Tubacex cuenta con una unidad de innovación corporativa, llamada Tubacex Innovación, con un equipo humano y medios técnicos dedicados en exclusiva a actividades de Innovación, consistentes tanto en proyectos de I+D de producto, como en proyectos de desarrollo de los distintos planes industriales de las compañías del grupo, donde se requiere desarrollo tecnológico.

El equipo de Investigación está liderado por Alejandra, y además de realizar los proyectos de I+D, tiene como objetivo prestar servicios técnicos, como:

- Dictamen técnico sobre reclamaciones de clientes donde se requiera un análisis profundo del fallo
- Estandarización de los laboratorios del grupo
- Gestión interna de los aceros dentro del grupo Tubacex

Este nuevo laboratorio acelerará el desarrollo de la unidad de I+D, en competencias como el conocimiento metalúrgico y metalográfico, clave para el desarrollo de nuevos materiales y procesos.

La creación del nuevo laboratorio servirá como base para el futuro crecimiento de las capacidades de I+D del grupo Tubacex, permitiendo una colaboración cada vez más estrecha con clientes en el desarrollo de nuevas soluciones para la industria energética ●

Un hito destacable de 2014, es la apertura de un nuevo laboratorio dedicado específicamente a I+D, ubicado en el Parque Científico y Tecnológico de Zamudio (Bizkaia).

Alvaro VIDEGAIN

For this first edition of the Tubacex Beat newsletter, who better than to interview Alvaro Videgain, Chairman of the Board since 1993, as our first relevant person related to the Tubacex Group.



What is the first thing that comes to mind when you think of Tubacex?

There are many things, but I would highlight Satisfaction, Project, Work, Team...

What would you say has been your main contribution to Tubacex?

The reality that we are experiencing today is the result of the work of many people throughout over 50 years of history and effort, of which I am fortunate to have participated in for 33 years.

What have been the most important changes in Tubacex since you joined?

Today's culture is nothing like that when I first arrived. Nowadays, we are a modern company, world leader in our sector with a significant international position, global, manufacturing high value-added products. I think that we have now understood that what is good for Tubacex is good for all of us who form part of it.

You started working as a sales person.

What advice would you give to the Tubacex sail persons in these difficult times?

For me, sales force are those at the bow but within the same vessel, but sales is also production and vice-versa, and I say this because when we sell, all of us are selling and when we manufacture, all of us are manufacturing. It is necessary to have a good understanding of the market and the potential customers and what they want. Of course, we must also have competitive products (cost, quality and service).

How do you see the future for Tubacex?

Better than ever. With its capacity and our hopes and determination, in particular, after having made my dream of becoming number one in our sector come true, our challenge is to become leaders in sustainable profitability. There is a company for another 50 years!!! ●

Para este primer número de la revista Tubacex Beat, nadie como Alvaro Videgain, Presidente del Consejo desde 1993, para ser nuestro primer personaje relevante a ser entrevistado relacionado con el Grupo Tubacex.

¿Qué es lo primero que se te ocurre cuando piensas en Tubacex?

Son muchas, pero destacaría Satisfacción, Proyecto, Trabajo, Equipo...

¿Cuál crees que ha sido tu principal aportación a Tubacex?

La realidad que hoy vivimos es fruto del trabajo de mucha gente después de más de 50 años de historia y esfuerzo, de los cuales sigo teniendo la fortuna de estar participando desde hace 33 años.

¿Cuáles han sido los cambios más importantes de Tubacex desde que entraste?

La cultura actual no se parece a la que yo encontré cuando llegué. Hoy somos una empresa moderna, líder mundial en lo nuestro, con una posición internacional muy importante, global, fabricando productos de muy alto valor añadido. Creo que hoy ya hemos entendido que lo que es bueno para Tubacex, lo es para todos los que la hacemos día a día.

Empezaste trabajando de comercial.

¿Qué recomendarías a los comerciales de Tubacex en estos momentos complicados?

Comercial para mí son los que van a proa pero dentro del mismo barco, pero también comercial es producción y viceversa, y lo digo, porque cuando vendemos, vendemos todos y cuando fabricamos lo hacemos todos. Hay que conocer muy bien el mercado y a los potenciales clientes y lo que quieren. Por supuesto, además, debemos tener productos competitivos (costes, calidad y servicio).

¿Cómo ves el futuro de Tubacex?

Mejor que nunca. Con las capacidades que se tiene y sobre todo la ilusión y determinación que tenemos, tras haber hecho posible mi sueño, que era ser número uno en lo nuestro, nuestro reto es conseguir ser líderes en rentabilidad de forma sostenible. Hay compañía para otros 50 años!!! ●

CUSTOMER / SECTOR News

Noticias de CLIENTES / SECTORES



Tubacex supplies material for TOTAL'S major African projects

Tubacex supplies tubes for Egina project in Nigeria, Kaombo project in Angola and Moho project in the Republic of Congo, which are three of the main projects currently undertaken by Total in Africa. These are West African projects in deep and ultra-deep water – an area where Total is a specialist and which requires costly technologies. Total's major oil and gas projects in Africa will not be stopped by the sudden fall in crude oil prices, according to the company ●

TUBACEX suministra material para tres de los principales proyectos de TOTAL en África

El Grupo Tubacex está suministrando material para algunos de los principales proyectos de petróleo y gas de TOTAL en África: Egina en Nigeria, Kaombo en Angola y Moho en la República del Congo. Estos proyectos en África Occidental se desarrollan en aguas profundas y ultra-profundas – un tipo de proyectos donde Total es un especialista, y que requieren de tecnologías avanzadas. Total ha confirmado que sus principales proyectos en África no se pararán por el repentino descenso del precio del petróleo ●



Material for subsea application increasing its weight in Tubacex portfolio

Tubacex Group, after the investments developed within the last years, is increasing its manufacturing capabilities regarding tubes for SURF applications, one of the fastest growing segments of the oil&gas industry, with relevant corporate operations on going. FMC Technologies Inc. and Technip have signed an agreement to form an exclusive alliance and to launch Forsys Subsea, a 50/50 joint venture that will unite the skills and capabilities of two «subsea industry leaders» with focus in the reduction of cost of subsea field development and in the application of technology to maximize well performance. This alliance is added to the trend that began after Onesubsea (Cameron & Schlumberger), the acquisition of Baker Hughes by Halliburton or the Petrofac and McDermott Strategic Alliance for SURF ●

El material para aplicaciones subsea incrementa su peso en la cartera de productos de Tubacex

El grupo Tubacex, tras las inversiones desarrolladas en los últimos años, ha incrementado considerablemente sus capacidades en relación a la producción de material para aplicaciones SURF, uno de los segmentos de mercado con mayor crecimiento, con importantes operaciones corporativas en marcha. FMC Technologies Inc. y Technip han firmado un acuerdo para formar una alianza exclusiva y lanzar Forsys Subsea, una joint venture al 50/50 que unirá las habilidades y capacidades de los dos «líderes de la industria submarina», con el objetivo de reducir costes de explotación y desarrollar tecnologías que maximicen el rendimiento de los pozos. Esta alianza se une a la tendencia iniciada después de Onesubsea (Cameron & Schlumberger), de la adquisición de Baker Hughes por Halliburton o la Alianza de Petrofac y McDermott Strategic para SURF ●

APPROVALS HOMOLOGACIONES



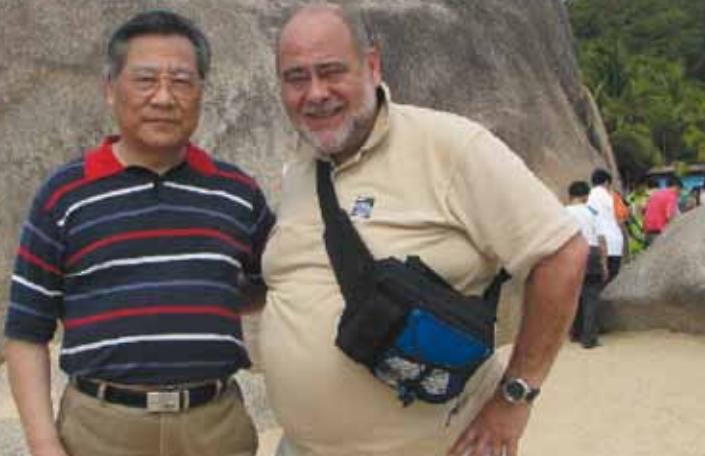
- TTI has officially obtained the APIQ1 certificate for OCTG Line in Amurrio Plant
- TTI has also received the KNPC (Kuwait National Petroleum Co) approval
- Salem tube Inc. receives Nadcap Accreditation for Material Testing and Heat Treatment
- SBER has obtained Approval Certificate by JSRS Platform Oman which gives access to the most important listed End Users in OMAN as PDO ●

- TTI obtenido oficialmente el certificado APIQ1 para la Línea OCTG de la Planta de Amurrio
- TTI ha recibido también la aprobación de KNPC (Compañía Nacional del Petróleo de Kuwait)
- Salem Tube Inc. recibe la Acreditación Nadcap para los Ensayos de Material y Tratamientos Térmicos
- SBER ha obtenido el Certificado de Aprobación de JSRS de la Plataforma de Omán que da acceso a la lista más importante de Usuarios Finales en Omán como PDO ●



Josu Mirena PEREZ

Quality - Customer Technical
Assistance Engineer



What has been you track record in the Tubacex Group?

My main task within the Tubacex Group is to advise customers. I try to look for and give solutions to customers. To do so, as well as being aware of their needs, it is vital to know what the product is used for. This is essential: knowing the application of the tube.

A lesson that the business world has taught you

If you sleep, you lose out. It is necessary to be constantly improving.

A piece of advice for young people

Enjoy what you do. It is necessary to carry out the things we do passionately.

What do you value most about Tubacex?

There are many aspects that I could highlight about Tubacex, but if I had to name one, it would be its great spirit of service and our ability to respond to a customer's problem within 72 hours. We respond rapidly, effectively and with know-how no matter where the problem is. We have been improving quality significantly over the past five years.

What fascinates you most about the metal industry?

What really entralls me is studying and finding the metallurgical and metal mechanical causes that lead to faults in the material. Identifying the cause has been my main task for over 40 years, of which I have spent 25 years providing solutions in Tubacex.

What are the most important changes that you have seen in Tubacex since you joined?

Thanks to the thorough analysis of the parameters that control production, we are generating statistical studies that enable deviations to be corrected and consequently, we are obtaining visible improvements in the quality of the product and the service.

We also have a greater worldwide presence and broader application coverage. We have entered sectors that we only dreamed of in the past and today they are a reality ●

¿Cuál ha sido tu trayectoria en el Grupo Tubacex?

Mi principal labor dentro del Grupo Tubacex es asesorar al cliente. Trato de buscar y dar soluciones a los clientes y para ello, además de conocer sus necesidades, es indispensable saber para qué se utiliza el producto. Esto es fundamental: conocer bien la aplicabilidad del tubo.

Una lección que le haya enseñado el mundo de la empresa

Si te duermes el río te pasa por encima, es necesario estar en continua mejora.

Un consejo para los más jóvenes

Disfruta de lo que haces, hay que poner pasión en las cosas que hacemos.

¿Qué es lo que más valora de Tubacex?

Hay muchos aspectos que podría destacar de Tubacex, pero si tengo que elegir uno sería el gran espíritu de servicio y nuestra capacidad de respuesta al cliente cuando tiene un problema en un máximo 72 horas. Respondemos allí donde esté el problema con rapidez, eficacia y saber hacer. Desde hace cinco años estamos mejorando mucho la calidad.

¿Qué es lo que más te apasiona en el ámbito de la metalurgia?

Lo que realmente me apasiona es estudiar y encontrar las causas metalúrgicas y metalmecánicas que provocan los fallos en los materiales. Encontrar la causa ha sido mi principal cometido durante más de 40 años, de los cuales he pasado 25 años proponiendo soluciones en Tubacex.

¿Cuáles son los mayores cambios que ves en Tubacex desde que te incorporaste?

Gracias al análisis exhaustivo de los parámetros que rigen la producción estamos generando estudios estadísticos que permiten corregir desviaciones y como consecuencia, estamos logrando una mejoría ostensible de la calidad, tanto del producto como del servicio.

Además tenemos una mayor presencia a nivel mundial y en más aplicaciones. Hemos entrado en sectores con los que antes sólo soñábamos y que hoy son una realidad ●



WORKING TOGETHER TO PUT SAFETY FIRST

**ENTRE TODOS SEGURIDAD
ANTE TODO**

Throughout the history of industrial steel processing, many companies have treated Occupational Health & Safety (OHS) as a «soft factor» with minor impact on results and, therefore little interest/attention was paid to its improvement.

However, history shows us that reality is just the opposite and Occupational Health & Safety can have a severe negative impact, especially in the case of occupational accidents with fatal consequences.

With the launch of the Tubacex Strategic Plan 2013–2017, four main objectives have been defined and are being pursued throughout the Tubacex Group. One of them is «Being a company, people want to work for», which includes Occupational Health & Safety as one of the key success factors. To emphasize its importance, just take a minute to consider all of the consequences of a scenario in which you leave home in the morning feeling motivated and in a good mood to enjoy a pleasant working day, but you never return home as a result of a fatal accident at work.

Isn't it worth doing everything possible to prevent such a situation? The Tubacex Management Committee states «it is really worth preventing accidents at work», and, therefore we take responsibility for developing safe processes in all of our factories and encourage our employees to follow a healthy and safe life-style.

During 2013 and 2014 enormous effort has been made to improve Occupational Health & Safety in all of the industrial units, whereby a positive trend has already been observed.

However, there is still a lot more to be done and, therefore, the TUBACEX HEALTH & SAFETY Project was launched on March 26th, which involves all of the business units worldwide to cooperate towards the objective of creating a common Health & Safety Culture as a result of the development of Leadership in Occupational Safety.

The key actions for 2015 are:

- Define a TX-wide HS-team
- Review the current HS status (KPIs, approvals, etc.)
- Define HS-toolbox and basic HS-rules
- Define HS-targets 2015 - 2019
- Carry out HS-self-evaluations in accordance with the defined processes
- Define a working program and milestones for 2015 on an operational level
- Draw up an annual HS-Report

Let's work together and take responsibility for OCCUPATIONAL SAFETY! ●



A lo largo de la historia de la industria de la transformación del acero, muchas compañías han tratado la Seguridad y la Salud Laboral como un «factor menor» que apenas tenía impacto en los resultados y, por tanto, no se prestaba interés/ atención para su mejora.

Pero la historia nos muestra que en la realidad ocurre justo al contrario y que la Seguridad y Salud Laboral puede tener un importante efecto negativo, sobre todo en caso de accidentes laborales con fatales consecuencias.

Con el lanzamiento del Plan Estratégico 2013–2017, se establecieron cuatro objetivos que han sido perseguidos por todo el Grupo Tubacex. Uno de ellos es «Ser la empresa en la que las personas quieren trabajar», lo que incluye la Seguridad y Salud laboral como uno de los factores de éxito clave. Para hacer hincapié en su importancia, tómese un minuto para pensar en todas las consecuencias de un escenario donde sales de casa por la mañana motivado y de buen humor para tener un día de trabajo satisfactorio, pero por culpa de un fatal accidente de trabajo nunca vuelves.

¿No merece la pena hacer todo lo posible para evitar una situación así? Desde el Comité de Dirección de Tubacex

afirmamos que «merece mucho la pena prevenir los accidentes laborales» y, por tanto, asumimos la responsabilidad de desarrollar procesos seguros en todas nuestras fábricas y de animar también a los empleados a seguir un estilo de vida saludable y seguro.

Durante 2013 y 2014 se han realizado muchos esfuerzos para mejorar en materia de Seguridad Laboral en todas las unidades industriales, observándose ya una tendencia de mejora.

Sin embargo, aún falta mucho por hacer y, por ello, el 26 de marzo se lanzó el Proyecto TUBACEX HEALTH & SAFETY, que involucra a todas las unidades de negocio para que cooperen con el objetivo de crear una Cultura común de Health & Safety, como consecuencia del desarrollo del Liderazgo en Seguridad Laboral.

Las acciones clave para 2015 son:

- Definir un grupo de trabajo transversal para Health&Safety (HS)
- Revisar el estatus actual de HS (KPIs, aprobaciones, etc.)
- Definir un conjunto de herramientas y reglas básicas
- Establecer los objetivos para 2015 - 2019
- Realizar autoevaluaciones de acuerdo con los procesos definidos
- Definir un programa de trabajo y las etapas para 2015 para el nivel operativo
- Crear un informe anual

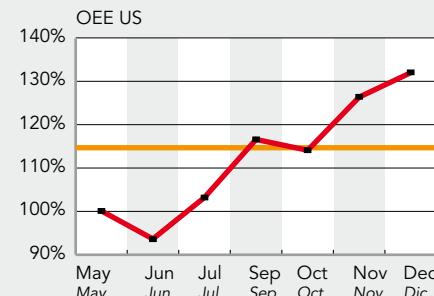
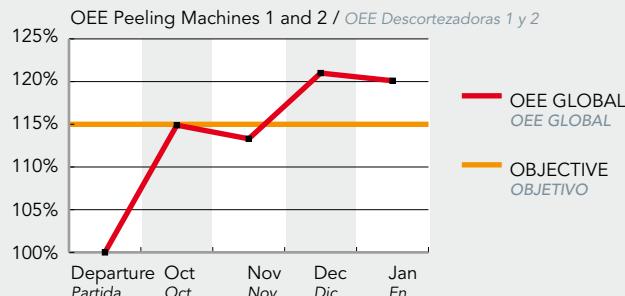
¡Trabajemos juntos y asumamos la responsabilidad sobre LA SEGURIDAD LABORAL! ●





RADICAL IMPROVEMENT

MEJORA RADICAL



Radical Improvement is one of the three parts of the TxPS (Tubacex Production System).

The methodology consists of launching two improvement projects per plant every 6 months, whereby each one is focused on a priority area for different reasons (safety, quality, delivery, productivity...). The aim is for the project to have a significant impact on the day-to-day performance and for this improvement to be reflected in the area indicators and ultimately, in the Tubacex Income Statement.

On 6th March 2015, the closing session for the second batch of Spain radical improvement projects 2014 was held. Members of the 6 improvement projects developed in this phase participated in the session, led by the project leaders and in the presence of the Spain Operations Management Committee.

In this event, project leaders gave a presentation on the scope, key achievements and the main improvement actions carried out by team members in order to obtain these achievements. Special mention was also given to the methodology implemented in the area to sustain the improvements obtained and the future improvement ideas that were identified. Following the presentations, the leaders were given a certificate in recognition of their efforts in the projects and all members of the team were given a small gift as a token of gratitude for their hard work and dedication.

At Tubacex, we count on all of our employees to continue participating actively in the TxPS ●

La Mejora Radical es una de las tres partes del Sistema de Producción TxPS (Tubacex Production System).

La metodología consiste en el lanzamiento cada 6 meses de dos proyectos de mejora por planta cada uno de los cuales se enfoca en un área prioritaria por diferentes motivos (seguridad, calidad, entregas, productividad...). El objetivo es que el proyecto tenga un impacto importante en el performance del día a día y que esta mejora se vea reflejada en los indicadores del área y, finalmente, en la cuenta de resultados de Tubacex.

El pasado 6 de marzo tuvo lugar la sesión de cierre de la segunda tanda de proyectos de mejora radical 2014 en España. En ella participaron los miembros de los 6 proyectos de mejora llevados a cabo en esta fase, encabezados por los líderes de los proyectos, y con la presencia del Comité de Dirección de Operaciones España.

En dicho acto los líderes de los proyectos hicieron una presentación sobre el alcance, los importantes logros conseguidos y las principales acciones de mejora llevadas a cabo por los miembros del equipo para la consecución de esos logros. Además, se hizo una mención especial a la metodología implantada en el área para sostener las mejoras conseguidas y a las futuras ideas de mejora identificadas. Tras las presentaciones, se hizo entrega a los líderes de un certificado reconociendo su labor en los proyectos, y de un pequeño obsequio a todos los participantes en los equipos como agradecimiento por su esfuerzo y dedicación.

Desde Tubacex contamos con todos nuestros empleados para que sigan participando activamente en el TxPS ●

TUBACEX

Worldwide presence



Manufacturing



Service Center



Sales representation



TUBACEX
GROUP

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

TUBACEX beat No 1- APRIL 2015