

TUBACEX beat

TUBACEX GROUP MAGAZINE No. 5 - MAY 2016

TUBACEX SERVICE SOLUTIONS

*Refuerzo al liderazgo en
distribución a través de TSS*

Reinforcing
distribution
leadership
through TSS



page

4

PROJECTS

TUBACEX SERVICE SOLUTIONS

page

7

TUBACEX PROMOTES INNOVATION WITH EIB SUPPORT

TUBACEX IMPULSA LA INNOVACIÓN, CON EL AVAL DEL BEI

P))

page

8

i))

INNOVATION

TX 253 MA

TUBACEX'S CONSTANT EVOLUTION TO OFFER NEW SOLUTIONS FOR AGGRESSIVE ENVIRONMENTS

EVOLUCIÓN CONSTANTE DE TUBACEX HACIA NUEVAS SOLUCIONES PARA AMBIENTES AGRESIVOS

page

10

INTERVIEW WITH IVAN MARTEN

ENTREVISTA A IVAN MARTEN



page

12

CUSTOMER / SECTOR NEWS

NOTICIAS DE CLIENTES / SECTORES

page

14

EMPLOYEE VOICE

PIERO FANALETTI

page

18



ANNUAL HEALTH & SAFETY REPORT

INFORME ANUAL DE SEGURIDAD Y SALUD

page

15
TxPS

CONTINUOUS IMPROVEMENT EVOLUTION IN TTI AND ACERÁLAVA: TXPS, KEY TO SUCCESS

EVOLUCIÓN DE LA MEJORA CONTINUA EN TTI Y ACERÁLAVA: TXPS, CLAVE DEL ÉXITO

TxPS))

page

19

TUBACEX REINFORCES ITS SALES NETWORK AND TSS STRUCTURE

TUBACEX REFUERZA SU RED COMERCIAL Y SU ESTRUCTURA TSS



TUBACEX
GROUP

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



Jesús Esmorís

CEO Consejero delegado



We face times marked by a deep crisis in the Oil & Gas sector. But in spite of this we have made a commitment to change to evolve in our market with a renewed vision, focused on our value addition as a global solutions provider.

This is a turning point towards a new stage. We are aware the results of measures we have implemented have started to materialize and be reflected in our profit and loss account.

Our commitment to value-added products has given us satisfaction throughout this financial year. We have secured the highest order in our history for the supply of OCTG tubes in CRA in the Middle East, which reflects good prospects for the gas sector in this region. In addition, we are getting successful results in the power generation sector.

As well as this apparent recovery of some markets, we have also found others with high potential for our business. In this regard, Iran represents a major opportunity, becoming one of the main global players in our key sectors and where we trust we can achieve commercial agreements during this financial year. To do so, we would like to reposition ourselves in the distribution market, opening stores to be added to the global network of TUBACEX Service Solutions, our own master distributor. Iran will be one of the key focal points of our products in stock to facilitate availability and offer a service-based value proposal.

We will follow the path we have set in the belief that we can increase our transformation rate once market conditions recover ●

Nos encontramos en un momento marcado por una profunda crisis en el sector del Oil & Gas. Aun así, hemos apostado por el cambio para evolucionar en nuestro mercado y hacerlo con una visión renovada, enfocada a nuestro aporte de valor como proveedor de soluciones globales.

Este momento representa un punto de inflexión hacia una nueva fase, siendo conscientes de que los resultados de las medidas que hemos adoptado comienzan a materializarse y ser visibles en nuestra cuenta de resultados aunque se encuentre, evidentemente, muy afectada.

Nuestra apuesta por los productos de valor añadido nos ha reportado satisfacciones en lo que llevamos de ejercicio. Y es que hemos logrado el mayor pedido de nuestra historia para el suministro de tubo de OCTG en CRA en Middle East, lo que refleja las buenas perspectivas del sector del gas en esta región. Asimismo, estamos obteniendo resultados exitosos en el sector de la generación de energía.

Además de esta aparente recuperación de algunos mercados, nos encontramos con otros con gran potencial para nuestro negocio. Irán representa, en este sentido, una gran oportunidad, configurándose como una de las principales potencias mundiales en nuestros sectores clave y donde confiamos poder alcanzar acuerdos comerciales durante este ejercicio. Para ello queremos repositionarnos en el mercado de la distribución con la apertura de almacenes que se sumen a la red global que conforma TUBACEX Service Solutions, nuestro propio master distributor. Irán será uno de los focos clave donde ubicar nuestros productos en stock para facilitar su disponibilidad y ofrecer una propuesta de valor basada en el servicio.

Seguiremos el rumbo que nos hemos marcado, con la confianza de que podamos aumentar nuestra velocidad de transformación cuando las condiciones del mercado se recuperen ●

P)

PROJECTS

TUBACEX SERVICE SOLUTIONS
TUBACEX GROUP
USA

TUBACEX SERVICE SOLUTIONS
TUBACEX GROUP
SPAIN

TUBACEX SERVICE SOLUTIONS
TUBACEX GROUP
BRAZIL

TUBACEX SERVICE SOLUTIONS
TUBACEX GROUP
FRANCE

TUBACEX SERVICE SOLUTIONS
TUBACEX GROUP
AUSTRIA

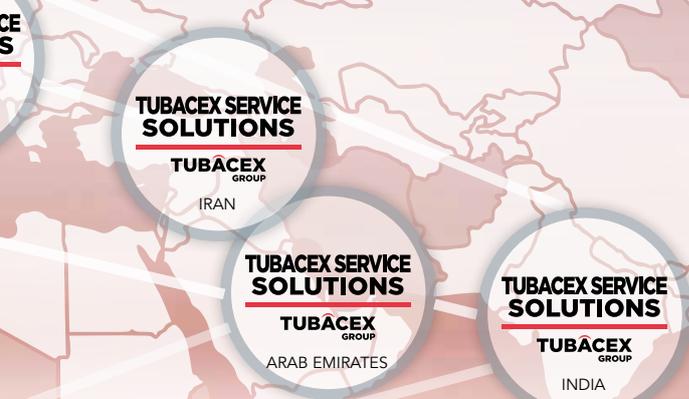
CENTRAL WAREHOUSE

TSS

TUBACEX reinforces its global leadership in the distribution market through TSS

TUBACEX refuerza su liderazgo mundial en el mercado de la distribución a través de TSS





TUBACEX SERVICE SOLUTIONS

TUBACEX Group has reinforced its global leadership in the distribution market increasing its market proposal through TUBACEX Service Solutions (TSS); a master distributor able to offer its distributor clients a wide range of products in stock with full availability anywhere in the world.

With TSS, TUBACEX extends its offer of services and boosts its strategy to become a global supplier of tubular solutions.

El Grupo TUBACEX ha reforzado su liderazgo mundial en el mercado de la distribución ampliando su propuesta de valor a través de TUBACEX Service Solutions (TSS); un master distribuidor capaz de ofrecer a su cliente distribuidor una amplia gama de productos en stock con total disponibilidad y en cualquier lugar del mundo.

Con TSS, TUBACEX amplía su oferta de servicios e impulsa su estrategia de convertirse en un proveedor global de soluciones tubulares.



To do so, TSS will have access to a global network of own warehouses in Austria, Brazil, the United Arab Emirates, Iran, India, the USA, France and Spain, as well as a fully-automated central warehouse in Spain where requests for orders will be centralized to production plants and planning will also be centralized.

For the rest of TUBACEX Group business units, request for order centralization will represent a significant improvement in productivity as it will allow orders to be added and larger production series from plants to be ordered, thereby optimizing manufacturing resources and production times. On the other hand, TSS will offer its customers a series of competitive benefits at service level, since it will provide

TSS will significantly boost the service rendered to its distributor clients

immediate product availability, thus shortening delivery times. In addition, this will help them to reduce raw material volatility as TUBACEX will manage the risk. Finally, this

will contribute to a reduction of warehouse management operating costs.

TSS joins the rest of TUBACEX Group business units, contributing to boost the Group profitability with its own profit and loss account. The following current Group companies: Cotubes Tubos Mecánicos, TUBACEX Services and TTA (in Spain); MIS (France), TUBACEX América (Houston) and TSS Do Brazil – will join the subsidiaries being incorporated in other parts of the world.

This master distributor has been designed to meet the three major purposes of the TUBACEX Group: increase its share on the distribution market, extend its range of services; and become a global provider of tubular solutions. Moreover, it fits in line with the strategic growth vector the company is committed to, which has integrated new companies into the group and incorporated new companies in recent months ●

Para ello TSS dispondrá de una red global de almacenes propios en Austria, Brasil, Emiratos Árabes, Irán, India, EEUU, Francia y España y un almacén central en España totalmente automatizado desde donde se centralizarán las órdenes de pedido a las plantas de producción y se realizará una planificación central.

Para el resto de unidades de negocio del Grupo TUBACEX la centralización de las órdenes de pedido representará una mejora sustancial de la productividad al ser posible agregar los pedidos y ordenar a las plantas series de producción más largas, optimizando los recursos y tiempos de fabricación. Por otro lado, TSS ofrecerá a sus clientes una serie de ventajas competitivas a nivel de servicio, permitiéndoles disponer de producto de manera más inmediata acortando los tiempos de entrega. Por otro lado, les ayudará a reducir el impacto de la volatilidad de las materias primas al gestionar TUBACEX el riesgo. Finalmente, contribuirá a reducir los costes operativos de gestión de sus almacenes.

TSS potenciará significativamente el servicio que presta a sus clientes distribuidores

TSS se suma al resto de unidades de negocio del Grupo TUBACEX, contribuyendo a aumentar la rentabilidad del grupo con su propia cuenta de resultados. Integrará a las compañías actuales del Grupo - Cotubes Tubos Mecánicos, TUBACEX Services y TTA (en España); MIS (Francia), TUBACEX América (Houston) y TSS Do Brasil – además de a las filiales que se están constituyendo en otros lugares del mundo.

Este master distributor está formulado para satisfacer tres grandes propósitos del Grupo TUBACEX: aumentar su cuota en el mercado de la distribución, ampliar su gama de servicios, y convertirse en un proveedor global de soluciones tubulares. Se inscribe asimismo en el eje estratégico de crecimiento en el que se encuentra inmersa la compañía, que en los últimos meses ha integrado nuevas compañías al grupo y constituido nuevas sociedades ●

A commitment to innovation supported by the EIB

Un compromiso con la innovación apoyada por el BEI

TUBACEX promotes INNOVATION with EIB's support

TUBACEX impulsa la Innovación, con el aval del BEI

TUBACEX Group has promoted its innovation plan thanks to the trust placed by the European Investment Bank through a loan agreement worth 65 million Euros. This agreement represents a major backing for TUBACEX innovation capacity to become a global provider of tubular solutions

The agreement within the InnovFin program enables companies like TUBACEX which consider innovation a priority focus of their business, to access advantageous financing conditions.

In particular, the loan fosters TUBACEX innovation strategy from a threefold perspective: new product R&D activities; developing their corporate R&D center; and advanced manufacturing and new technologies.

This agreement not only represents a recognition of TUBACEX innovation strategy but it also demonstrates EIB's support of the investment plan presented by the Company and which the European body has agreed to fund.

Moreover, the agreement facilitates reinforcing the Group financial position since it is a competitive funding over a very long period (10 years). And this strength enables the Group to face with relative confidence the current weak market situation while maintaining its commitment to innovation through investment as the basis of future growth ●

El Grupo TUBACEX ha impulsado su plan de innovación gracias a la confianza depositada por el Banco Europeo de Inversiones a través de un acuerdo de préstamo de 65 millones de euros. Este acuerdo supone un gran aval a la capacidad innovadora de TUBACEX para convertirse en un proveedor global de soluciones tubulares

El acuerdo se enmarca dentro del programa InnovFin, que permite a empresas como TUBACEX, que consideran la innovación un eje prioritario de su negocio, acceder a condiciones de financiación ventajosas.

En concreto, el préstamo impulsa la estrategia de innovación de TUBACEX desde una triple perspectiva: actividades de investigación y desarrollo de nuevos productos; desarrollo de su centro de I+D corporativo; y fabricación avanzada y nuevas tecnologías.

Este acuerdo no sólo supone un reconocimiento a TUBACEX por su estrategia de innovación, sino que muestra el respaldo del BEI al plan de inversiones presentado por la Compañía y que el organismo europeo ha aceptado financiar.

Asimismo, permite reforzar la posición financiera del Grupo ya que se trata de una financiación competitiva y a un plazo muy largo (10 años). Y es esta fortaleza la que permite al Grupo afrontar con relativa tranquilidad la débil situación de mercado actual, pero manteniendo su apuesta por la inversión en innovación como base del crecimiento futuro ●

TX 253 MA

TUBACEX's constant evolution to offer new solutions for aggressive environments

Evolución constante de TUBACEX hacia nuevas soluciones para ambientes agresivos

Within its commitment to meet the highest demands of its customers, TUBACEX has completed its first order for tubes in TX 253 MA.

Dentro de su compromiso de cumplir las máximas exigencias de sus clientes, TUBACEX ha cerrado su primer pedido de tubos TX 253 MA.

These tubes provide excellent cyclic oxidation response at high temperatures as well as very good mechanical and corrosion properties; characteristics needed in aggressive environments such as production of carbon black.

These tubes have been manufactured with Outokumpu Therma 253 MA billets as starting material, as part of a collaboration agreement signed by both companies last November. These billets are optimized for very high service

Estos tubos proporcionan una excelente respuesta a la oxidación cíclica a altas temperaturas así como muy buenas propiedades mecánicas y ante la corrosión, características necesarias en entornos agresivos como los de la fabricación de negro de humo.

Los tubos se han fabricado utilizando como material de partida palanquillas Therma 253 MA de Outokumpu, como parte de un acuerdo de colaboración firmado entre ambas compañías el pasado mes de noviembre. Las palanquillas están optimizadas para operar a altas temperaturas



temperatures to fulfill tough oxidation and erosion-corrosion resistance requirements. Every step of the tube manufacturing route, i.e. hot and cold forming processes, solution annealing treatment, finishing operations and inspection procedure, was carefully designed and controlled to obtain final tubes with an optimized microstructure and surface quality, which guarantee the **optimal mechanical, oxidation and corrosion properties**.

TUBACEX uses an open innovation approach to develop solutions to satisfy the most demanding needs in technically challenging areas. Therma 253 MA presents excellent oxidation and erosion-corrosion resistance at temperatures up to 1100°C due to the addition of nitrogen and rare earth metals (which includes cerium) in combination with silicon. These alloying elements form a protective oxide layer with exceptional properties for application in the **metallurgical, petrochemical and power generation industries**.

TX 253 MA tubes combine Outokumpu's experience in quality-critical long products and TUBACEX's integrated manufacturing model, controlling product performance and technological processes ●

y así cumplir con las estrictas especificaciones de resistencia a la oxidación y a la erosión/corrosión. Cada etapa del proceso de fabricación - procesos de conformado en caliente y en frío, tratamiento de hipertemple, acabados e inspección - fue cuidadosamente diseñada y controlada para conseguir tubos con una microestructura y una superficie de la mejor calidad y así garantizar unas óptimas propiedades mecánicas, frente a la oxidación y corrosión.

TUBACEX utiliza un enfoque de innovación abierta en el desarrollo de soluciones que satisfagan los requerimientos más exigentes en entornos con dificultades técnicas.

Therma 253 MA muestra una excelente resistencia frente a la oxidación y a la erosión/corrosión a temperaturas superiores a 1100°C gracias a la adición de nitrógeno y tierras raras (incluyendo el cerio) en combinación con el silicio. Estos elementos de aleación forman una capa de protección con unas propiedades excepcionales para su aplicación en la industria metalúrgica, petroquímica y energética.

TX 253 MA combina la experiencia de Outokumpu en productos largos con especificaciones críticas de calidad con el modelo de fabricación integrada de TUBACEX, que le dota de una mayor control y conocimiento de las prestaciones del producto y los procesos tecnológicos ●

TX 253 MA

Compared to tubes manufactured in more common high temperature grades, such as 309S (UNS S30908) and 310S (UNS S31008), TX 253 MA tubes exhibit increased strength due to a higher nitrogen content and enhanced oxidation and corrosion response due to the increased elasticity and adherence of the protective oxide caused by the addition of rare earth metals and silicon.

En comparación con los tubos fabricados en calidades para altas temperaturas más habituales, como 309S (UNS S30908) y 310S (UNS S31008), los tubos TX 253 MA muestran una mayor resistencia gracias a un mayor contenido en nitrógeno y una elevada respuesta frente a la oxidación y la corrosión debida a la mayor elasticidad y adherencia del óxido de protección provocada por la adición de tierras raras y de silicio.



Iván MARTEN



Iván Martén is the Senior Partner and Managing Director of The Boston Consulting Group and Global Director of the BCG Energy Area. With over 27 years' experience in energy sector projects at international level.

Iván Martén es Senior Partner and Managing Director de The Boston Consulting Group y es el Director Mundial del área de Energía de BCG. Tiene una experiencia de más de 27 años a nivel internacional en proyectos del sector de la energía.

How do you think the Oil&Gas sector will change after the current crisis?

The sector is going through a severe cost rationalization as a result of the liquidity shortage of E&P operators. This results in a major cost deflation of the industry on the one hand and to a portfolio optimization on the other, where future returns are valued more highly than the production increase. I believe what lies ahead is not a cycle change as in previous times but rather a new sector paradigm.

How do you envisage TUBACEX will change in the new environment?

The current crisis has dramatically reduced the margins of the entire Supply Chain of the sector and is forcing service and equipment companies to consolidate to reduce the costs with which they've been operating and increase competition in the sector. Moreover, in the new environment, equipment standardization and technology adaptation to the characteristics of each project, trying to avoid over-specifications, are increasingly becoming major trends.

When do you think we will return to a normal investment situation in the sector?

Over recent months, OPEC production has started to adjust so we are probably in a situation leading up to a slow recovery of prices, which will consolidate in two or three years rising to \$60 or \$70/bbl. However, more time is needed for operators to consider that as the level necessary to make their investment in new developments profitable. Those investments will also be different to those we had until now as a clear refocusing of the investment portfolio is taking place. In any event, the «normal» future situation will be unlike anything we have lived so far.

Did you take part in the two major strategic plans in TUBACEX in 2004 and 2008?

What was your experience with us?

It was a pleasure for me to work with TUBACEX in the definition of its strategy and improving its competitive edge. I believe those projects made a significant contribution to define the TUBACEX road map. My greatest satisfaction was to see how the recommendations we made together were undertaken and implemented by the teams. I still remember a presentation made by the Management Team showing how they had far exceeded the targets we had set ●

¿Cómo crees que cambiará el sector del Oil&Gas tras la crisis actual?

El sector está sufriendo una racionalización de costes severa como consecuencia de la falta de liquidez de los operadores de E&P. Esto da lugar, por una parte, a una notable deflación de costes de la industria y, por otra, a la optimización de un portafolio en el que se valora los futuros retornos por encima del incremento de la producción. Creo que tenemos por delante no un cambio de ciclo como en anteriores ocasiones sino un nuevo paradigma para el sector.

¿Cómo te imaginas que cambiará para TUBACEX en el nuevo entorno?

La actual crisis ha reducido drásticamente los márgenes de toda la cadena de aprovisionamiento (supply Chain) del sector y está forzando la consolidación de las compañías de servicios y de equipos para reducir los costes con los que han venido operando y aumentar así la competitividad del sector. Asimismo, en el nuevo entorno se tenderá cada vez más a la estandarización de equipos y a la adaptación de las tecnología a las características de cada proyecto tratando de evitar las sobre-especificaciones.

¿Cuándo crees que volveremos a una situación normal de inversión en el sector?

Con la producción no OPEC empezando a ajustarse en los últimos meses, es probable que estemos en la antesala de una lenta recuperación de precios, a culminarse tras dos o tres años y llegando a niveles de 60 ó 70 \$/bbl. Sin embargo, pasará un tiempo hasta que los operadores consideren este nivel como el necesario para hacer rentables sus inversiones en nuevos desarrollos que serán además distintas a las que teníamos hasta ahora ya que esta habiendo un claro reenfoco del portafolio de inversiones. En cualquier caso la situación «normal» a futuro será muy distinta a las que hemos vivido en el pasado.

Participaste en dos importantes planes estratégicos en TUBACEX en 2004 y 2008.

¿Cuál fue tu experiencia con nosotros?

Para mí fue un placer colaborar con TUBACEX en definir su estrategia y en mejorar su competitividad. Creo que aquellos proyectos contribuyeron de manera decisiva a marcar la hoja de ruta de TUBACEX. Mi gran satisfacción fue ver como las recomendaciones que hicimos conjuntamente eran asumidas por los equipos e implantadas. Todavía recuerdo una presentación que nos hizo el equipo directivo donde nos mostraban como habían superado con creces los objetivos que habíamos fijado ●

CUSTOMER / SECTOR **News**Noticias de *CLIENTES / SECTORES*

Aker Solutions and Total to co-operate on subsea technology development

The four-year technical collaboration agreement between Aker Solutions and Total will explore a wide range of issues throughout this year, including further evolution of subsea processing and compression systems to boost cost-efficiency of deepwater gas production, development of electric subsea controls and optimization of flow-measurement technologies. Total has been a strategic customer of Aker Solutions for many years including subsea projects such as the Kaombo and Dalia developments in Angola and Moho Nord in Congo-Brazzaville – using TUBACEX seamless tubes in both cases ●



Aker Solutions y Total cooperarán en el desarrollo de tecnología submarina

El acuerdo de colaboración técnica durante cuatro años que han firmado Aker Solutions y Total explorará una amplia gama de temas durante este año que incluyen: una mayor evolución de los sistemas de procesamiento y compresión para promover la eficiencia de costes en la producción de gas en aguas profundas; el desarrollo de sistemas de control eléctrico submarinos; y la optimización de tecnologías de medición de flujo. Total ha sido cliente estratégico de Aker Solutions durante muchos años, en proyectos submarinos como los desarrollados en Kaombo y Dalia en Angola, y Moho Nord en Congo-Brazzaville, donde se han utilizado los tubos sin soldadura de TUBACEX ●



TUBACEX's largest order in OCTG

The TUBACEX Group has signed a contract worth over €75 million to supply OCTG CRA tubes in the Middle East. This is the largest order received to date for this type of product for oil and gas extraction. This order has been possible thanks to technological investment made in the OCTG plant in Spain in recent years ●

El mayor pedido de OCTG de la historia para TUBACEX

En Grupo TUBACEX ha firmado un contrato por un valor superior a 75 millones de Euros, para el suministro de tubos OCTG de CRA en Oriente Medio. Se trata del mayor pedido de este tipo de producto para la extracción de petróleo y gas que la empresa ha recibido en su historia. Este pedido ha sido posible gracias a la inversión tecnológica realizada en la planta de OCTG en España durante los últimos años ●

Schlumberger absorbs Cameron

Schlumberger Limited, the world's largest oilfield services provider, and Cameron, a provider of flow equipment products, systems and services for oil, gas and process industries, have jointly announced a definitive merger agreement. According to Schlumberger, as of August 25, 2015, total transaction value is \$14.8 billion. This is a corporate acquisition in the oilfield services sector, where TUBACEX supply of tubular solutions is on the increase ●

Schlumberger absorbe Cameron

Schlumberger Limited, el mayor proveedor de servicios petroleros del mundo, y Cameron, el proveedor de productos, sistemas y servicios de equipos de flujo para las industrias del petróleo, gas y procesos, han anunciado conjuntamente un acuerdo de fusión definitiva. Según Schlumberger, el valor total de la transacción el 25 de agosto de 2015 ascendió a 14.800 millones de USD. Se trata de una adquisición corporativa en el sector de los servicios petroleros, en el que TUBACEX está aumentando el suministro de sus soluciones tubulares ●

TUBACEX Services' commitment to Quality

TUBACEX Services has become the first company in Cantabria (Spain) to obtain the AENOR quality management system certification under the new ISO 9001: 2015 version, which proves its commitment to quality in industrial processes ●

TUBACEX Services: compromiso con la calidad

TUBACEX Services se ha convertido en la primera empresa en Cantabria que obtiene el certificado del sistema de gestión de la calidad de AENOR con arreglo a su nueva versión ISO 9001: 2015, demostrando así su compromiso con la calidad en los procesos industriales ●

CUSTOMER / SECTOR **News**

Noticias de CLIENTES / SECTORES

**EXHIBITIONS****Oil and Gas Expo 2016
(Mumbai, March 3rd-5th)**

TUBACEX has showcased its complete range of products in Mumbai, in the main exhibition in India since TUBACEX India was established. The main participants were from offshore and equipment manufacturing industries. A parallel event was the Refining and Petrochemical 2016 exhibition. TUBACEX presented a paper on material selection on downhole tubular applications ●

**Oil and Gas Expo 2016
(Mumbai, del 3 al 5 de marzo)**

TUBACEX ha presentado su gama completa de productos en Mumbai, en la mayor feria de la India desde que se estableció TUBACEX India. Los principales participantes procedían de las industrias de fabricación de equipos e instalaciones en alta mar. Paralelamente también se celebró la feria Refining and Petrochemical 2016. TUBACEX presentó un trabajo sobre la selección de materiales en aplicaciones tubulares de fondo de pozo (downhole) ●

**Nitrogen + Syngas 2016
(Berlin, February 29th – March 03rd)**

The world's leading Nitrogen + Syngas event gathered a record attendance of over 660 professionals from 50 countries in Berlin. TUBACEX had a strong presence at the event, with a booth that drew the attention of many customer. TUBACEX is starting to become a recognized supplier in this new company application, having supplied many tube bundles for many Urea and Nitric acid vessels since Market re-entry in 2014 ●

**Nitrogen + Syngas 2016
(Berlín, del 29 de febrero al 3 de marzo)**

El evento de referencia mundial en el sector Nitrogen + Syngas registró un récord de asistencia, atrayendo a 660 profesionales de 50 países a Berlín. TUBACEX contó con una presencia importante en el evento y con un stand que cautivó la atención de muchos clientes. TUBACEX está empezando a ser reconocido como proveedor en esta nueva aplicación para la empresa, y ha suministrado muchos lotes de producto para tanques de ácido nítrico y urea desde su relanzamiento en el mercado en 2014 ●

**NACE - Corrosion 2016
(Vancouver, March 6th-10th)**

TUBACEX, through its subsidiary of ceramic coating Tubacoat, was present at the world's largest corrosion conference and expo, attended by over 7,000 corrosion professionals and 450 exhibiting companies in Vancouver, in an educational event focused on the prevention and mitigation of corrosion worldwide.

Growth and diversification (both geographical and of value added products and services) was the main focus of TUBACEX exhibition activity ●

**NACE - Corrosion 2016
(Vancouver, del 6 al 10 de marzo)**

TUBACEX, a través de su filial de revestimientos cerámicos, Tubacoat, estuvo presente en la mayor conferencia y feria sobre corrosión del mundo, que reunió a más de 7.000 profesionales del sector de la corrosión y 450 empresas expositoras en Vancouver, en un evento educativo centrado en la prevención y mitigación de la corrosión en todo el mundo.

El crecimiento y la diversificación (tanto geográfica como hacia productos y servicios de valor añadido) es el punto de enfoque central de la actividad de TUBACEX en la feria ●



Piero FANALETTI

Fitting Director at IBF

Director de la división de Fitting en IBF



If you had to evaluate your career at TUBACEX/IBF what would you say?

I started working at IBF in May 1985, being appointed Manager of the Technical Department and in charge of the issuance of construction drawings and documentation for production of fittings. Then in the mid-1990s I was appointed to directly manage the scheduling and organizing of the production of fittings in the different production departments, coordinating several department heads. In 2008 I became Director, with appointment as administrative manager for all Piacenza production sites, and I am still holding this position even after the arrival of TUBACEX in January 2015.

How was your experience integrating into TUBACEX Group?

Integration into TUBACEX Group came with a fair amount of skepticism, but over time and with continued dialog and discussion with the persons involved I think a good level was achieved, and we certainly opened a road that will lead us to have full integration in the Group.

What is the evaluation you can make of IBF?

I believe that the balance is very positive and especially under the human aspects of teamwork relationships, discussion, and collaboration.

Certainly in terms of professional development and knowledge of different working methods, and furthermore in terms of reception and integration of young people and of different nationalities and religions.

What were the changes that influenced you the most at a personal level?

Certainly the most important one was a change in mindset, and comparing and defining performance and productivity indicators that will allow us to make important decisions for the company and to promote awareness and participation of both Management and workers ●

Si tuviese que hacer un balance de su trayectoria en TUBACEX/IBF, ¿qué diría?

Comencé a trabajar en IBF en mayo de 1985 con el nombramiento como Gestor del departamento técnico y responsable de la edición de planos de construcción y documentación para la producción de conexiones. Posteriormente, a mediados de los 90, me asignaron la gestión directa de la programación y la organización de la producción de las conexiones en varios departamentos de fabricación, coordinando a los diversos jefes de departamento. En 2008 pasé a ser Directivo, encargado de la gestión administrativa de todas las plantas de producción de Piacenza, y todavía ocupo este cargo, incluso después de la llegada de TUBACEX en enero de 2015.

¿Cómo habéis vivido la integración en el grupo TUBACEX?

La integración en el grupo TUBACEX arrancó con una buena dosis de escepticismo, pero con el tiempo y el diálogo y debate continuos con las personas involucradas creo que se ha alcanzado un buen nivel y sin duda hemos abierto el camino para la completa integración en el grupo.

¿Cuál es el balance que se puede hacer en IBF?

Creo que el balance es muy positivo, especialmente en lo que respecta a los aspectos humanos de las relaciones, los debates y la colaboración en un trabajo en equipo.

Ciertamente en términos de desarrollo profesional y de conocimiento de los diferentes métodos de trabajo. Y no menos importante, en cuanto a la acogida e integración de los jóvenes y de las distintas nacionalidades y religiones.

¿Cuáles han sido los cambios que más le han influido a nivel personal?

Indudablemente, el cambio de mentalidad, y comparar y definir los indicadores de eficiencia y productividad que nos permitirán tomar decisiones importantes para la empresa y promover el conocimiento y la participación tanto de los directivos como de los trabajadores ●

Continuous improvement evolution in TTI and ACERÁLAVA: TxPS, the key to success

Evolución de la mejora continua en TTI y ACERÁLAVA: TxPS, clave del éxito

The success of the industrial strategy for TTI-ACERÁLAVA is based on the implementation of TUBACEX Production System (TxPS) and a specific industrial plan for each plant resulting in major improvements of each TxPS area of action.

This has been possible thanks especially to the involvement and commitment of the people involved and every day involved in the process.

1. GRADUAL IMPROVEMENT

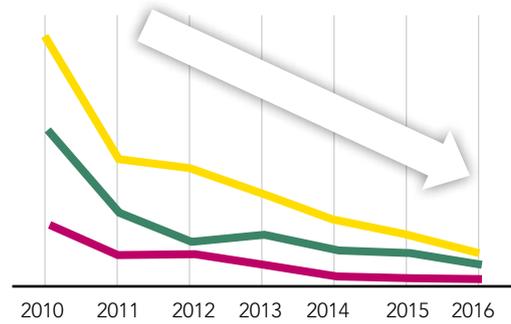
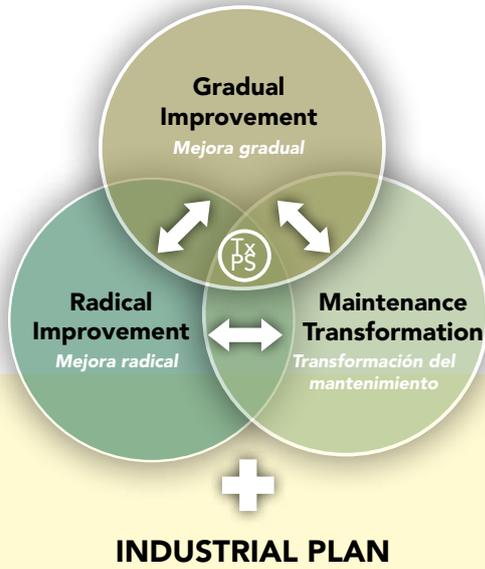
A At Health & Safety level, the frequency and accident severity rates have positively evolved thanks to a double focus: a proactive focus (awareness raising campaigns; safety traffic lights; new safety magazine Elkarrekin; training for the chain of command on risks; a drawing competition for children, etc.) and a reactive focus (application of 8D methodology to all

La estrategia industrial definida para TTI-ACERÁLAVA ha basado su éxito en la implantación del TxPS (TUBACEX Production System) y de un plan industrial específico por planta, dando como resultado unas mejoras importantes en cada uno de los ejes de actuación del TxPS.

Esto ha sido posibles gracias, especialmente, a la involucración y compromiso de las personas que han participado y cada día participan en el proceso.

1. MEJORA GRADUAL

A A nivel de Seguridad y Salud, los índices de frecuencia y gravedad han evolucionado positivamente gracias a un enfoque tanto proactivo (campañas de concienciación, semáforos de seguridad, nueva revista sobre seguridad Elkarrekin, formación a la línea de mando en riesgos, concurso infantil de



■ Amurrio claims / Reclamaciones Amurrio
■ Llodio claims / Reclamaciones Llodio
■ Accepted quality claims / Reclamaciones de calidad aceptadas

accidents with leave and severe accidents). This line of work has an outstanding value to achieve the zero accident target.

B In relation to customer service, a very positive evolution in terms of quality and delivery times has been detected as well as a quantum leap in service.

B.1 In quality claims: thanks to the extensive use of troubleshooting methodology SCRA and 8D method by TxPS teams in all production areas and the development of the standardization project updating the control plan focused on self-monitoring.

B.2 Meeting delivery deadlines: thanks to the implementation of TOC, defining critical installations for planning and implementing FIFO flow on the rest of facilities, as well as an order follow-up system taking into account the customer in all process phases.

C Finally, regarding productivity, all the facilities have experienced very positive and continuous productivity and yield improvement as it was mentioned above, thanks to the troubleshooting systems applied in the TxPS system.

dibujo...) como reactivo (aplicación de la sistemática 8D para todos los accidentes con baja e incidentes graves). Esta línea de trabajo toma un valor destacado para alcanzar el objetivo de cero accidentes.

B En lo relativo al servicio al cliente, se ha observado una evolución muy positiva tanto en calidad como en tiempos de entregas, dando un salto cualitativo en el servicio.

B.1 En reclamaciones de calidad: gracias al uso extensivo de la metodología de resolución de problemas SCRA y 8D por los equipos de TxPS en todas las áreas de producción y al desarrollo del proyecto de estandarización actualizando el plan de control enfocándolo al autocontrol.

B.2 En cumplimiento de entregas: gracias entre otras cosas a la implantación del TOC, definiendo las instalaciones críticas a planificar y buscando el flujo FIFO en el resto, así como a la sistemática de seguimiento de pedidos teniendo presente al cliente en todas las fases del proceso.

C Finalmente, y en lo que respecta a la productividad, todas las instalaciones han experimentado evoluciones muy positivas y continuadas de mejora de productividad y yield, como ha sido mencionado anteriormente gracias a las sistemáticas de resolución de problemas aplicadas en la sistemática TxPS.

2. RADICAL IMPROVEMENT FOCUSED ON PRIORITY KPIS

To complement the improvement achieved with the Daily Management, TUBACEX is applying a radical improvement method searching for significant improvements focused on priority areas. Thanks to the Project Management method with a multidisciplinary leader and work team according to the target to be achieved, TUBACEX has implemented major improvements. The aim of the company is to maintain two radical improvement teams active in each plant at all times.

3. MAINTENANCE MANAGEMENT

To complement the abovementioned methods, maintenance management evolution based on a preventive approach is the key to making a crucial contribution to improvements mentioned in the foregoing sections. Through the use of the RMC methods, preventive maintenance ranges have been updated, progressively implementing self-maintenance as well. It is worth highlighting the effort made by all maintenance technicians to develop the new organization and versatility, achieving significant improvements in cost reduction over the last three years.

4. INDUSTRIAL PLAN

The current industrial plan aims to achieve a radical flow transformation in TTI plants, involving a total layout transformation, integrating and connecting operations, finding part by part flow, removing stocks and internal transport and therefore implementing a crucial lead time improvement. As an example, lead time has experienced 30% improvement over last few years. The current plan is expected to run until 2018 ●

2. MEJORA RADICAL ENFOCADA A KPIS PRIORITARIOS

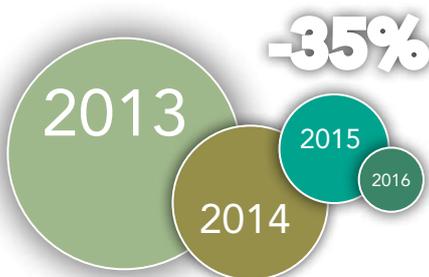
Como complemento a la mejora obtenida con la Gestión Diaria, TUBACEX está aplicando una metodología de mejora radical buscando mejoras sustanciales focalizada en áreas prioritarias. Gracias a la metodología de Gestión de Proyectos, con un líder y un equipo de trabajo multidisciplinar en función de la meta a alcanzar, TUBACEX ha alcanzado importantes mejoras. El objetivo de la compañía es mantener dos equipos de mejora radical activos en cada planta de forma continuada.

3. GESTIÓN DEL MANTENIMIENTO

Es clave en el acompañamiento de las metodologías anteriores la evolución de la gestión del mantenimiento basada en el enfoque preventivo, lo que contribuye de forma crucial a las mejoras mencionadas en los apartados anteriores. Mediante el uso de la metodología RCM, se han actualizado las gamas de mantenimiento preventivo, implantando además progresivamente el auto-mantenimiento. Es destacable el esfuerzo de todos los técnicos de mantenimiento en el desarrollo de la nueva organización y la polivalencia, alcanzando mejoras en la reducción de los costes significativas en los últimos tres años.

4. PLAN INDUSTRIAL

El vigente plan industrial busca una transformación radical del flujo de las plantas de TTI, lo cual implica transformación total del layout, integrando y conectando operaciones, buscando flujo pieza a pieza, eliminando stocks y transportes internos y por lo tanto provocando una crucial mejora de lead time. Como botón de muestra, el lead time se ha mejorado más de un 30% en los últimos años. EL plan actual tiene una duración prevista hasta 2018 ●



Evolution of maintenance costs
Evolución del gasto de mantenimiento



Ton delays TTI / Ton retrasa TTI



Annual HEALTH AND SAFETY Report

*Informe anual de
Seguridad y Salud*



The annual Health & Safety report prepared by TUBACEX Group has revealed a progressive decline in frequency rates in all business units.

These results highlight the company's commitment to encouraging preventative culture while boosting information and training activities aimed at promoting safe working environments.

In 2015, TUBACEX Prevention team conducted internal audits in all Business Units pursuant to the international OSHAS standard. The audit reports reflect strength in areas such as the development of policies, documentation, safe working procedures and legal requirements, risk assessment or access to documentation among others.

With the aim of implementing preventative culture in all Business Units while continuing to improve accident rates, TUBACEX Group has launched a global project and work plans with targets, actions and specific and shared performance indicators. Among them, it is worth highlighting training plans, awareness campaigns, implementing 8D methodology, new safety guidelines for visitors and employees or the promotion of self-monitoring assessments to ascertain the company situation and evolution.

With these measures, the company continues to promote their motto «Among all, safety first», particularly highlighting the implementation of best practices and involving employees to achieve sustainable improvements during the time they are part of the company preventative culture ●

El informe anual de Seguridad y Salud desarrollado por el Grupo TUBACEX ha revelado un descenso progresivo de los índices de frecuencia en todas las unidades de negocio.

Estos resultados ponen en relieve el compromiso de la compañía en la promoción de una cultura preventiva y en el impulso de acciones informativas y formativas orientadas a la promoción de entornos de trabajo seguros.

En el año 2015 el equipo de Prevención de TUBACEX ha realizado Auditorías internas en todas las Unidades de Negocio siguiendo los parámetros de la norma internacional OSHAS. Los informes de auditoría reflejan puntos fuertes en áreas como el desarrollo de políticas, documentación, procedimientos de trabajo seguro y requerimientos legales, la evaluación de riesgos o el acceso a la documentación, entre otros.

Con el objetivo de implementar una cultura preventiva en todas las Unidades de Negocio y seguir mejorando sus ratios de accidentabilidad, el Grupo TUBACEX ha lanzado un proyecto global y planes de trabajo con objetivos, acciones e indicadores de cumplimiento específicos y compartidos. Entre ellos, cabe destacar los planes de formación, campañas de sensibilización, la implantación de la metodología 8D, las nuevas guías de seguridad para visitas y empleados, o la promoción de autoevaluaciones que permitan conocer la situación y la evolución de la compañía.

Con estas medidas, la compañía continúa impulsando el lema «Entre todos, seguridad ante todo» poniendo un énfasis especial en la implantación de las mejores prácticas y haciendo partícipe a los empleados para conseguir mejoras sostenibles en el tiempo que pasen a formar parte de la cultura preventiva de la compañía ●



TUBACEX REINFORCES its sales network and TSS structure

TUBACEX REFUERZA su red comercial y su estructura TSS

TUBACEX continues to pursue its commercial strategy reinforcing its sales network and the TUBACEX Service Solutions (TSS) structure to improve customer relations by ensuring an even stronger presence of the Group in the supply tubular solutions.

Customer orientation is a key aspect for TUBACEX Group, focused on service and management excellence. Technical capabilities and human team place TUBACEX in a competitive position to provide value for its clients.

TUBACEX continúa trabajando en pos de su estrategia comercial, reforzando su red de ventas y la estructura de TUBACEX Service Solutions (TSS), para mejorar sus relaciones con los clientes al asegurarse una presencia aún mayor del Grupo en el suministro de soluciones tubulares.

La orientación hacia el cliente es un aspecto clave para el Grupo TUBACEX que apuesta por la excelencia en servicios y en la gestión. Sus capacidades técnicas y su equipo humano colocan a TUBACEX en una posición competitiva para ofrecer valor a sus clientes.



Mr. Ulf Quadflieg has been appointed TUBACEX Group European Sales Director. With his extensive experience in the technical and commercial aspects of the stainless steel market in leading companies worldwide, he will take an important role in driving the European Marketing and Sales Operations for all the TUBACEX business units.

Ulf Quadflieg ha sido nombrado director de ventas para Europa del Grupo TUBACEX. Con su dilatada experiencia en aspectos comerciales y técnicos en el mercado del acero inoxidable en empresas de referencia de todo el mundo, asumirá el importante papel de dirigir las operaciones de ventas y marketing europeas para todas las unidades de negocio de TUBACEX ●



Natalio Ferrán has joined the Group as ACERÁLAVA Commercial Director. He has a successful international sales and management experience in several companies and will strengthen the commercial presence of ACERÁLAVA, the Steel Melting Shop of the TUBACEX Group, contributing to its strategic plan.

Natalio Ferrán se ha incorporado al Grupo como director comercial de ACERÁLAVA. Cuenta con una exitosa experiencia en ventas y gestión a nivel internacional en diversas empresas y fortalecerá la presencia comercial de ACERÁLAVA, la acería del Grupo TUBACEX, contribuyendo a su plan estratégico ●



Jesús Isusi has been appointed TUBACEX Service Solutions Project Director. With his extensive experience in the distribution sector in important companies worldwide, he will strengthen the process of deployment of TSS.

Jesús Isusi ha sido nombrado director de proyectos de TUBACEX Service Solutions. Gracias a su amplia experiencia en el sector de la distribución en importantes empresas de todo el mundo, robustecerá el proceso de despliegue de TSS ●

TUBACEX INDIA

402-A, Platina G-Block
Bandra Kurla Complex, Bandra(E)
Mumbai 400051, INDIA
India
Tel: +91 22 40015 300
Fax: +91 22 40015 350
Email: sales@tubacexindia.com

TUBACEX CIS

Litovsky Boulevard, 6, korpus. 3, app. 297
117588 MOSCOW
RUSIA
Russia
Tel: + 7 916 644 22 51
Fax: +7-495 959 21 80
Email: okulyk@tubacex.su

TUBACEX FRANCE

9 rue du 11 Novembre
93600 AULNAY SOUS BOIS
France
Tel: + 33 1 48 79 30 50
Fax: + 33 1 48 79 18 06
Email: Frederic.bouvier@sbtfr.fr
aline.hogniard@sbtfr.fr

TUBACEX CZECH REPUBLIC

Rudnik 4
areal MZ Liberec
543 72 - Rudnik
CZECH REPUBLIC
Czech Republic
Tel: +420 603 817 985
Email: martin.broz@sbpraha.cz

TUBACEX POLAND

Wrzosowa 36
41-250 Czeladz
Poland
Tel: +48 32 253 99 67
+48 60 225 22 62
Fax: +48 32 206 82 48
Email: bronislaw.flak@sber.com.pl

TUBACEX GERMANY

Am Wasserturm 6
40668 Meerbusch
Germany
Tel: +49 2150 70 567-0
Fax: +49 2150 70 567-20
Email: paul.knobling@sber.de

TUBACEX MIDDLE EAST

Dubai Airport Free Zone Area
Building 6EA (East Wing-Block A)
Office 217
P.O. Box: 293692
DUBAI
United Arab Emirates
Tel: +971 4 701 72 12
Fax: +971 4 701 72 13
Email: middle.east@ae.tubacex.com

TUBACEX NORTH EAST ASIA

China Merchants Plaza
Unit #1502 - East Building 333,
Chengdu Bei Road
SHANGHAI 200041
China
Tel: + 86-21-5298-0242 (6 ext.)
+86-1331-1681-767
Fax: + 86-21-5298-0241
Email: sales-sg@tubacex.com

TUBACEX SOUTH EAST ASIA &

AUSTRALASIA
TUBACEX SINGAPORE
1 Gateway Drive, #07-01
Westgate Tower
Singapore 608531
Singapore
Tel: +65 98628383
Email: sales-sg@tubacex.com

TUBACEX AMERICA

5430 Brystone Drive,
HOUSTON, TEXAS 77041,
United States
Tel: + 1 713 856 27 00
Fax: + 1 713 856 27 99
Email: sales@tubacex-usa.com

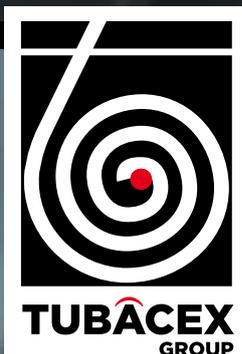
TUBACEX ITALY

Via Vitruvio 43
20124 MILAN
Italy
Tel: + 39 02 669 55 05
Fax: + 39 02 673 84 592
Email: sales@tubacexitalia.it

TUBACEX EUROPE, B.V.

Brieltjenspolder 28
4921 PJ MADE
Netherlands
Tel: +31 (0)162 - 690 430
Fax: +31 (0)162 - 690 435
Email: marcel.villares@tubacex.nl

SALES OFFICES



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

www.tubacex.com

TUBACEX beat  No 5- MAY 2016