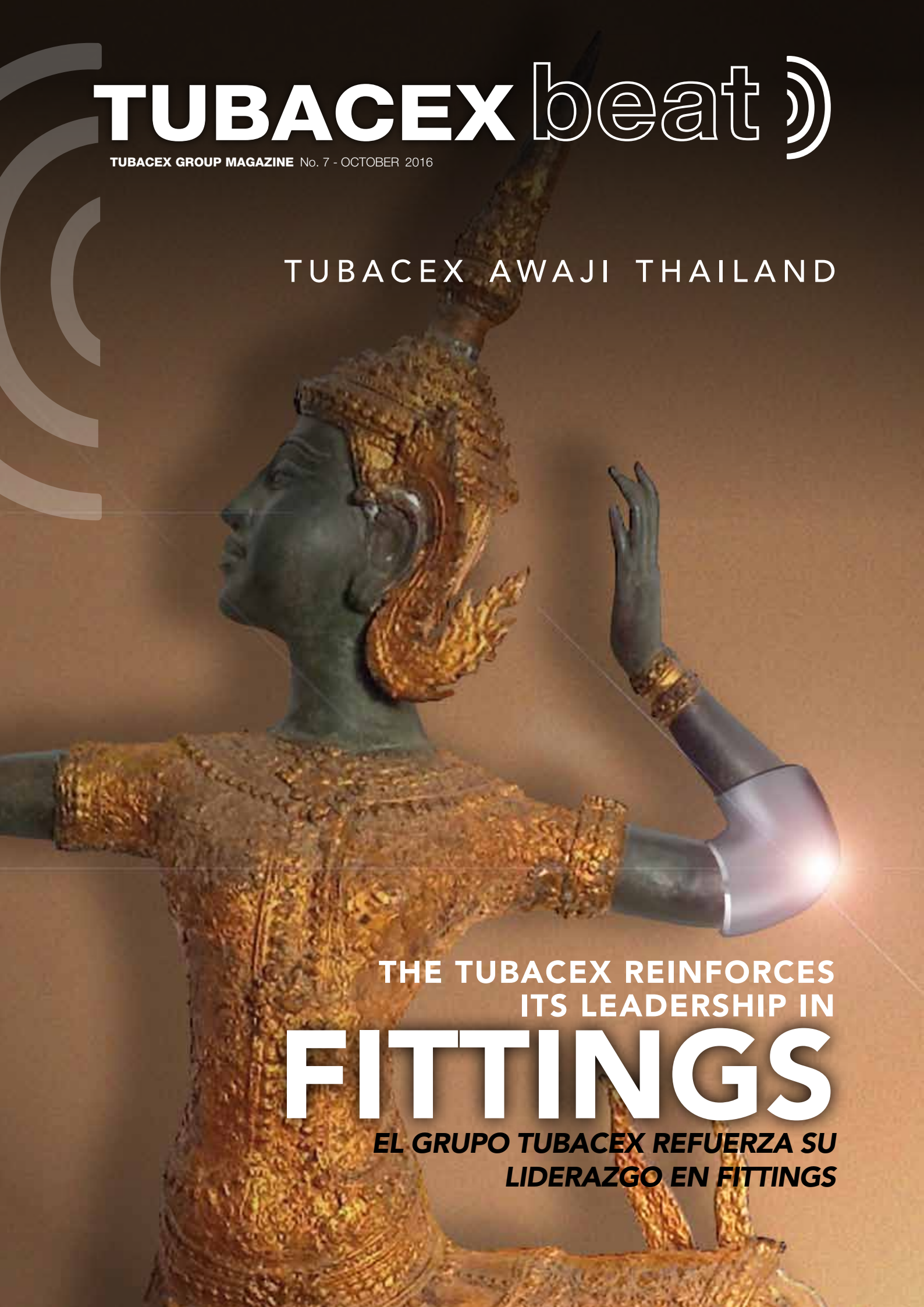


TUBACEX beat

The background of the entire page is a photograph of a traditional Thai statue, likely a deity or royal figure, with a dark green patina and ornate gold-colored details on its crown and clothing. The statue is shown in profile, facing left. A modern, metallic, silver-colored elbow joint is superimposed onto the statue's right arm, which is raised. A bright light source is positioned near the joint, creating a lens flare effect. On the far left, there are several concentric, light-colored curved lines that resemble a stylized signal or sound wave.

TUBACEX GROUP MAGAZINE No. 7 - OCTOBER 2016

TUBACEX AWAJI THAILAND

THE TUBACEX REINFORCES
ITS LEADERSHIP IN
FITTINGS

**EL GRUPO TUBACEX REFUERZA SU
LIDERAZGO EN FITTINGS**

page

4

PROJECTS

THE TUBACEX REINFORCES
ITS LEADERSHIP IN FITTINGS

*EL GRUPO TUBACEX REFUERZA
SU LIDERAZGO EN FITTINGS*

page

7

TUBACEX BOILER TUBES: COMMITMENT
TO SAFETY, QUALITY, EFFICIENCY AND
ENVIRONMENTAL IMPACT

*TUBOS PARA CALDERAS TUBACEX:
COMPROMISO CON LA SEGURIDAD, LA
CALIDAD, LA EFICIENCIA Y EL IMPACTO
MEDIOAMBIENTAL*

page

8

INNOVATION

TUBACOAT ADVANCED
COATINGS FOR EXTREME
ENVIRONMENTS

*TUBACOAT RECUBRIMIENTOS
AVANZADOS PARA
ENTORNOS EXTREMOS*

page

10

INTERVIEW WITH
JULEN BILBAO

ENTREVISTA A JULEN BILBAO

page

12

CUSTOMER / SECTOR NEWS

NOTICIAS DE CLIENTES / SECTORES

page

14

EMPLOYEE VOICE

JAVIER LORENZO

page

16

TEAMS INVOLVED
IN IMPROVING
COMPETITIVENESS

*EQUIPOS INVOLUCRADOS
EN LA MEJORA DE LA
COMPETITIVIDAD*

page

15

HEALTH & SAFETY

NEW GRAPHIC PANEL
NUEVO PANEL GRÁFICO

page

18

CSR Corporate Social Responsibility

A CONCEPT NOTE TO PROVIDE
EDUCATION, WATER, IMPROVED
SANITATION AND HYGIENE IN INDIA

*UN DOCUMENTO DE SÍNTESIS PARA
PROPORCIONAR EDUCACIÓN, AGUA,
SANEAMIENTO E HIGIENE MEJORADA EN
PALGHAR DISTRITO (MAHARASHTRA) INDIA*



TUBACEX
GROUP

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



Jesús Esmorís

CEO Consejero delegado



Nobody could have predicted the Oil&Gas sector drop and subsequent impact on industries such as TUBACEX, when we launched our strategic plan three years ago. Thanks to our capacity to respond and without diverting from our strategic targets we sailed through times of uncertainty, breaking away from divestment trends dominating the market and reorganizing at operational, commercial and management levels. We became and are still aware that those times were not just times of change but actually determined the new rules of the game for our industry.

Within this change process, smaller sectors such as special stainless steel components were affected to a greater extent, mainly due to their higher dependency on traditional markets. Notwithstanding the above, we defined a specialization plan for our fitting plants - TTA in Spain and IBF in Italy - and recently we have signed an agreement to set up a new JV with the Japanese firm Awaji. This strategic acquisition in Thailand for the manufacture of stainless steel elbows, reducers, tees and caps aims to enable us to meet our targets related to: diversification, improved position in the value chain and proximity to the end user.

With this operation we have extended our range of fittings and are able to offer from standard smaller products to the most sophisticated and complex special components in the industry. This is undoubtedly a great opportunity to continue to move forward taking firm and decisive steps in our global offer of tubular solutions. ●

Cuando hace tres años planteamos nuestro plan estratégico nadie podía prever la caída que ha experimentado el sector del Oil&Gas y el consiguiente impacto en industrias como TUBACEX. Capaces de reaccionar sin desviarnos de nuestros objetivos estratégicos atravesamos etapas de incertidumbre rompiendo las tendencias de desinversión que dominaban el mercado y rearmándonos a nivel operacional, comercial y de gestión. Fuimos y somos conscientes de que no estábamos ante una época de cambios, sino ante un cambio de época que marcaría las nuevas reglas de juego en nuestra industria.

En este proceso de cambio, sectores de menor dimensión como el de los componentes especiales en acero inoxidable se vieron afectados en mayor medida, principalmente por su mayor dependencia de los mercados tradicionales. A pesar de ello, definimos un plan de especialización de nuestras plantas de fittings, TTA en España e IBF en Italia, y recientemente hemos llegado a un acuerdo para la creación de una joint venture con la compañía japonesa Awaji; una adquisición estratégica en Tailandia para la fabricación de codos, reducciones, Tees y Caps en acero inoxidable, que nos permitiera alcanzar los objetivos de diversificación, de mejora de posición en la cadena de valor y de acercamiento al usuario final que nos habíamos marcado.

Con esta operación ampliamos nuestra gama de fittings pudiendo ofrecer desde producto estándar de menor tamaño hasta los componentes especiales más sofisticados y complejos de toda la industria. Sin duda, una gran oportunidad para seguir avanzando, firme y con decisión, en nuestra oferta global de soluciones tubulares. ●



PROJECTS



TUBACEX AWAJI THAILAND



The TUBACEX reinforces
its leadership in

FITTINGS

***El Grupo TUBACEX refuerza
su liderazgo en FITTINGS***

**TUBACEX Group continues to grow in strategic
businesses to be closer to the end user**

***El Grupo TUBACEX continúa creciendo
en negocios estratégicos para
posicionarse más cerca del usuario final***

Within our strategy to become a global supplier of tubular solutions, TUBACEX has signed an agreement to set up a JV with the Japanese company Awaji Materia. This strategic acquisition will enable us to complete the fittings range offered until now through TTA (Spain) and IBF (Italy). In particular, TUBACEX Awaji Thailand, with a current workforce of 40 employees will

Dentro de su estrategia de convertirse en un proveedor global de soluciones tubulares, TUBACEX ha llegado a un acuerdo para la creación de una «joint venture» con la compañía japonesa, Awaji Materia. Se trata de una adquisición estratégica que permite completar la gama de fittings que hasta ahora ofrecía a través de TTA (España) e IBF (Italia). Concretamente, TUBACEX Awaji



produce stainless steel elbows reducers, tees and caps, with an expected turnover of 20-25 million in three years.

This decision has been made against a market background deeply affected by the crisis and low

Joint Venture with Awaji, through a capital increase subscribed by IBF

oil prices which has had a greater impact on the fittings segment. Nevertheless, TUBACEX's reaction has been to: restructure plants aiming to specialize to obtain higher productivity and profitability ratios; always facilitating the generation of sales and industrial synergies; as

well as having the capacity to offer the required packages demanded by the market. In addition, a recovery is expected in the nuclear sector with the announcement of new plants to be built in India, the UK, Poland and Russia among other countries. This situation could have a positive impact on the group, and IBF is the sole supplier approved for the manufacture of key strategic parts.

A structure capable of generating synergies between its plants

With the acquisition of Awaji Materia Thailand and specialization of the other plants, TUBACEX is making progress towards achieving targets of diversification and growth in the value chain. Furthermore, making product availability at the

distribution centers TUBACEX Service Solution (TSS) has worldwide, is now possible ●.

Thailand, que cuenta en la actualidad con 40 trabajadores, producirá codos, reducciones, Tees y Caps en acero inoxidable, con una previsión de facturación de 20-25 millones en tres años.

Esta decisión se enmarca en un contexto de mercado muy afectado por la crisis y bajos precios del petróleo, que ha impactado en mayor medida en el segmento de fittings. TUBACEX, sin embargo, ha reaccionado con una reestructuración de sus plantas buscando la especialización para obtener mayores ratios de productividad y rentabilidad, permitiendo generar sinergias comerciales e industriales, y siendo capaces de ofrecer los paquetes necesarios que demanda el mercado. Asimismo, se espera una recuperación en el sector nuclear con el anuncio de la construcción de nuevas plantas en India, Inglaterra, Polonia, Rusia... entre otros países. Esta situación tendría un impacto positivo en el grupo, siendo IBF el único proveedor homologado para la fabricación de piezas estratégicas clave.

Con la incorporación de Awaji Materia Thailand y la especialización del resto de plantas, TUBACEX avanza en sus objetivos de diversificación y crecimiento en la cadena de valor. A ello se suma la posibilidad de disponer del producto en los centros de distribución que TUBACEX Service Solution (TSS) dispone a nivel global ●.

Joint Venture con Awaji, a través de una ampliación de capital suscrita a través de IBF

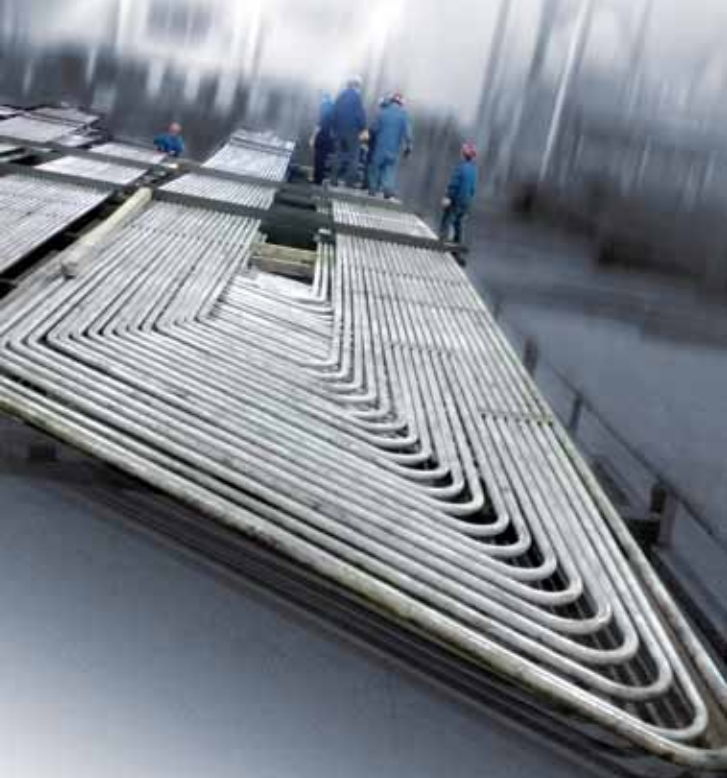
Una estructura capaz de generar sinergias entre sus plantas

TUBACEX activity in the fitting segment *Actividad de TUBACEX en el segmento del fitting:*

IBF: special high added-value standard fittings exceeding 12-14 inche
Fittings especiales de gran valor añadido y estándares mayores de 12-14 pulgadas.

TTA: hot rolled small fittings (bored) and U-shaped fittings.
Fittings pequeños fabricados por mandrino en caliente y fittings en forma de «U».

TUBACEX Awaji Materia: standard fittings with small diameter for traditional TUBACEX pipes
Fitting estándares de pequeño diámetro para los pipes tradicionales de TUBACEX



POWERGEN APPLICATION
APLICACIÓN EN GENERACIÓN DE ENERGÍA

TUBACEX BOILER TUBES:

**commitment to safety,
 quality, efficiency and
 environmental impact**

*Tubos de caldera de TUBACEX:
 compromiso con la seguridad, la calidad,
 la eficiencia y el impacto ambiental*

TUBACEX Group is one of the largest suppliers of Reheaters and superheaters for Ultra supercritical plants and a key supplier for large OD pipes, reaching record year in sales in 2015.

This has been possible thanks to the knowledge of the customer needs in terms of safety, quality, efficiency and environmental impact and a close cooperation with them to offer tailor made solutions designed to withstand the most aggressive environments ensuring the best performance of the materials during operation.

**Ensuring
 the best
 performance of
 the materials
 during
 operation**

TUBACEX is a well-established player in this industry and is continuously investing in adapting its mills to the demand and the technical requirements of the customers. During the past three years the tube mills in Spain and Italy have gone through an intense industrial plan focused on lean manufacturing best practices to get rid of non-added value operations. As a result, TUBACEX

has been granted relevant state of the art USC projects. Fengcheng Phase III 2x1000MW (China), Khargone 2x600MW (India) and Jimah 2x700MW (Malaysia) are good examples of this success. On the other hand, and due to the high demand of this technology, TUBACEX Services has commissioned a second line of Shot Peening to improve the oxidation resistance of materials that will be installed by the end of the year.

**Intense
 industrial
 plans focused
 on lean
 manufacturing**

All these projects have transformed the industrial shape of TUBACEX in both ways: higher internal efficiencies and more added value to our customers, aligned with the market demands of cleaner technologies. In spite of the Governments' support to renewables,

end users are speeding up the development of cleaner and more efficient coal fired technologies known as Advanced Ultra Supercritical 650-700C. TUBACEX is participating in working teams with leading world designers in the development of new materials and solutions for state of the art pilot plants. ●

El Grupo TUBACEX, uno de los principales proveedores de recalentadores y sobrecalentadores para plantas ultra supercríticas y proveedor clave de tubos de gran diámetro exterior, logró un nuevo récord de ventas en 2015.

Este éxito ha sido posible gracias al conocimiento de las necesidades de los clientes en materia de seguridad, calidad, eficiencia e impacto medioambiental, así como a la estrecha cooperación de trabajo con los clientes para ofrecerles soluciones hechas a la medida y diseñadas para soportar los entornos más agresivos, garantizando a la vez el máximo rendimiento de los materiales durante el funcionamiento.

TUBACEX, como uno de los agentes mejor consolidados en esta industria, apuesta continuamente por la adaptación de sus acerías a la demanda y a los requisitos técnicos de los clientes. Durante los últimos tres años las acerías de tubos de España e Italia se han sometido a un intenso plan industrial, centrado en las mejores prácticas de fabricación ajustada (lean manufacturing) para eliminar aquellas operaciones que no reporten ningún valor añadido. Gracias a esto, TUBACEX se ha hecho con importantes proyectos USC de última generación. Fengcheng Fase III 2x1000MW (China), Khargone 2x600MW (India) y Jimah 2x700MW (Malasia) son buenos ejemplos de este éxito. Por otro lado, debido a la gran demanda de esta tecnología, TUBACEX Services ha puesto encargado una segunda línea de granallado (shot peening) para mejorar la resistencia a la oxidación de los materiales que estará instalada para finales de año.

Todos estos proyectos han supuesto una transformación del panorama industrial de TUBACEX de dos formas: mayores eficiencias internas y mayor valor añadido para nuestros clientes, en línea con la demanda de tecnologías más limpias que impone el mercado. A pesar del apoyo prestado por el Gobierno a las energías renovables, los usuarios finales están acelerando el desarrollo de tecnologías basadas en la combustión de carbón más limpias y eficientes, conocidas como ultra-supercríticas avanzadas USC a 650-700 °C. TUBACEX está participando en equipos de trabajo junto a diseñadores de referencia mundial en el desarrollo de nuevos materiales y soluciones para plantas piloto de última generación. ●

**Garantizando
 el mejor
 rendimiento de
 los materiales
 durante el
 funcionamiento.**

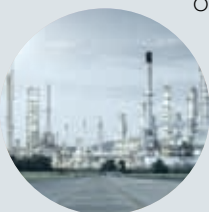
**Planes
 industriales
 intensos
 centrados en
 la fabricación
 justada.**



Oil & Gas



Fertilizers



Chemical & Petrochemical



Industrial processes



Powergen



TUBACOAT

advanced coatings for extreme environments

Recubrimientos avanzados para entornos extremos

Within its commitment to provide high value-added solutions and its efforts in the area of R&D, TUBACEX has developed customized solutions based on tubular advance coatings through its subsidiary company Tubacoat.

Tubacoat S.L. is devoted to engineering, industrial development and commercialization of tailor made innovative high value coated products, providing long term reliable solutions

to applications under severe working conditions and extreme environments.

Tubacoat's approach covers from identification of potential applications to industrialization, through in-depth engineering phase, sample manufacturing, characterization at laboratory

and real prototype validation in the field.

In-house developed industrial process allows the application of thin tailor made ceramic coatings to steel tubes, bars or open profiles that result in products with outstanding corrosion resistance in different media and thermal conditions, high abrasion resistance, anti-adherent and anti-fouling properties, and improved mechanical hardness.

Tubacoat products are intended for target sectors such as Oil&Gas,

Tubacoat S.L. se dedica a la ingeniería, desarrollo y comercialización industrial de productos recubiertos de alto valor, innovadores y hechos a medida, que ofrecen soluciones fiables a largo plazo para aplicaciones sometidas a duras condiciones de trabajo y a entornos extremos.

El planteamiento de Tubacoat abarca desde la identificación de aplicaciones potenciales hasta la industrialización, incluyendo la fase de ingeniería de detalle, la fabricación de muestras, la caracterización en el laboratorio y la validación de prototipos reales en el campo.

Productos recubiertos innovadores, de alto valor y a medida a escala pre-industrial

Gracias a un proceso industrial desarrollado en la propia empresa, se pueden aplicar finos recubrimientos cerámicos hechos a medida para tubos, barras y perfiles abiertos de acero, con los que se obtienen productos dotados de una resistencia excepcional a la corrosión en diversos medios y condiciones térmicas, una alta resistencia a la abrasión, propiedades anti-adherentes y anti-incrustantes, así como una dureza mecánica mejorada.

Los productos de Tubacoat están indicados para sectores objetivo como: Petróleo y Gas, Industria Química y Petroquímica, Powergen, Fertilizantes, etc. y en general cualquier

Tailor made innovative high value coated products at pre-industrial stage



Identify potential applications

Identificación de aplicaciones potenciales



Material engineering

Ingeniería de materiales



Sample lab test characterization

Caracterización de muestras mediante ensayos de laboratorio



Real prototype validation

Validación de prototipos reales

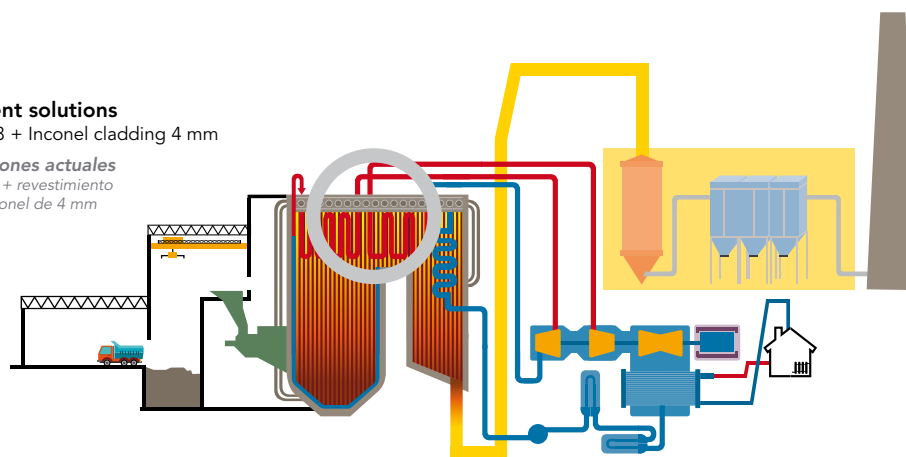


Product industrialization

Industrialización de productos

Current solutions

16Mo3 + Inconel cladding 4 mm

Soluciones actuales16Mo3 + revestimiento
con Inconel de 4 mm

Chemical corrosion / Corrosión química

Efficiency loss / Pérdida de eficiencia

High OPEX / Elevados gastos de explotación

Chemical&Petrochemical, Powergen, Fertilizers... and in general any industrial applications where main properties of coated solutions might lead to competitive advantages vs conventional currently used solutions in the field.

Tubacoat offers efficient and environmental friendly solutions to meet customer needs, reducing operating expenses in real challenging applications, increasing the service life of critical components and thus minimizing the cost of maintenance over the investment lifetime.

At pre-industrial stage

In the last two years, Tubacoat prototypes have been successfully operating in technically demanding applications with severe service conditions. Among others, outstanding results have been achieved in a steam reheat application at Waste to Energy plant with corrosion at high temperature and thermal

efficiency loss caused by ashes stuck on tubes resulting in high OPEX.

For that challenging application, Tubacoat proposed an innovative solution based on outer coated 310 steel grade prototypes, welded

Efficient and environmental friendly solutions

to steam reheat structure, as competitive alternative to standard solution based on Inconel cladding. The outstanding performance of the prototypes used exceeded customer expectations, with negligible loss of mass, glossy surface after 2 years in operation and low ash adherence, what give rise to longer tube life expectation, improved thermal efficiency and reduced cleaning and maintenance

The short and medium term objectives of Tubacoat are focused on field proven product industrialization in a high automated and efficient manufacturing facility and getting additional prototypes running in different potential applications to prove the competitive advantages of the coating technology. ●

aplicación industrial donde las principales propiedades de las soluciones recubiertas puedan reportar ventajas competitivas con respecto a las soluciones tradicionales utilizadas actualmente en ese campo.

Tubacoat ofrece unas soluciones eficientes y respetuosas con el medio ambiente para satisfacer las necesidades del cliente, reduciendo los gastos operativos en aplicaciones verdaderamente exigentes, aumentando la vida de servicio de los componentes críticos y, por lo tanto, minimizando los gastos de mantenimiento a lo largo del ciclo de vida de la inversión.

A escala pre-industrial

Durante los últimos dos años, los prototipos de Tubacoat han funcionado con éxito en aplicaciones técnicamente exigentes y en duras condiciones de servicio. Entre otros, destacan los resultados alcanzados en una aplicación de recalentado de vapor en una planta de recuperación de energía a partir de residuos (WTE, por sus siglas en inglés) con corrosión a altas temperaturas y pérdida de eficiencia térmica provocada por las cenizas que se pegan a los tubos, lo que se traduce en elevados gastos de explotación.

**Soluciones
eficientes y
respetuosas
con el medio
ambiente**

Para esta aplicación tan exigente, Tubacoat propuso una solución innovadora basada en prototipos de grado de acero 310 con recubrimiento externo, soldados a la estructura del recalentador de vapor, como alternativa competitiva a la solución estándar que se basa en revestimientos con Inconel. El excelente rendimiento de los prototipos utilizados superó las expectativas del cliente gracias a: una pérdida de masa insignificante, una superficie brillante tras 2 años de funcionamiento y una adherencia de ceniza baja, que prolonga la esperanza de vida del tubo, mejora la eficiencia térmica y reduce su limpieza y mantenimiento.

Los objetivos a corto y medio plazo de Tubacoat se centran en una industrialización de producto demostrada en el campo, unas instalaciones de fabricación eficientes y altamente automatizadas, así como en obtener prototipos adicionales que funcionen en diferentes aplicaciones potenciales para demostrar las ventajas competitivas de la tecnología de recubrimiento. ●



Julen BILBAO

TSS Spain

COTUBES has recently become TSS Spain.

How did that change come about?

COTUBES is now called TSS, mainly because the name COTUBES failed to reflect exactly what we are. We wanted to add more emphasis. We are TUBACEX, our sector leading company and a globally renowned prestigious brand. Furthermore, our motto or DNA is to serve our clients and try to solve their problems or worries. Amid this prolonged uncertain behavior of the markets (first automotive, nuclear and Oil&Gas), negative raw material evolution, macroeconomic and geopolitical uncertainty, etc. we continue

to: be committed to maintain our stock and customer service standards. We want them to succeed so we can succeed. More importantly, this work philosophy is supported by the current Management and the Strategic Plan in force.

The best TUBACEX had and still has is our customer focus

You are one of the main TUBACEX's clients and also part of its operative structure. Which came first?

Strangely as it may seem, I'm going to expand a bit on the previous answer. In the 60's, when TUBACEX needed to serve the demanding automotive world working with carbon and alloy tubes, COTUBES was created. COTUBES means Trading Company of Special Tubes and

COTUBES ha pasado recientemente a denominarse TSS Spain. ¿A qué se debe este cambio?

COTUBES ha pasado a denominarse TSS, principalmente porque el nombre de COTUBES no recogía literalmente lo que somos. Y lo hemos querido enfatizar. Somos TUBACEX empresa líder en nuestro sector y una marca de prestigio globalmente reconocida. Por otra parte, nuestro leit motiv o ADN es servir a nuestros clientes y tratar de solucionar sus problemas o inquietudes. Y es que en este duradero comportamiento incierto de los mercados (primero automoción, nuclear, «Oil & Gas»), años de evolución negativa de materias primas, incertidumbre macroeconómica y geopolítica... nosotros seguimos a lo nuestro: apostando por mantener nuestros niveles de stock y servicio a nuestros clientes. Se trata de que ellos ganen para que nosotros ganemos. Y lo más importante de todo esto, es que esta filosofía de trabajo viene avalada por la Dirección actual y el plan estratégico vigente.

Lo mejor que ha tenido y que sigue teniendo TUBACEX es su vocación al cliente

Sois uno de los principales clientes de TUBACEX y, a su vez, parte de su estructura operativa. ¿Qué fue primero?

Curiosamente es un poco ahondar en la respuesta anterior. TUBACEX allá por los sesenta necesitó dar respuesta al exigente mundo de la automoción cuando trabajaba el tubo al carbono y aleado, y creó COTUBES; que significa Comercial de Tubos y Accesorios Especiales. Así que ya



Fittings in Spanish. Therefore, 40 years ago we already believed in selling special tubes and fittings. Just like now: thinking about customers, service and availability. We were born as clients and structure... and carry on in that way... However, it's a fact we increasingly represent the customer's voice and our production plants are aware that there are hundreds of clients behind TSS. And everything starts with them...

Over the years, how would you rate COTUBES evolution from then until today?

TUBACEX was a pioneer in implementing this formula based on the customer-service tandem. It goes without saying that we have the most comprehensive seamless stainless steel range available worldwide. This development might not have been possible without a clearly understood in-house commitment or obviously without our regular clients who have helped us get where we are now.

What is the biggest challenge you are facing?

It's a double challenge: on the one hand bringing together all the demand from the markets into a single source (TSS) for maximum optimization

of production and administration processes at the plants. There is an internal challenge in terms of significant productivity. We are aware production batches (MOQs) must be hugely increased without negatively affecting clients. On the other hand, the challenge is to replicate this sales formula

which has worked so well in Europe, in Asia and America. Much of TSS focuses on those two challenges!

TSS business model has survived the market situation, what are the keys to success?

Our customers trust us and value the offer we make very positively. That's the secret! When we are no longer able to offer something attractive or when clients no longer value our offer, the dynamics will change.

In fact, the model has been replicated until a global project was created. What was your role in this operation?

I think the best TUBACEX had and still has is our customer focus. And even more so in TSS. We just listen to our customers, provide services and solutions; and they act accordingly. This is why we're now talking about TSS growth: it will be an outstanding tool for our clients, our internal organization and our shareholders. ●

hace 40 años se creía en comercializar tubos especiales y fittings. Y como ahora pensando en clientes, servicio y disponibilidad. Nacimos siendo clientes y estructura...Y así seguimos... Por otra parte es un hecho que cada vez somos más la voz del cliente y nuestras plantas productivas son conscientes de que detrás de TSS hay cientos de clientes. Y que en ellos empieza todo...

A lo largo de estos años ¿cómo valorarías la evolución de COTUBES hasta hoy?

TUBACEX ha sido pionera en establecer esta fórmula basada en el binomio cliente/servicio. Ofrecemos a nivel mundial sin género de duda la mayor disponibilidad de acero inoxidable sin soldadura. No habría sido posible esta evolución sin que dentro de la casa estuviera clara la apuesta y obviamente sin los clientes de siempre que nos han ayudado a llegar a donde estamos.

¿Cuál ha sido el mayor desafío al que os enfrentáis?

El desafío es doble: por un lado agregar toda la demanda de los mercados en una única fuente (TSS) para optimizar al máximo los procesos productivos y administrativos en las plantas. Hay un desafío interno en concepto de productividad trascendental. Somos conscientes que los lotes de producción (MOQs) deben aumentar brutalmente sin que por ello los clientes salgan perjudicados.

Por otro lado, el desafío es replicar en Asia y América esta fórmula de venta que tan bien ha funcionado en Europa. Mucho de TSS está en estos dos desafíos!

Los clientes confían en nosotros y valoran muy positivamente la oferta que les hacemos

El modelo empresarial de TSS Spain ha resistido a la situación de mercado, ¿cuáles son sus claves del éxito?

Los clientes confían en nosotros y valoran muy positivamente la oferta que les hacemos. Ahí está el secreto. El día que no seamos capaces de ofrecer algo atractivo o el día que los clientes no valoren la oferta, cambiarán las dinámicas.

Tal es así que el modelo se ha replicado hasta convertirlo en un proyecto global.

¿Cuál ha sido tu papel en esta operación?

Creo que lo mejor que ha tenido y que sigue teniendo TUBACEX es su vocación al cliente. Y en TSS aún más. Nos limitamos a escuchar a nuestros clientes, proporcionarles servicio y solución y ellos actúan en consecuencia.

De ahí que estemos ahora hablando de crecimiento de TSS: que será una herramienta magnífica para nuestros clientes, para nuestra organización interna y para nuestros accionistas. ●

Our customers trust us and value the offer we make very positively.

CUSTOMER / SECTOR **News**

Noticias de CLIENTES / SECTORES

Two orders in Italy in Alloy 690 and Alloy 400

TUBACEX has booked two orders in Italy (for Walter Tosto S.p.a and Mangiarotti S.p.a) in Alloy 690 steel grade to be used in steam reformers in methanol plants in the Iranian market, showing the Group's capabilities and customers' confidence. Besides this, the group has also received an order from our customer Swagelok in Malaysia of Alloy 400 tubing for the Bergading FSO project. ●

Dos pedidos de Aleación 690 y Aleación 400 en Italia

TUBACEX ha realizado dos pedidos en Italia (Walter Tosto S.p.a y Mangiarotti S.p.a) de grado de acero Aleación 690 para su utilización en reformadores de vapor en plantas de metano del mercado iraní, que demuestran las capacidades del Grupo y la confianza de los clientes. Además, el grupo ha recibido un pedido de tubos de Aleación 400 de nuestro cliente Swagelok de Malasia para el proyecto Bergading FSO. ●

**Nexans umbilicals achieve global reach with new project in Australia with TUBACEX tubes**

Nexans will deliver an innovative umbilical, 32 km in length combining power, signal and steel tubes as well as other services to OneSubsea and Woodside in Western Australia. The umbilical will be manufactured at Nexans' plants in Halden and Rognan with TUBACEX tubes, and will be delivered in January 2018. It will be installed at a depth down to 915 m. ●

Internacionalización de umbilicales de Nexans gracias a un nuevo proyecto en Australia con tubos de TUBACEX.

Nexans suministrará un innovador umbilical de 32 km de longitud que combina potencia, señales y tubos de acero, así como otros servicios, a OneSubsea y Woodside en Australia Occidental. Este umbilical se fabricará en las plantas de Nexans de Halden y Rognan con tubos de TUBACEX y se entregará en enero de 2018. Se instalará a una profundidad de 915 m. ●

Noble Energy starts production at Gunflint (deepwater Gulf of Mexico) with TUBACEX tubes

TUBACEX supplied Steel tubes to our customer Oceaneering Inc. for Gunflint oil development in the deepwater Gulf of Mexico. The two-well field is ramping up and is anticipated to reach a minimum gross production of 20 MBoed, with oil representing approximately 75% of the volumes produced. www.offshoreenergytoday.com ●

Noble Energy comienza la producción en Gunflint (aguas profundas del Golfo de México) con tubos de TUBACEX

TUBACEX suministró tubos de acero a nuestro cliente Oceaneering Inc. para la explotación petrolera Gunflint en aguas profundas del Golfo de México. El yacimiento de doble pozo está incrementando su capacidad y se espera que alcance una producción bruta mínima de 20 millones de boed, con lo que el crudo representará aproximadamente el 75% de los volúmenes producidos (www.offshoreenergytoday.com). ●



CUSTOMER / SECTOR News

Noticias de CLIENTES / SECTORES

China Lifts Anti-dumping Duty on European Stainless Steel Tubes

The People's Republic of China (China) removed the additional duties for imports from the EU of high-precision stainless steel seamless tubes (HP-SSST) used in superheaters and reheaters of supercritical or ultra-supercritical boilers in power stations on 22 August 2016. According to WTO rules, anti-dumping duties can only be imposed under strict conditions where injurious dumping occurs. ●

China elimina los aranceles antidumping sobre los tubos de acero inoxidable europeos

El 22 de agosto de 2016 la República Popular China (China) levantó los aranceles adicionales a las importaciones procedentes de la UE de tubos de acero inoxidable sin soldadura (HP-SSST) utilizados en los supercalentadores y recalentadores de calderas supercríticas y ultra-supercríticas en centrales eléctricas. Según las normas de la OMC, los aranceles anti-dumping solo pueden aplicarse en condiciones estrictas cuando se produce el dumping con efectos perjudiciales. ●



EXHIBITIONS

Stainless Steel World Duplex Seminar & Summit in Duesseldorf, Germany

At 12-13 October, TUBACEX attended the World Duplex Seminar & Summit hold in Duesseldorf, Germany, where the latest developments regarding the use of Duplex and Superduplex Grades were presented and discussed. ●

Cumbre y Seminario de Stainless Steel World Duplex en Dusseldorf (Alemania)

TUBACEX asistió a la Cumbre y Seminario World Duplex del 12 al 13 de octubre en Dusseldorf (Alemania), donde se presentaron y debatieron las últimas novedades relacionadas con los grados Duplex y Superduplex. ●

Corcon 2016 in Delhi, India

TUBACEX Group also attended Corcon 2016 in Delhi, India the 18th – 21 st September. This is the most relevant exhibition regarding corrosion in India. ●

Corcon 2016 en Delhi (India)

El Grupo TUBACEX también estuvo presente en Corcon 2016 en Delhi (India) del 18 al 21 de septiembre. Se trata de la feria más importante en el campo de la corrosión en la India. ●

APPROVALS

API 5CRA in UNS N08028

TUBACEX has become the world's first API 5CRA qualified company for the production of Alloy 28 material. Alloy 28 is the main corrosion resistant high nickel material used in oil country tubular goods (OCTG) industry. ●

API 5CRA en UNS N08028

TUBACEX se ha convertido en la primera empresa mundial acreditada con API 5CRA para la producción del material de Aleación 28. La Aleación 28 es el principal material con alto contenido en níquel resistente a la corrosión utilizado en la industria de productos tubulares para países productores de petróleo (OCTG). ●



Javier LORENZO

Managing Director USA



What are you most excited about in your new challenge in the USA?

I have been extremely lucky to have worked as the Group's Continuous Improvement Director in my previous post. That gave me the opportunity to visit all the factories we have and work with great professionals who have shared their knowledge and best practices in the industry with me. In my new post, I will be able to make all this work towards the transformation of Salem Tube, a leader in precision tubes for such a demanding and up-and-coming market like the US market. What more could you ask for?

In your opinion, what solutions can SALEM offer the market compared to its competitors?

Thanks to my predecessor's great vision, SALEM TUBE already offers today one of the widest range of materials in the USA and shortest delivery times in industry. Recent investments in our lab, finishing lines and highly qualified team have not only earned us our clients' absolute confidence but also explain the high success we have recently achieved in the nuclear and aeronautical sectors.

How were you welcomed by the US team?

I was very lucky to have spent quite a lot of time with my predecessor Rufino Orce, who introduced me to all the tasks, duties and challenges gradually and naturally. He left me with a fantastic team who makes my work a pleasure.

What are the major changes you have seen in TUBACEX since you joined?

If I had to name just one, it would be the cultural change we can now feel at every level. The desire to improve and move forward every day, that TEAM spirit which is boundless and makes our Austrian peers give us advice on lubricants in the USA or our colleagues in India supporting us with a local supplier to meet a deadline. In sum, a culture of excellence which will help us to become a global leader of tubular solutions ●

¿Qué es lo que más te apasiona en tu nuevo reto en USA?

He tenido la gran suerte de trabajar en mi etapa anterior como Director de mejora continua del grupo. Esto me ha dado la gran oportunidad de visitar todas las fábricas que tenemos y trabajar con grandes profesionales que han compartido conmigo su gran conocimiento y las mejores prácticas de la industria. En mi nueva etapa podré poner todo esto al servicio de la transformación de Salem Tube a líder del tubo de precisión, en un mercado tan exigente y prometedor como el de EEUU. ¿Qué más se puede pedir?

¿Qué soluciones crees que SALEM puede aportar al mercado con respecto a otras competidores?

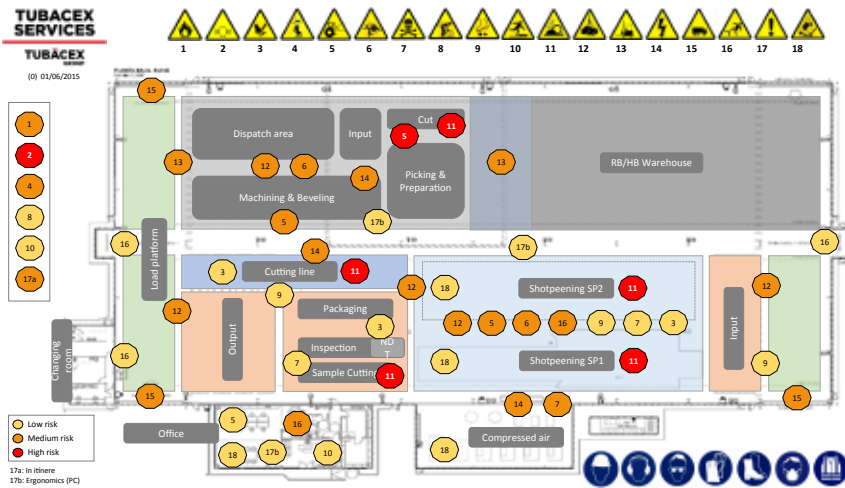
Gracias a la gran visión de mi predecesor, SALEM TUBE ya ofrece al día de hoy una de las gamas de materiales más amplia de EEUU y los plazos de entrega más cortos de la Industria. Las recientes inversiones en nuestro laboratorio, líneas de acabado y en un equipo humano altamente cualificado hacen que la confianza en nuestro producto por parte de los clientes sea absoluta y explican el gran éxito que estamos teniendo recientemente en los sectores nuclear y aeronáutico.

¿Cómo ha sido tu acogida por parte del equipo de EEUU?

He tenido la gran suerte de haber podido compartir bastante tiempo con mi predecesor Rufino Orce, que me ha ido introduciendo de manera muy natural a todas las tareas, obligaciones y retos. Me ha dejado un equipo fantástico que hace que mi trabajo sea un placer.

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

Si tuviese que nombrar solo uno, sería sin duda ese cambio cultural que ya se palpa a todos los niveles. Esas ganas de mejorar y avanzar diariamente, ese sentimiento de EQUIPO, que no conoce fronteras y hace que nuestros compañeros en Austria nos aconsejen en EEUU sobre lubricantes o nuestros amigos en la India nos apoyen con un proveedor local para poder cumplir un plazo de entrega. En definitiva, una cultura de excelencia que nos ayudará a convertirnos en un líder global de soluciones tubulares. ●



NEW GRAPHIC PANEL NUEVO PANEL GRÁFICO

TUBACEX Services, under the umbrella of TUBACEX Group Prevention Policy, continues to promote activities to strengthen the team's commitment beyond strict compliance with legal requirements.

In this field, TUBACEX Services management team has launched an initiative to improve understanding of standard risk assessment documents and thus, encourage active participation of employees in a priority field for the unit.

Documents on third-party risk assessment prevention services which are usually «unfriendly», theoretical and lengthy, act as a barrier in the integration of new staff appointed and fail to promote involvement, continuous improvement and participatory approach required to meet our demanding internal targets in prevention matters.

More useful,
entertaining,
user-friendly
and with
greater capacity
to impact

In this setting, TUBACEX Services team has performed a detailed analysis exercise on the updated risk assessment document, schematically and visually outlining the gist of the information, through symbols and color codes on the plant layout.

As a result, a graphic risk panel was created to supplement the original document which is more practical and user-friendly and has a higher capacity to impact people.

The graphic panel, part of the training and induction plan documentation, is a live document easily adaptable to the dynamic environment the plant may be in. The assessment of the training activity linked to risk analysis in the induction plan has shown a significant improvement thanks to the graphic panel implementation ●.

TUBACEX Services, en el marco de la Política de Prevención de Grupo TUBACEX, sigue promoviendo actividades para reforzar el compromiso del equipo por encima del estricto cumplimiento de los requerimientos legales.

En este ámbito, el equipo de dirección de TUBACEX Services ha lanzado una iniciativa para mejorar la comprensión de documentos habituales de evaluación de riesgos y de esta forma fomentar la participación activa de los trabajadores en un campo prioritario para la unidad.

Los documentos de evaluación de riesgos del servicio de prevención ajeno, en general poco «amigables», teóricos y muy extensos, suponen una barrera para la integración de las nuevas incorporaciones y no favorecen la implicación, la mejora continua y el enfoque participativo necesarios para alcanzar los exigentes objetivos internos en materia de prevención.

En este escenario, el equipo de TUBACEX Services ha realizado un ejercicio de análisis detallado del documento de evaluación de riesgos actualizado, sintetizando la esencia de la información

de forma esquemática y visual, mediante símbolos y códigos de colores sobre el layout de la planta. De esta forma, se ha conseguido un panel de riesgos gráfico que complementa el documento original, más útil, ameno e intuitivo y con mayor capacidad de impactar en las personas.

El panel gráfico forma parte de la documentación de formación y plan de acogida, y es un documento vivo, fácilmente adaptable al entorno dinámico que pueda presentar la planta. La evaluación de la actividad formativa vinculada al análisis de riesgos en el plan de acogida ha mostrado una mejora significativa con la implementación del panel gráfico ●.

más útil, ameno
e intuitivo y
con mayor
capacidad de
impactar



Teams involved in COMPETITIVENESS improvement

Equipos involucrados en la mejora de la COMPETITIVIDAD

As a result of TUBACEX employees' involvement in continuous improvement, the ceremony closing the «Optimization of standard products» project which started last year, took place in September

Como resultado de la involucración de los empleados de TUBACEX en la mejora continua, el pasado mes de septiembre se celebró la ceremonia que daba fin al proyecto de «Optimización de productos estándares» que se venía desarrollando desde el año pasado

The project was aimed at improving TUBACEX position in the standard product segment through the optimization of production processes and materials, leading to improved competitiveness. The results achieved greatly exceeded the targets defined in the initial phases.

The project was led by TTI-ACERÁLAVA Quality Director with a work team made up of professionals with experience in different processes and plants who have also led sub-projects in different areas such as process, product, materials, logistics, etc.

El proyecto perseguía mejorar la posición de TUBACEX en el segmento de productos estándar a través de la optimización de los procesos productivos y materiales, dando como respuesta una mejora de la competitividad. Los resultados alcanzados superaron notablemente los objetivos definidos en las fases iniciales.

El proyecto ha sido liderado por el Director de Calidad de TTI- ACERÁLAVA con un equipo de trabajo compuesto por profesionales con experiencia en diferentes procesos y plantas que, a su vez, ha liderado sub-proyectos en las diferentes áreas de proceso, producto, materiales, logística, etc.

Methodology used

A project management methodology was used whereby during the initial opportunity identification phase, brainstorming sessions were carried out involving professionals with by many years' experience. Furthermore, for each opportunity identified a sub-project was developed with its own team where actions aimed at making the most of the opportunity were carried out, allocating a budget and timing monitored fortnightly.

Long lasting improvements thanks to everyone involved

The progress of sub-project achievements was tracked monthly by the work team during the 18 months of work scheduled and until the final implementation of all actions identified.

Award ceremony

The closing ceremony involved a brief presentation of the achievements attained delivered by team members. Afterwards, diplomas were awarded as well as small gifts to thank the team members for their effort and dedication.

Given the strategic relevance of the project, the event was attended by TUBACEX Group Chairman Alvaro Videgain and CEO Jesus Esmoris, as well as members of the company Management Committee

Metodología empleada

Se ha empleado una metodología de gestión de proyectos, en cuya fase inicial de identificación de oportunidades se desarrollaron sesiones brainstorming involucrando a profesionales con muchos años de experiencia. Para cada oportunidad identificada se ha establecido, a su vez, un sub-proyecto con su propio equipo, en el cual se han desarrollado las acciones encaminadas a la consecución de la oportunidad, asignando un presupuesto y un timing que se monitorizaba de forma quincenal.

Mejoras duraderas gracias a la participación de todos

La evolución de los logros de los sub-proyectos se ha seguido de forma mensual en el equipo de trabajo durante los 18 meses de trabajo establecidos y hasta la implantación final de todas las acciones identificadas.

Acto de reconocimiento

El acto de clausura consistió en una breve presentación por parte de los componentes del equipo de los logros alcanzados. Tras ello, se entregaron unos diplomas y unos pequeños obsequios con el fin de agradecer el esfuerzo y dedicación de los integrantes del equipo.

Dada la importancia estratégica del proyecto, al acto asistieron el Presidente del Grupo TUBACEX, Alvaro Videgain, y el CEO, Jesús Esmoris, además de los miembros del Comité de Dirección de la compañía. ●



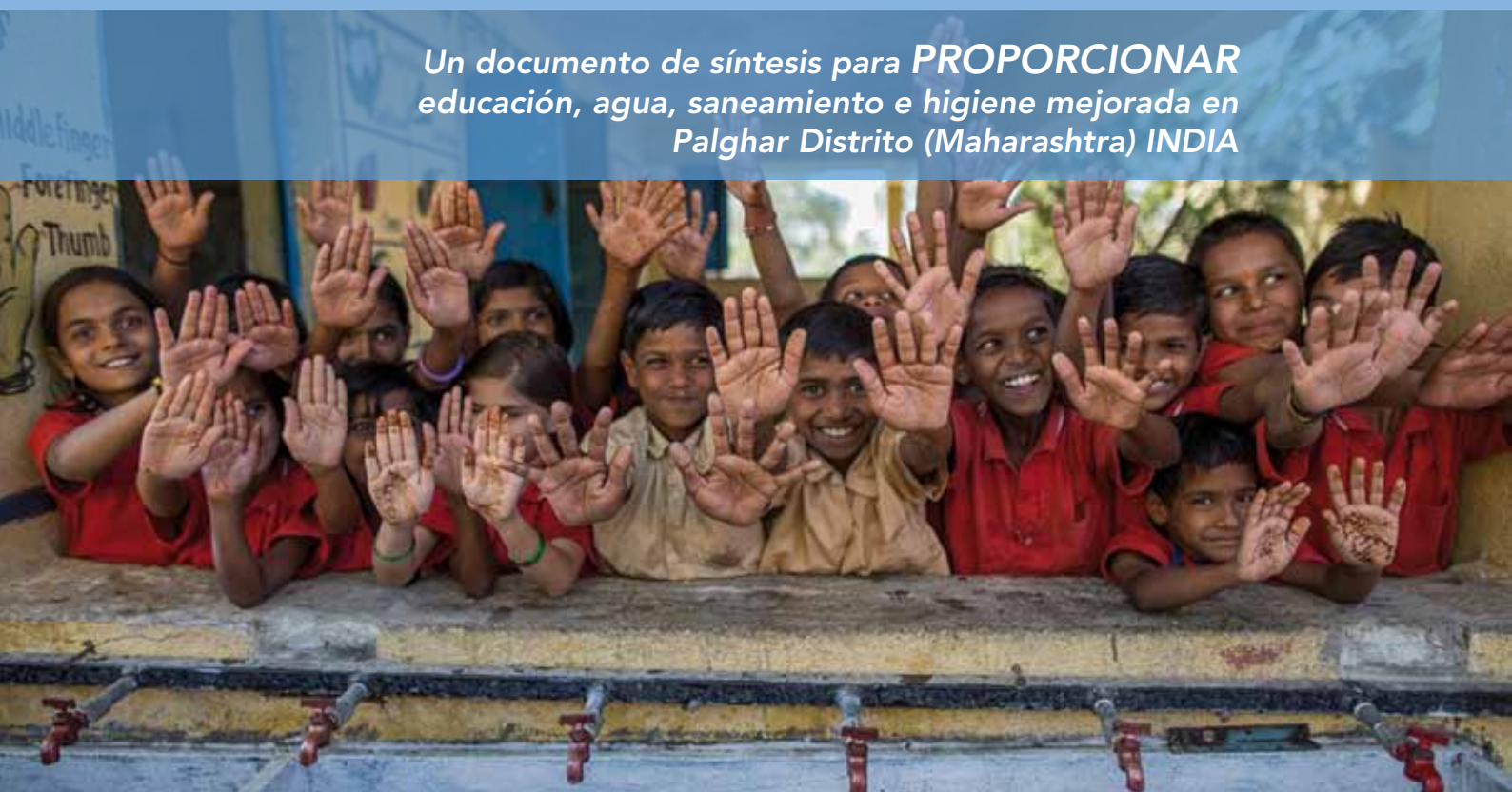


A Concept note

TO PROVIDE

Education, Water, Improved Sanitation and Hygiene in Palghar District (Maharashtra) INDIA

*Un documento de síntesis para **PROPORCIONAR** educación, agua, saneamiento e higiene mejorada en Palghar Distrito (Maharashtra) INDIA*



As part as one of its Foundation's axis, TUBACEX Group has been working in the last months to design a cooperation program to contribute to the defense of childhood values and rights in India.

Como parte de los ejes centrales de la Fundación, el Grupo TUBACEX ha estado trabajando durante los últimos meses en el diseño de un programa de cooperación para contribuir a la defensa de los derechos y valores de la infancia en la India.

This program has been promoted from TUBACEX India in close collaboration with UNICEF thinking of a local project with global impact in all TUBACEX business units.

The general objective of this program is to promote Education and Sanitation & Hygiene in Palghar district, at the close proximity to TUBACEX India's mill (5-50km radius) the

TUBACEX India ha promocionado este programa en estrecha colaboración con UNICEF creando un proyecto local con impacto global en todas las unidades de negocio de TUBACEX.

El objetivo general de este programa es promover la Educación, así como el Saneamiento y la Higiene en el distrito de Palghar, situado cerca de la planta de TUBACEX en la India (radio de 5-50 Km) y el distrito más joven del estado de Maharashtra. Con una población total de 2,9 millones distribuida a lo



youngest district of Maharashtra state. With a total population of 2.9 million spread across 3,818 habitation it is the second most tribal district of Maharashtra. Nearly 38 per cent of the population are Scheduled Tribe communities, with lowest human development index.

A collaboration with UNICEF, the leading advocate for children's rights

Improving schools' environments

The general objective of this project is to support the district administration of Palghar, with special focus on Schedule Tribe dominated

blocks, to create an enabling environment for promoting learning, and improved WASH facilities in the schools under the background of Swach Bharat and Swach Vidyalaya (Clean India Clean School). This global project will be divided into two work areas: «Wash» and «Learning in school»

On the one hand, «Wash project» has been designed to support the district administration to achieve the highest status for all the rural government schools as per the norms set under Clean School Award. With this program, children's practices could improve with higher school ratings.

On the other hand, «Learning in School project» will promote teachers education structures to understand, plan, support, and monitor

teacher professional development. Facilitating teacher professional development will have a direct impact on the quality of education in the district.

These two sub-projects will be developed in the next three years

with specific actions to promote all stakeholders' participation, specially TUBACEX's employees that will become the cornerstone of the project. It is the first time that TUBACEX Group promotes a global development cooperation program, reinforcing its commitment with areas where the company has geographical presence with initiatives that go beyond its industrial activity. ●

Promoting learning and improved WASH facilities in the schools

largo de 3.818 aldeas es el segundo distrito tribal de Maharashtra. Casi el 38 por ciento de la población forma parte de las comunidades de las Tribus Registradas, con el índice de desarrollo humano más bajo.

Mejora de los entornos escolares

El objetivo general de este proyecto es apoyar a la administración del distrito de Palghar, con un enfoque especialmente centrado en los bloques dominados por las Tribus Registradas, para crear un entorno propicio que fomente el aprendizaje, así como mejorar las instalaciones WASH (agua, saneamiento e higiene) en las escuelas del entorno de Swach Bharat y Swach Vidyalaya (India Limpia, Escuela Limpia). Este proyecto global se dividirá en dos áreas de trabajo: «Agua, saneamiento e higiene» y «Aprendizaje en la escuela»

Por un lado, el «proyecto Wash» ha sido diseñado para ayudar a la administración del distrito a alcanzar el más alto estatus para todas las escuelas gubernamentales rurales de acuerdo con las normas establecidas según el Premio de la Escuela Limpia. Gracias a este programa, las prácticas de los niños podrían mejorar con mejores calificaciones de las escuelas.

Por otro lado, el «proyecto de Aprendizaje en la Escuela» promoverá las estructuras docentes de los profesores para comprender, planificar, apoyar y monitorizar el desarrollo profesional de los mismos. Facilitar el desarrollo profesional de los profesores tendrá un impacto directo en la calidad de la educación del distrito.

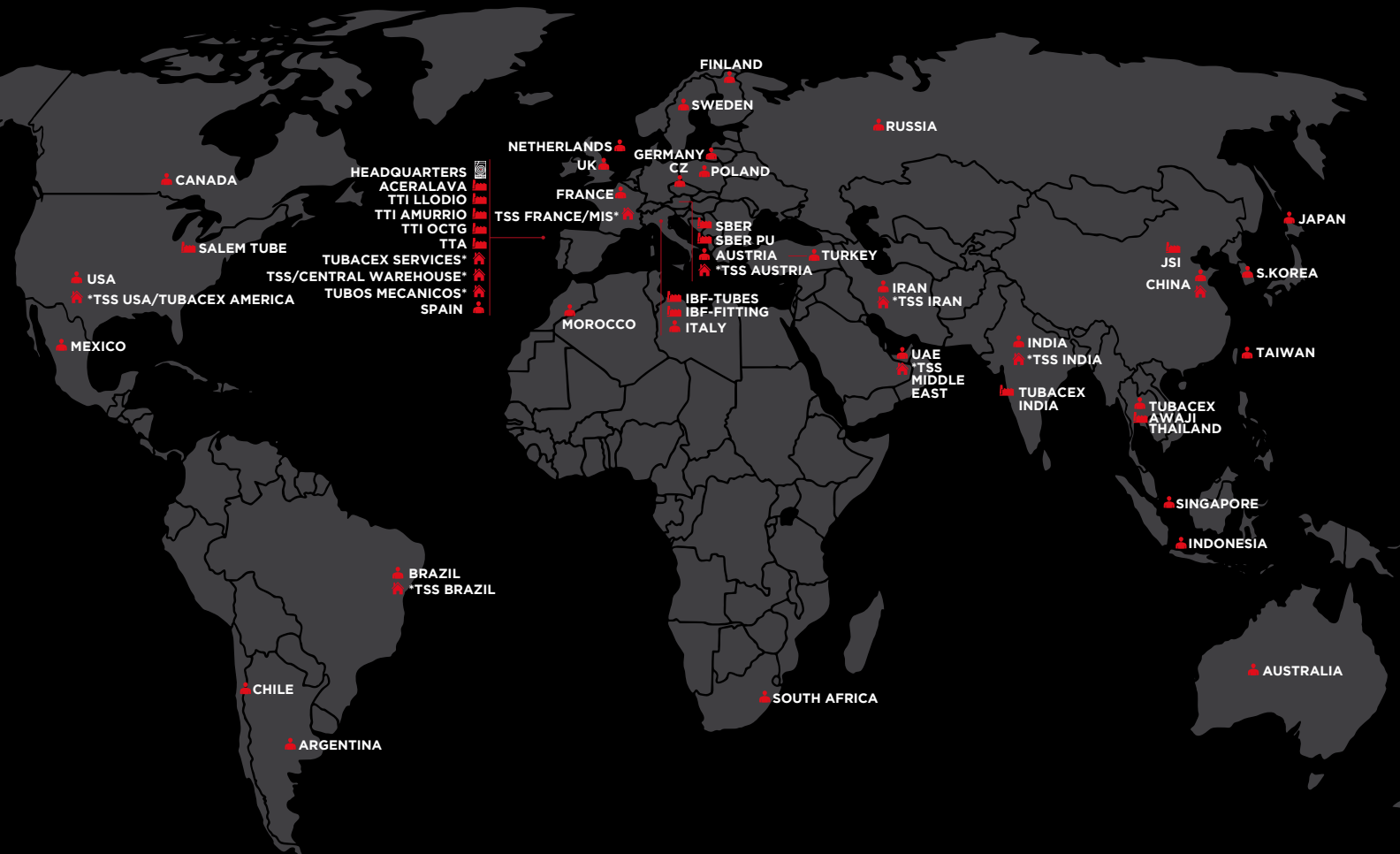
Estos dos sub-proyectos se desarrollarán durante los próximos tres años con acciones específicas para promover la participación de todos los agentes implicados y especialmente los empleados de TUBACEX que se convertirán en los pilares del proyecto. Por primera vez, el Grupo TUBACEX promueve un programa de cooperación para el desarrollo global, reforzando su compromiso con aquellas zonas donde la empresa cuenta con presencia geográfica, a través de iniciativas que van más allá de su actividad industrial. ●

En colaboración con UNICEF, el defensor por excelencia de los derechos de la infancia

Fomentando el aprendizaje y la mejora de las instalaciones WASH en las escuelas



WORLDWIDE PRESENCE



MANUFACTURING



SERVICE CENTER

*TUBACEX SERVICES 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

TUBACEX beat))) No 7- OCTOBER 2016