
COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES

Insurgentes Sur 1971, Torre Sur, Piso 7

Guadalupe Inn 01020 México, D.F.

INFORME ANUAL

Reporte anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las emisoras de valores y a otros participantes del mercado correspondiente al ejercicio fiscal concluido el 31 de diciembre de 2006



TENARIS S.A.

(Nombre exacto del solicitante, tal como se especifica en su acta constitutiva)

46a, Avenue John F. Kennedy – 2do piso

L-1855 Luxemburgo

(Domicilio de las oficinas ejecutivas principales)

Valores inscritos en la Sección Valores y Especial del Registro Nacional de Valores, que son objeto de cotización en la Bolsa Mexicana de Valores:

<u>Sección Valores</u>	<u>Denominación de cada bolsa de valores en que cotizan</u>
Acciones ordinarias	New York Stock Exchange (acciones depositarias americanas) TS
Bolsa Mexicana de Valores	Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Argentina – TS
TS	Bolsa de Valores de Milán – TEN

*Las acciones ordinarias de Tenaris S.A. no cotizan para operaciones de compraventa, sino sólo en relación con el registro de American Depositary Shares, las cuales se evidencian mediante American Depositary Receipts.

Indicar el número de acciones en circulación de cada una de las clases de emisores de capital o acciones comunes al cierre del período cubierto por el informe anual:

1,180,536,830 acciones comunes, con valor nominal de 1.00 dólar por acción

La inscripción en el Registro Nacional de Valores no implica certificación sobre la bondad del valor o la solvencia del emisor. Esta mención deberá figurar en los documentos a través de los que se realice oferta pública de valores.

*Este documento se encontrará disponible en la página web en www.tenaris.com
Para mayor detalle sobre la información pública de la Compañía, favor de contactar a:*

José Ramón Calderón A.
Relación con Inversionistas
jrcalderon@tenaris.com
Campos Elíseos 400 Piso 17
Col. Chapultepec Polanco 11560
(55) 5282-9900

ÍNDICE

	Página
PARTE I	4
Artículo 1. Identidad de consejeros, directivos y asesores	4
Artículo 2. Estadísticas de ofertas y calendario previsto	4
Artículo 3. Información clave	4
Artículo 4. Información sobre la Sociedad	15
Artículo 4A. Comentarios del Staff sin resolver	38
Artículo 5. Revisión operativa y financiera y prospectos	39
Artículo 6. Consejeros, directivos y empleados	60
Artículo 7. Accionistas mayoritarios y operaciones con partes relacionadas	67
Artículo 8. Información financiera	72
Artículo 9. Oferta y cotización	77
Artículo 10. Información adicional	82
Artículo 11. Declaración cuantitativa y cualitativa sobre riesgos de mercado	91
Artículo 12. Descripción de valores distintos de instrumentos de renta variable	95
PARTE II	92
Artículo 13. Incumplimientos de pago, retraso y morosidad en el pago de dividendos	96
Artículo 14. Modificaciones materiales a los derechos de titulares de los valores y uso de los productos	96
Artículo 15. Controles y procedimientos	96
Artículo 16.A. Experto financiero del Comité de Auditoría	97
Artículo 16.B. Código de ética	97
Artículo 16.C. Principales honorarios y servicios contables	97
Artículo 16.D. Exenciones permitidas a los comités de auditoría para las normas de registro	98
Artículo 16.E. Compra de instrumentos de renta variable por el emisor y compradores afiliados	98
PARTE III	100
Artículo 17. Estados contables	100
Artículo 18. Estados contables	100

Relación de la información proporcionada por el informe anual, según el formato de la circular única

1) INFORMACION GENERAL

a) Glosario de Términos y Definiciones	Ver Definición de algunos términos.
b) Resumen Ejecutivo	Ver Artículo 5. Revisión operativa y financiera y prospectos. Ver Artículo 9. Oferta y cotización.
c) Factores de Riesgo	Ver Artículo 3. Información Clave – Factores de riesgo.
d) Otros Valores	Ver Artículo 4. Información sobre la Sociedad. Ver Artículo 9. Oferta y cotización.
e) Cambios Significativos a los Derechos de Valores Inscritos en el Registro	No aplicable.
f) Destino de los Fondos	No aplicable.
g) Documentos de Carácter Público	Ver Portada del documento. Ver Artículo 9. Oferta y cotización.

2) LA COMPAÑÍA

a) Historia y Desarrollo de la Emisora	Ver Portada del documento. Ver Artículo 4. Información sobre la Sociedad.
b) Descripción del Negocio	Ver Artículo 4. Información sobre la Sociedad.
i) Actividad Principal	Ver Artículo 4. Información sobre la Sociedad – Introducción – Estrategia de operación – Nuestras ventajas competitivas – Nuestros productos – Procesos de producción e instalaciones – Ventas y comercialización – Materias primas y energía
ii) Canales de Distribución	Ver Artículo 4. Información sobre la Sociedad – Ventas y comercialización.
iii) Patentes, Licencias, Marcas y otros Contratos	Ver Artículo 4. Información sobre la Sociedad. - Materias primas y energía. Ver Artículo 7. Accionistas mayoritarios y operaciones con partes relacionadas – Operaciones con partes relacionadas.
iv) Principales Clientes	Ver Artículo 4. Información sobre la Sociedad – Ventas y comercialización.
v) Legislación Aplicable y Situación Tributaria	Ver Artículo 4. Información sobre la Sociedad – Competencia. Ver Artículo 8. Información financiera – Litigios. Ver Artículo 10. Información adicional – Impuestos.
vi) Recursos Humanos	Ver Artículo 6. Consejero, directivos y empleados – Empleados.
vii) Desempeño Ambiental	Ver Artículo 4. Información sobre la Sociedad – Normativa ambiental.
viii) Información de Mercado	Ver Artículo 4. Información sobre la Sociedad – Ventas y comercialización – Competencia. Ver Artículo 8. Información financiera – Litigios.
ix) Estructura Corporativa	Ver Artículo 4. Información sobre la Sociedad – Historia y organización social – Estrategia de operación de Tenaris – Subsidiarias – Otras inversiones.
x) Descripción de sus Principales Activos	Ver Artículo 4. Información sobre la Sociedad – Procesos de producción e instalaciones
xi) Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales	Ver Artículo 4. Información sobre la Sociedad – Ventas y comercialización. Ver Artículo 5. Revisión operativa y financiera y prospectos. Ver Artículo 8. Información financiera – Litigios. Ver Estados contables consolidados.
xii) Acciones Representativas del Capital	Ver Artículo 4. Información sobre la Sociedad. Ver Artículo 10. Información adicional – Memorándum y estatutos. Ver Estados contables consolidados.
xiii) Dividendos	Ver Artículo 8. Información financiera – Política de dividendos. Ver Artículo 10. Información adicional – Memorándum y estatutos.
xiv) Controles cambiarios	Ver Artículo 3. Información Clave – Factores de riesgo – Tipo de cambio.

3) INFORMACION FINANCIERA

- a) Información Financiera Seleccionada Ver Artículo 3. Información Clave – Datos financieros selectos.
Ver Artículo 5. Revisión operativa y financiera y prospectos.
- b) Información Financiera por Línea de Negocio, Zona Geográfica y Ventas de Exportación Ver Artículo 5. Revisión operativa y financiera y prospectos.
- c) Informe de Créditos Relevantes Ver Artículo 5. Revisión operativa y financiera y prospectos - Liquidez y fuentes de financiamiento – Principales fuentes de financiamiento.
- d) Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora Ver Artículo 5. Revisión operativa y financiera y prospectos - Liquidez y fuentes de financiamiento – Principales fuentes de financiamiento.
- i) Resultados de la Operación Ver Artículo 5. Revisión operativa y financiera y prospectos.
- ii) Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital Ver Artículo 5. Revisión operativa y financiera y prospectos - Liquidez y fuentes de financiamiento - Financiamientos.
- iii) Control Interno Ver Artículo 6. Consejeros, directivos y empleados.
- e) Estimaciones Contables Críticas Ver Artículo 5. Revisión operativa y financiera y prospectos – Estimaciones contables significativas.

4) ADMINISTRACION

- a) Auditores Externos Ver Artículo 6. Consejeros, directivos y empleados.
- b) Operaciones con Personas Relacionadas y Conflicto de Intereses Ver Artículo 3. Información Clave – Factores de riesgo.
Ver Artículo 4. Información sobre la Sociedad – Historia y organización social – Estrategia de operación – Subsidiarias – Otras inversiones.
Ver Artículo 7. Accionistas mayoritarios y operaciones con partes relacionadas – Operaciones con partes relacionadas.
- c) Administradores y Accionistas Ver Artículo 6. Consejeros, directivos y empleados.
Ver Artículo 7. Accionistas mayoritarios y operaciones con partes relacionadas.
- d) Estatutos Sociales y Otros Convenios Ver Artículo 5. Revisión operativa y financiera y prospectos.
Ver Artículo 6. Consejeros, directivos y empleados.
Ver Artículo 10. Información adicional. B. Memorándum y estatutos.
- e) Otras prácticas de Gobierno Corporativo Ver Artículo 6. Consejeros, directivos y empleados.
Ver Artículo 10. Información adicional. B. Memorándum y estatutos.

5) MERCADO ACCIONARIO

- a) Estructura Accionaria Ver Artículo 4. Información sobre la Sociedad – Historia y organización social – Estrategia de operación.
Ver Artículo 7. Accionistas mayoritarios y operaciones con partes relacionadas.
Ver Artículo 9. Oferta y cotización.
- b) Comportamiento de la Acción en el Mercado de Valores Ver Artículo 9. Oferta y cotización.

6) PERSONAS RESPONSABLES

Ver Certificaciones.

7) ANEXOS

Ver Estados contables consolidados e informe del auditor.

DEFINICIÓN DE ALGUNOS TÉRMINOS

Salvo que se especifique lo contrario o si el contexto así lo requiere:

- Las referencias contenidas en este informe anual a la “Sociedad” se refieren exclusivamente a Tenaris S.A., una sociedad anónima incorporada en Luxemburgo (société anonyme holding).
- Las referencias contenidas en este informe anual a “Tenaris”, “nosotros” o “nuestro” se refieren a Tenaris S.A., y sus subsidiarias consolidadas. Ver normas contables A, B y L a los estados contables consolidados y auditados de la Sociedad incluidos en este informe anual.
- Las referencias contenidas en este informe anual “San Faustín” se refieren a San Faustín N.V., una corporación de las Antillas Holandesas y principal accionista de la Sociedad.
- “Acciones” se refiere a las acciones comunes de la Sociedad, con un valor nominal de \$1.00 dólar.
- “ADS” se refiere a las American Depositary Shares representadas por los American Depositary Receipts.
- “toneladas” se refiere a toneladas métricas, una tonelada métrica equivale a 1,000 kilogramos, 2,204.62 libras, ó 1,102 toneladas cortas de los Estados Unidos.
- un “billón” se refiere a mil millones, ó 1,000,000,000.

PRESENTACIÓN DE CIERTA INFORMACIÓN FINANCIERA Y DE OTRO TIPO

Principios de contabilidad

Preparamos nuestros estados contables consolidados de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), las cuales difieren en algunos aspectos de los principios de contabilidad generalmente aceptados en México (principios contables generalmente aceptados en México, o PCGA mexicanos). Ver la NC V a nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual, el cual contiene una descripción de las principales diferencias entre las NIIF y los PCGA mexicanos.

Publicamos estados contables consolidados expresados en dólares americanos. Nuestros estados contables consolidados incluidos en este informe anual corresponden al ejercicio concluido el 31 de diciembre de 2006.

Moneda

Salvo que se especifique lo contrario o el contexto lo requiera de otra manera, en este informe anual se hace referencia a las siguientes monedas:

- “dólares”, “dólares americanos”, “US\$” o “\$” se refieren a la moneda de curso legal de los Estados Unidos de América;
- “€”, “EUR” o “euros” se refieren al euro, la moneda de curso legal de la Unión Europea;
- “pesos argentinos” o “ARS” se refieren a la moneda de curso legal en Argentina;
- “reales brasileños” o “BRL” se refieren a la moneda de curso legal en Brasil;
- “£” o “libra esterlina” o “GBP” se refiere a la moneda de curso legal en Gran Bretaña;
- “dólares canadienses” o “CAD” se refieren a la moneda de curso legal en Canadá;
- “pesos colombianos” o “COP” se refieren a la moneda de curso legal en Colombia;
- “pesos mexicanos” o “MXP” se refieren a la moneda de curso legal en México,
- “bolívars venezolanos” o VEB se refieren a la moneda de curso legal en Venezuela;

- “yen” o “JPY” se refiere a la moneda de curso legal en Japón, y
- “leu rumano” o “RON” se refiere a la moneda de curso legal en Rumania.

El 29 de diciembre de 2006, el tipo de cambio entre el euro y el dólar americano (según el Banco Central Europeo) era €1.00=\$1.3170; el peso argentino (según el Banco Central de la República Argentina) era ARS3.0695=\$1.00; el tipo de cambio de compra al mediodía del real brasileño (según certificado para fines aduaneros por el Banco de la Reserva Federal de Nueva York, o Reserva Federal) era BRL2.1342=\$1.00; el tipo de cambio de compra al mediodía de la libra esterlina (según la Reserva Federal) era GBP\$1.00=1.9586; el tipo de cambio de compra al mediodía del dólar canadiense (según la Reserva Federal) era CAD1.1652=\$1.00; el peso colombiano (según el Banco de la República de Colombia) era COP2.238,79=\$1.00; el tipo de cambio de compra al mediodía para el peso mexicano (según la Reserva Federal) era MXP10.7995=\$1.00; el tipo de cambio de compra al mediodía para el bolívar venezolano (según la Reserva Federal) era VEB2,144.60=\$1.00; el tipo de cambio de compra al mediodía del yen japonés (según la Reserva Federal) era JPY119.02=\$1.00 y el leu rumano (según publicado por el Banco Nacional de Rumania) era RON2.5676 = \$1.00. Dichos tipos de cambio pueden diferir de los tipos de cambio reales utilizados para la preparación de nuestros estados contables consolidados. No manifestamos que cualquiera de estas monedas puede haber sido convertido o podría convertirse a dólares americanos, ni que los dólares americanos pueden haber sido convertidos o podrían convertirse a cualquiera de estas monedas.

Redondeo; comparación de datos

Algunas cifras, porcentajes y otras cifras incluidas en este informe anual se han redondeado. Por consiguiente, las cifras mostradas como totales en algunos cuadros pueden no ser la suma aritmética de las cifras que las preceden, y las cifras expresadas como porcentajes en el texto pueden no totalizar 100%, o, según corresponda, cuando sean totalizadas pueden no ser la suma aritmética de los porcentajes que las preceden.

La información en la página web no forma parte de este informe anual

Tenaris tiene una página web en www.tenaris.com. La información ahí incluida o disponible no forma parte de este informe anual. Todas las referencias que se hacen a esa página web en este informe anual son referencias textuales inactivas a este URL, o “localizador uniforme de recursos”, y se incluyen únicamente como referencia informativa. No asumimos ninguna responsabilidad por la información contenida en dichos sitios.

ADVERTENCIA RESPECTO A LAS DECLARACIONES A FUTURO

Este informe anual y cualquier otra declaración oral y escrita que hacemos pública podrían contener “declaraciones a futuro”, tal como se definen y sujetas a las provisiones de la *Private Securities Litigation Reform Act* de 1995 de los Estados Unidos. Este informe anual contiene declaraciones a futuro incluso en relación con ciertos de nuestros planes, y nuestros actuales objetivos y expectativas en relación con la situación financiera y los resultados de Tenaris.

Las secciones de este informe anual que por su naturaleza contienen declaraciones a futuro incluyen, aunque no se limitan a, Artículo 3. Información clave; Artículo 4. Información sobre la Sociedad; Artículo 5. Revisión operativa y financiera y prospectos; Artículo 8. Información financiera; y Artículo 11. Declaración cuantitativa y cualitativa sobre riesgos de mercado.

Utilizamos palabras tales como “propone”, “probablemente resultará”, “continuará”, “considera” “busca”, “en el futuro”, “objetivo”, “meta”, “debería”, “intentará”, “se espera”, “estima”, “espera”, “proyecta”, “pretende”, “planifica”, “considera” y otras palabras de similar índole para identificar las declaraciones a futuro, pero no son la única manera en que identificamos dichas declaraciones. Todas las declaraciones a futuro representan las expectativas actuales de la administración en relación con eventos futuros y están sujetas a diversos factores e incertidumbres que podrían originar diferencias significativas entre los resultados reales y los descritos en las declaraciones a futuro. Además de los riesgos en relación con nuestro negocio analizados en Artículo 3.D. “Información Clave - Factores de Riesgo”, otros factores podrían llevar a que los resultados reales difieran significativamente de aquellos detallados en las declaraciones a futuro. Estos factores incluyen, pero no se limitan a:

- estrategia gerencial;
- capacidad esperada para la fijación de precios de nuestros productos y servicios;
- inversiones en activo fijo;
- crecimiento, expansión y proyecciones de nuestro negocio;
- tendencias y otros datos futuros, incluyendo las tendencias relativas a los niveles de inversión en las industrias de exploración y perforación de petróleo y gas en el mundo;
- condiciones macroeconómicas y políticas en los países en los que operamos o distribuimos tubos; y
- riesgos asociados con el desarrollo de nuestras actividades.

Debido a su naturaleza, ciertas declaraciones en relación con estos y otros riesgos representan solamente estimaciones y podrían diferir significativamente de lo que realmente ocurra en el futuro. Por lo tanto, las ganancias reales o pérdidas futuras que puedan afectar nuestra situación financiera y resultados de operación podrían diferir de manera significativa de aquellas originalmente estimadas. No se debe depositar confianza indebida en las declaraciones a futuro, que son válidas únicamente a la fecha de este documento. Salvo por exigencias legales, no estamos obligados y no reconocemos ninguna obligación de actualizar ninguna declaración a futuro para reflejar nueva información, hechos u otras circunstancias.

PARTE I

Artículo 1. Identidad de consejeros, directivos y asesores

No aplicable.

Artículo 2. Estadísticas de ofertas y calendario previsto

No aplicable.

Artículo 3. Información clave

A. Datos financieros selectos

El resumen de la información financiera consolidada seleccionada indicada a continuación se deriva de nuestros estados contables consolidados y auditados, para cada uno de los años y por las fechas aquí indicados. Nuestros estados contables consolidados se elaboraron de acuerdo con las NIIF, y fueron auditados por Price Waterhouse & Co. S.R.L., de Argentina, una firma registrada de contadores públicos, miembro de la organización PricewaterhouseCoopers. Las NIIF difieren en ciertos aspectos de los PCGA mexicanos. Ver la NC V a nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual, la cual proporciona una descripción de las principales diferencias entre las NIIF y los PCGA mexicanos.

Para una descripción de las monedas utilizadas en este informe anual, tipos de cambio y principios de contabilidad que afectan la información financiera contenida en este informe anual, ver “Presentación de información financiera y de otro tipo–Principios de contabilidad” y “Monedas”.

Miles de dólares americanos (excepto número de acciones y montos por acción)

Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de

	2006	2005	2004	2003	2002
Información financiera seleccionada del estado de resultados consolidado ⁽¹⁾					
NIIF					
Ingresos por ventas netos	7,727,745	6,209,791	3,718,193	2,846,435	3,014,268
Costo de los productos vendidos	(3,884,226)	(3,429,365)	(2,378,474)	(1,891,308)	(1,975,623)
Ganancia bruta	3,843,519	2,780,426	1,339,719	955,127	1,038,645
Gastos de comercialización y administración	(1,054,806)	(832,315)	(661,226)	(558,697)	(564,897)
Otros ingresos y (egresos) operativos netos	3,773	(2,199)	127,165	(117,961)	(11,281)
Resultado de operación	2,792,486	1,945,912	805,658	278,469	462,467
Intereses ganados	60,798	23,815	14,236	16,424	14,124
Intereses perdidos	(92,576)	(52,629)	(46,161)	(32,621)	(34,214)
Otros resultados financieros	26,826	(79,772)	38,304	(11,768)	(129)
Ganancia antes de los resultados de inversiones en sociedades asociadas y del impuesto a las ganancias	2,787,534	1,837,326	812,037	250,504	442,248
Resultado de inversiones en sociedades asociadas	94,667	117,377	206,141	27,585	(6,802)
Resultado antes del impuesto a las ganancias	2,882,201	1,954,703	1,018,178	278,089	435,446
Impuesto a las ganancias	(869,977)	(567,368)	(217,226)	(61,251)	(204,321)
Ganancia por operaciones continuas ⁽²⁾	2,012,224	1,387,335	800,952	216,838	231,125
Ganancia (pérdida) por operaciones discontinuas	47,180	(3)	4,029	5,600	5,582
Ganancia del ejercicio ⁽²⁾	2,059,404	1,387,332	804,981	222,437	236,707
Ganancia atribuible a ⁽²⁾ :					
Accionistas de la Sociedad	1,945,314	1,277,547	784,703	210,308	94,304
Participación minoritaria	114,090	109,785	20,278	12,129	142,403
Ganancia del ejercicio ⁽²⁾	2,059,404	1,387,332	804,981	222,437	236,707
Depreciación y amortización	(255,004)	(214,227)	(208,119)	(199,799)	(176,315)
Promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación ⁽³⁾	1,180,536,830	1,180,536,830	1,180,506,876	1,167,229,751	732,936,680
Ganancia por acción básica y diluida por operaciones continuas ⁽⁴⁾	1.61	1.08	0.66	0.18	0.12
Ganancia por acción básica y diluida ⁽⁵⁾	1.65	1.08	0.66	0.18	0.13
Dividendos por acción ⁽⁵⁾	0.30	0.30	0.17	0.11	0.10

(1) Algunas cifras comparativas de los años 2005, 2004, 2003 y 2002 han sido ajustadas para que concuerden con los cambios de presentación para 2006, principalmente debido a la venta de una participación mayoritaria en Dalmine Energie. Ver la NC C. Información por segmento y la nota 30. Operaciones discontinuadas a nuestros estados contables consolidados incluidos en este informe anual.

(2) La Norma de Información Contable N°1 ("NIC 1") (modificada) requiere que la ganancia del ejercicio según como se muestra en el estado de resultados no excluya la participación minoritaria. No obstante, la ganancia por acción se sigue calculando con base en el ingreso neto atribuible exclusivamente a los accionistas de la Compañía.

(3) El 18 de octubre de 2002, Sidertubes, S.A., anteriormente subsidiaria de San Faustín, aportó todos sus activos a cambio de 710,747,090 acciones de Tenaris. Al concluir una oferta de canje en diciembre de 2002 y las subsiguientes adquisiciones de intereses minoritarios Tenaris tenía un total de 1,180,536,830 acciones emitidas y en circulación al 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004, y un total de 1,180,287,664 y 1,160,700,794 acciones emitidas y en circulación al 31 de diciembre de 2003 y 2002, respectivamente.

(4) La ganancia por acción antes del efecto de cambios en principios de contabilidad, el efecto acumulado por cambios en principios de contabilidad por acción y la ganancia por acción y los dividendos por acción para el ejercicio concluido el 31 de diciembre de 2002 se calcularon con base en el supuesto de que, hasta el 18 de octubre de 2002, había 710,747,187 acciones emitidas y en circulación.

(5) Los dividendos por acción corresponden a los dividendos propuestos o pagados por el ejercicio.

<i>Miles de dólares americanos (excepto número de acciones y montos por acción)</i>	Ejercicios concluidos al 31 de diciembre de				
	2006	2005	2004	2003	2002
Información financiera seleccionada del estado de situación patrimonial consolidado ⁽¹⁾					
NIIF					
Activo corriente.....	6,028,832	3,773,284	3,012,092	2,035,895	1,810,581
Propiedades, planta y equipo- neto.....	2,939,241	2,230,038	2,164,601	1,960,314	1,934,237
Otros activos no corrientes.....	3,627,169	702,706	485,595	313,339	337,080
Total activo.....	<u>12,595,242</u>	<u>6,706,028</u>	<u>5,662,288</u>	<u>4,309,548</u>	<u>4,081,898</u>
Pasivo corriente.....	2,765,504	1,699,101	1,999,846	1,328,677	1,203,278
Deudas bancarias y financieras no corrientes.....	2,857,046	678,112	420,751	374,779	322,205
Pasivo por impuestos diferidos.....	991,945	353,395	371,975	418,333	500,031
Otras deudas no corrientes.....	279,117	199,547	208,521	226,495	175,547
Total pasivo.....	<u>6,893,612</u>	<u>2,930,155</u>	<u>3,001,093</u>	<u>2,348,284</u>	<u>2,201,061</u>
Capital y reservas atribuibles a los					
Accionistas ⁽²⁾	5,338,619	3,507,802	2,495,924	1,841,280	1,694,054
Participación minoritaria.....	363,011	268,071	165,271	119,984	186,783
Pasivo total y patrimonio neto.....	<u>12,595,242</u>	<u>6,706,028</u>	<u>5,662,288</u>	<u>4,309,548</u>	<u>4,081,898</u>
Número de acciones en circulación ⁽³⁾	1,180,536,830	1,180,536,830	1,180,536,830	1,180,287,664	1,160,700,794

- (1) Algunas cifras comparativas de los años 2005, 2004, 2003 y 2002 han sido ajustadas para que concuerden con los cambios de presentación para 2006.
- (2) Las acciones comunes de la Sociedad consisten en 1,180,536,830 acciones emitidas y en circulación al 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004, 1,180,287,664 acciones emitidas y en circulación al 31 de diciembre de 2003 y 1,160,700,794 acciones emitidas y en circulación al 31 de diciembre de 2002, con valor de \$1.00 dólar por acción. Las acciones comunes representaban los siguientes montos dentro del patrimonio neto: \$1,180.5 millones de dólares al 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004, \$1,180.3 millones de dólares al 31 de diciembre de 2003 y \$1,160.7 millones de dólares al 31 de diciembre de 2002.
- (3) El 18 de octubre de 2002, Sidertubes S.A., anteriormente subsidiaria de San Faustín, aportó todos sus activos a cambio de 710,747,090 acciones de Tenaris. Al concluir la oferta de canje en diciembre de 2002 y las subsiguientes adquisiciones de intereses minoritarios Tenaris tenía un total de 1,180,536,830 acciones emitidas y en circulación al 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004, y un total de 1,180,287,664 y 1,160,700,794 acciones emitidas y en circulación al 31 de diciembre de 2003 y 2002, respectivamente.

B. Capitalización y deuda

No aplicable.

C. Motivos para la oferta y destino del producto de la venta

No aplicable.

D. Factores de riesgo

Deberá analizar cuidadosamente los riesgos e incertidumbres que se describen a continuación, junto con toda otra información contenida en este informe anual, antes de tomar cualquier decisión de invertir en nuestras acciones. Cualquiera de estos riesgos e incertidumbres podría tener un efecto adverso significativo en nuestras operaciones, situación financiera y resultados de operación, lo cual a su vez tendría un efecto adverso en el precio de nuestras acciones y ADS.

Riesgos relacionados con nuestra industria

Las ventas y los ingresos podrían bajar como resultado de una caída en el precio internacional del petróleo u otras circunstancias que afecten a las industrias de petróleo y gas.

Somos un fabricante global de tubos de acero con un fuerte foco en la fabricación de productos y servicios relacionados para la industria de petróleo y gas. La industria de petróleo y gas es un importante consumidor de tubos de acero en el mundo, en particular, de productos fabricados bajo normas de alta calidad y especificaciones exigentes. La demanda de tubos de acero de la industria de petróleo y gas tradicionalmente han mostrado volatilidad y depende principalmente del número de pozos de petróleo y gas natural perforados, terminados y retrabajados, así como de la profundidad y condiciones de perforación de los mismos. El nivel de estas actividades depende sobre todo de los precios actuales y esperados del petróleo y gas natural y de su impacto en las inversiones de las compañías de petróleo y gas en la actividad de exploración y producción. Diversos factores afectan estos precios, tales como: suministro y demanda de petróleo y gas natural, así como las condiciones políticas y económicas globales. Cuando el precio del petróleo y del gas baja, por lo general las empresas petroleras reducen el gasto en actividades de producción y exploración y, en consecuencia, compran una menor cantidad de tubos de acero. Otras circunstancias — tales como eventos geopolíticos y hostilidades en el Medio Oriente y otras regiones— pueden afectar la actividad de perforación y, como resultado, provocar que el consumo de tubos de acero disminuya.

Las ventas y los ingresos podrían bajar como resultado de fluctuaciones en los niveles de inventario de la industria.

Los niveles de inventarios de tubos de acero en la industria del petróleo y de gas pueden variar significativamente de un período a otro y de una región a otra. Dichas fluctuaciones pueden afectar la demanda de nuestros productos, en la medida en que los clientes recurren al inventario existente durante períodos de poca inversión en perforación y otras actividades, y acumulan inventario durante períodos de gran inversión. Incluso si los precios del petróleo y del gas se elevan o permanecen estables, las empresas petroleras y de gas tal vez no compren tubos de acero adicionales ni mantengan su volumen actual de compra.

Debido a la competencia en el mercado global de tubos de acero, podríamos perder participación de mercado y nuestras ventas y rentabilidad podrían verse afectadas.

El mercado global para los tubos de acero es muy competitivo; entre los principales factores de competencia podemos mencionar el precio, la calidad, el servicio y la tecnología. Competimos en la mayoría de los mercados fuera de América del Norte, principalmente con un número reducido de fabricantes de tubos de acero de primera calidad. En Estados Unidos y Canadá competimos con una amplia variedad de productores nacionales y extranjeros. La competencia en los mercados a nivel mundial ha ido aumentando, en particular en relación con productos utilizados en aplicaciones estándar, a medida que los productores de países tales como China y Rusia aumentan su capacidad de producción y buscan ingresar a los mercados de exportación. Asimismo, algunos de estos fabricantes están mejorando el rango, la calidad y la tecnología de sus tubos, incrementando su capacidad de competir con nosotros. No podríamos seguir compitiendo efectivamente contra fabricantes actuales o potenciales ni mantener nuestra participación actual en mercados geográficos o de productos.

Como resultado de acciones por competencia desleal, y la imposición de derechos compensatorios y otras restricciones a la importación, es posible que no podamos vender nuestros productos en mercados geográficos importantes, tales como los Estados Unidos.

En el pasado, los productores locales de EE.UU. y otros mercados entablaron en distintas ocasiones reclamos por competencia desleal, solicitud de derechos compensatorios y medidas de salvaguarda contra nosotros y otros productores en sus países de origen. Algunas de estas acciones provocaron sanciones importantes, incluyendo la imposición de medidas *antidumping* y derechos compensatorios en los Estados Unidos. Algunos de nuestros tubos de acero fabricados fuera de los Estados Unidos han estado sujetos a dichos derechos en Estados Unidos; varios de éstos han sido recientemente revocados, sin embargo éstos u otras restricciones podrían ser impuestas nuevamente en el futuro. Las acciones por competencia desleal, los derechos compensatorios o cualquier sanción resultante u otra forma de restricción a la importación podrían impedir el acceso de nuestros productos a uno o más mercados de exportación importantes, y podrían cerrarnos mercados futuros como resultado de acciones similares, generando un impacto adverso en nuestras ventas o limitando las oportunidades de crecimiento.

Los aumentos en el costo de materia prima y energía eléctrica podrían afectar nuestra rentabilidad.

La fabricación de tubos de acero sin costura requiere de cantidades importantes de materia prima siderúrgica y energía; a su vez, los tubos de acero con costura son fabricados en base a láminas en rollo y planchas de acero. La disponibilidad y el precio de una porción significativa de la materia prima y la energía que requerimos están sujetos a las condiciones de la oferta y la demanda, que pueden ser volátiles, y a la reglamentación gubernamental, lo cual puede afectar la continuidad de la oferta y los precios. En los últimos años, el costo de la materia prima utilizada en nuestra industria aumentó significativamente debido a una mayor demanda global de productos de acero en general. Asimismo, la disponibilidad limitada de energía en Argentina, donde contamos con importantes operaciones, y las consiguientes restricciones en la oferta podrían derivar en mayores costos de producción, y eventualmente en reducción de la producción de nuestras plantas en el país. Además dependemos de unos pocos proveedores para satisfacer una porción significativa de nuestros requerimientos de láminas de acero en rollo en nuestras operaciones de tubos con costura recientemente adquiridas en América del Norte y la pérdida de cualquiera de estos proveedores podría generar mayores costos de producción, recortes en la producción y reducida competitividad en estas operaciones. Es probable que no podamos recuperar los mayores costos de materia prima y energía a través de precios más altos de nuestros productos, y la disponibilidad limitada podría obligarnos a reducir la producción, lo que afectaría adversamente nuestras ventas y rentabilidad.

Posibles demandas por contaminación ambiental, responsabilidad sobre productos y otros reclamos podrían derivar en pasivos significativos que afectarían nuestro negocio, la situación financiera, el resultado de las operaciones y las perspectivas.

Nuestros tubos de revestimiento, perforación y conducción para la industria petrolera se venden principalmente para actividades de perforación, captación, transporte y procesamiento de petróleo y gas, las cuales están sujetas a riesgos intrínsecos, incluyendo fallas en los pozos, fugas en los tubos de conducción, fracturas e incendios que podrían provocar muertes, daños personales o a la propiedad, contaminación ambiental o pérdida de producción. Cualquiera de estos peligros y riesgos puede ocasionar responsabilidad ambiental, reclamaciones por lesión y daños personales o a la propiedad debido al escape de hidrocarburos. Asimismo, cualquier defecto en estos tubos especializados podría resultar en muertes, daños personales o a la propiedad, contaminación ambiental, daño al equipo o las instalaciones o pérdida de la producción.

Nosotros generalmente garantizamos los productos para la industria petrolera y los tubos especializados que vendemos y distribuimos de acuerdo con las especificaciones de los clientes, pero nuestra estrategia de negocio de brindar a nuestros clientes servicios adicionales en la cadena de suministro podría someternos a la exigencia de que garanticemos que los bienes y servicios que proporcionamos sean adecuados para el propósito que se pretende. Los defectos reales o supuestos en nuestros productos podrían provocar reclamaciones en nuestra contra por pérdidas y daños sufridos por nuestros clientes. El seguro con el que contamos podría no ser suficiente o adecuado para cubrirnos en caso de una reclamación, o su cobertura podría ser limitada, cancelada o de alguna manera anulada.

De manera similar, las ventas de tubos y partes para la industria automotriz conllevan posibles riesgos por responsabilidad que podrían extenderse a que seamos considerados responsables del costo del llamado a devolver automóviles vendidos por fabricantes o distribuidores para la realización de modificaciones.

Riesgos relacionados con nuestro negocio

Condiciones económicas o políticas adversas en los países donde operamos o vendemos nuestros productos y servicios podrían reducir nuestras ventas, afectar nuestra situación financiera e ingresos, o interrumpir nuestras operaciones de fabricación afectando, por consiguiente, nuestra rentabilidad y situación financiera.

Estamos expuestos a condiciones económicas y políticas en los países donde operamos o vendemos nuestros productos y servicios. Las economías de estos países se encuentran en diferentes niveles de desarrollo social y económico. Al igual que otras sociedades con operaciones a nivel mundial, estamos expuestos al riesgo de fluctuaciones en tipo de cambio, tasas de interés e inflación. Asimismo, estamos expuestos a los efectos de las políticas del gobierno en materia de gasto, inestabilidad social, cambios regulatorios e impositivos, así como otros acontecimientos de carácter político, económico o social en los países donde operamos.

Una porción significativa de nuestras operaciones está ubicada en países políticamente sensibles o inestables, incluyendo Argentina, Brasil, Colombia, México, Rumania y Venezuela. En consecuencia, nuestra actividad y

operaciones se han visto afectadas y podrían verse afectadas periódicamente y en grados variables por acontecimientos políticos, hechos, leyes y regulaciones (tales como la venta forzada de activos; restricciones en la producción, importaciones y exportaciones; interrupciones al suministro de energía, restricciones cambiarias y/o a las transferencias; inflación; devaluación; guerra u otros conflictos internacionales; desórdenes civiles y asuntos de seguridad local que amenacen la operación segura de nuestras instalaciones y operaciones; controles de precio, directos e indirectos; aumentos de impuestos; cambios en la interpretación o aplicación de leyes impositivas y otras demandas o impugnaciones fiscales retroactivas; expropiación de la propiedad; cambios en las leyes, normas y reglamentaciones; cancelación de derechos contractuales; demoras o denegatoria de aprobaciones gubernamentales, y regulaciones ambientales). Tanto la probabilidad de dichos sucesos y el efecto general que puedan tener sobre nosotros varían en gran medida de un país a otro y son impredecibles. La realización de estos riesgos podría tener un impacto adverso sobre los resultados de operación y la situación financiera de nuestras subsidiarias ubicadas en el país afectado.

Por ejemplo, contamos con importantes operaciones y activos de manufactura en Argentina, Nuestras operaciones podrían verse afectadas de manera importante por acontecimientos económicos, políticos, fiscales y regulatorios en Argentina, incluyendo los siguientes:

- La inflación ha aumentado desde 2004 y la economía se vio afectada por restricciones al suministro ya que la capacidad ociosa durante la crisis económica ha sido utilizada. Las inversiones en activos fijos, particularmente en infraestructura, se han visto postergadas debido a incertidumbres políticas y a la acción del gobierno incluyendo controles de precios y otras medidas regulatorias. La inversión en infraestructura de energía y transporte se vio especialmente afectada. Nuestros negocios y operaciones en Argentina podrían verse afectados por el rápido cambio en las condiciones económicas en ese país, y la respuesta de política del gobierno a tales condiciones.
- El gobierno argentino ha aumentado los impuestos a nuestras operaciones en Argentina a través de varios métodos. Si el gobierno argentino continúa incrementando la carga fiscal a nuestras operaciones, nuestros resultados de operación y situación financiera podrían verse afectados.
- Las restricciones al suministro de energía a nuestras operaciones en Argentina podrían restringir nuestra producción y afectar los resultados de operación. Si el gobierno argentino no toma medidas que generen inversión en la generación de gas natural, capacidad de producción y transporte de energía y capacidad de generación de electricidad acorde al crecimiento de la demanda en forma oportuna, nuestra producción en Argentina podría verse limitada, y nuestro volumen de ventas e ingresos podría disminuir.
- El Banco Central de la República Argentina ha impuesto en el pasado restricciones para realizar algunas transferencias de fondos al extranjero y otros controles cambiarios, y podría volver a hacerlo en el futuro, lo que nos impediría pagar dividendos u otros montos del efectivo generado por nuestras operaciones en Argentina. Además, actualmente, debemos repatriar los dólares americanos cobrados en relación con las ventas de exportación desde Argentina (incluyendo los dólares americanos obtenidos de pagos por adelantado y facilidades de prefinanciamiento) a este país y convertirlos en pesos argentinos al tipo de cambio flotante de mercado aplicable en la fecha de repatriación. Este requerimiento, y cualquier otro que se imponga en el futuro, nos expone al riesgo de pérdida como resultado de fluctuaciones en el tipo de cambio del peso argentino. Para información adicional sobre los controles cambiarios y restricciones actuales en Argentina, ver Artículo 10.D. “Información adicional – Controles de cambio.”
- Asimismo, tenemos una exposición significativa en Venezuela, donde operamos una planta de producción de tubos sin costura y una planta de procesamiento de materia prima, y mantenemos una participación accionaria significativa en Ternium S.A., o Ternium, un productor de acero que posee importantes operaciones en Venezuela. Nuestro negocio y nuestra situación financiera podrían verse afectados por acontecimientos económicos, políticos y regulatorios en Venezuela, según se indica a continuación: El 31 de enero de 2007, la Asamblea Nacional de Venezuela sancionó una ley habilitante que le otorgó facultades al presidente Chávez para gobernar por decreto con fuerza de ley en relación con diversos asuntos, incluyendo los sectores de la industria y la energía, por un período de 18 meses. Luego de las elecciones de diciembre de 2006 y la promulgación de la ley habilitante, el gobierno de Venezuela amenazó con

expropiaciones y tomó una cantidad de medidas significativas, incluyendo la suspensión de concesiones mineras, la renacionalización de empresas de servicios públicos y la renegociación forzada de contratos con compañías petroleras y de gas. Si se implementaran medidas políticas o económicas tales como la expropiación, nacionalización, controles de precios o renegociación o anulación de contratos (tales como los relativos al suministro de materia prima o energía) en relación con nuestras subsidiarias venezolanas o con la subsidiaria de Ternium, Sidor, sus operaciones e ingresos, y por consiguiente nuestros resultados financieros, podrían verse afectados.

- Además, el gobierno de Venezuela interviene con frecuencia en la economía de Venezuela y ocasionalmente realiza cambios significativos de política. Las medidas del gobierno para controlar la inflación e implantar otras políticas han involucrado a los controles de salarios y precios, devaluaciones de moneda, controles de capital y límites a las importaciones, entre otros aspectos. Asimismo, en febrero de 2003, el gobierno de Venezuela suspendió las operaciones de compra-venta de moneda extranjera y adoptó una serie de reglamentaciones cambiarias que establecieron un estricto régimen de control de cambios. Ver Artículo 10.D. “Información adicional – Controles de Cambio”. Nuestro negocio, situación financiera y resultados de operación podrían verse afectados por cambios en políticas que involucren aranceles, controles de cambio y otros aspectos tales como la devaluación de la moneda, inflación, tasas de interés, impuestos, leyes y reglamentaciones industriales y otros acontecimientos políticos o económicos en Venezuela o que afecten a dicho país. Varias medias impuestas por el gobierno de Venezuela, tales como los controles de cambio y las restricciones a las transferencias, han afectado y podrían continuar afectando a las operaciones de nuestras subsidiarias en Venezuela y podrían impedirles realizar pagos de dividendos u otros montos con los fondos originados en nuestras operaciones en Venezuela

Además, los acontecimientos políticos y económicos adversos en Medio Oriente y Nigeria han tenido efectos negativos en nuestras ventas en esos países en los últimos años, lo cual podría continuar.

Si no instrumentamos con éxito nuestra estrategia comercial, nuestra capacidad de crecimiento, nuestra posición competitiva y nuestras ventas y rentabilidad podrían verse afectadas.

Esperamos continuar instrumentando nuestra estrategia comercial de desarrollar servicios de mayor valor diseñados para atender y satisfacer las necesidades de clientes que operan en ambientes cada vez más demandantes, desarrollando y ofreciendo servicios adicionales de valor agregado que nos permitan integrar nuestras actividades de producción a la cadena de suministro del cliente así como seguir buscando oportunidades para realizar adquisiciones estratégicas. Podría resultar que cualquiera de estos componentes de nuestra estrategia comercial se postergaran o abandonaran, generaran costos mayores a los previstos o no se instrumentaran con éxito. Por ejemplo, es posible que fallemos en el desarrollo de productos que nos diferencien de nuestros competidores o que no encontremos objetivos de adquisición convenientes, o no logremos llevar a cabo dichas adquisiciones en condiciones favorables; asimismo, podríamos no integrar con éxito las empresas adquiridas a nuestras operaciones. Aun si tuviéramos éxito en nuestra estrategia comercial, es posible que no alcancemos los resultados esperados.

De no lograr acordar el enfoque estratégico de las operaciones conjuntas con nuestro socio en el consorcio en Japón, nuestras operaciones en dicho país podrían verse afectadas.

En 2000 suscribimos un acuerdo de asociación estratégica por un plazo de 15 años con NKK Corporation (“NKK”) para constituir NKKTubes. En septiembre de 2002 NKK y Kawasaki Steel, uno de nuestros principales competidores, llevaron a cabo una combinación comercial a través de la cual se convirtieron en subsidiarias de JFE Holdings, Inc. (“JFE”). La continuidad por parte de JFE del negocio de tubos de acero de la ex-Kawasaki Steel, en competencia con NKKTubes, o la potencial falta de interés de JFE en continuar con el desarrollo de NKKTubes, podría ubicar a NKKTubes en una posición de desventaja y tener un impacto adverso en nuestras operaciones en Japón.

Las adquisiciones futuras y asociaciones estratégicas podrían no generar los resultados esperados o interrumpir nuestras operaciones y afectar nuestras ganancias.

Un elemento clave de nuestra estrategia comercial es identificar y desarrollar las oportunidades estratégicas de crecimiento. Como parte de dicha estrategia, adquirimos participaciones en diversas sociedades en los últimos años. Por ejemplo, el 7 de mayo de 2007, adquirimos Hydril Corporation, o Hydril, un productor líder en América del Norte de conexiones premium y productos para el control de presión para la industria de petróleo y gas (para mayor información sobre la adquisición de Hydril ver “Revisión operativa y financiera y prospectos – Acontecimientos recientes – Adquisición de Hydril Company”), y el 5 de octubre de 2006 adquirimos Maverick Tube Corporation, o Maverick, un fabricante líder de tubos de acero con costura en América del Norte con operaciones en Estados Unidos, Canadá y Colombia. Periódicamente seguiremos activamente considerando otras adquisiciones y asociaciones estratégicas. Necesariamente debemos sustentar cualquier evaluación de las posibles adquisiciones y asociaciones en suposiciones con respecto a la operación, la rentabilidad y otros asuntos que posteriormente podrían resultar incorrectos. Nuestras adquisiciones de Maverick y Hydril, y otras adquisiciones pasadas o futuras, inversiones significativas y alianzas futuras podrían no funcionar de acuerdo con nuestras expectativas y afectar adversamente nuestras operaciones y rentabilidad. Asimismo, las nuevas exigencias de nuestra organización existente y del personal derivadas de la integración de nuevas adquisiciones podrían desorganizar nuestras operaciones y afectar adversamente nuestras operaciones y rentabilidad.

Podríamos vernos obligados a registrar un cargo significativo a resultados si tenemos que revalorizar nuestro crédito mercantil u otros activos intangibles.

De acuerdo con las NIIF, la administración debe analizar el costo por valor de uso de todos nuestros activos, incluyendo el crédito mercantil y otros activos intangibles, anualmente o con una frecuencia mayor si existen indicadores de deterioro, y contabilizar un cargo no monetario por un monto equivalente al deterioro. En relación con la adquisición de Maverick finalizada el 5 de octubre de 2006, registramos un crédito mercantil de \$1,113 millones al 31 de diciembre de 2006. Asimismo, registramos relaciones con clientes por \$1,494 millones. Si la administración determinara en el futuro que el crédito mercantil o las relaciones con clientes registrados en relación con la adquisición de Maverick sufrieron deterioro, nos veremos obligados a reconocer un cargo no monetario para reducir el valor de estos activos, lo que afectará adversamente nuestra situación financiera y resultados de operación. El 7 de mayo de 2007, finalizamos la adquisición de Hydril y, como resultado, esperamos registrar un crédito mercantil y/o relaciones con clientes adicionales.

Nuestros resultados de operación podrían verse afectados por movimientos en los tipos de cambio.

Como una compañía global nosotros producimos y vendemos productos en varios países del mundo y como resultado estamos expuestos a riesgos por tipos de cambio. Cambios en los valores de las monedas podrían afectar adversamente nuestra condición financiera y resultados de operación.

Las operaciones con partes relacionadas con sociedades controladas por San Faustín posiblemente no siempre se hagan en términos tan favorables como los que se lograrían con terceros no relacionados y no afiliados.

Una porción de nuestras ventas y compras de bienes y servicios se celebra con otras sociedades controladas por San Faustín. Estas ventas y compras se llevan a cabo principalmente en el giro normal del negocio y creemos que se efectúan en términos no menos favorables que los que podríamos obtener de terceros no afiliados. Continuaremos participando en operaciones con partes relacionadas, y dichas transacciones podrían no realizarse en términos tan favorables como aquellos que se podrían obtener con terceros no afiliados. Para información relativa a nuestras principales transacciones con partes relacionadas, ver Artículo 7.B. “Accionistas mayoritarios y operaciones con partes relacionadas – Operaciones de partes relacionadas”

Nuestras ventas de tubos de acero para proyectos de ductos son volátiles y dependen principalmente de la disponibilidad de grandes proyectos regionales y de nuestra capacidad para obtener contratos para el suministro de dichos proyectos.

Nuestras ventas de tubos para proyectos de ductos dependen en gran medida del número de proyectos de ductos activos bajo contrato y de su grado de avance, en particular en el mercado regional de América del Sur, donde contamos con plantas de producción de estos productos. Las ventas futuras de estos productos dependen en gran medida de nuestra capacidad para obtener contratos para el suministro de importantes proyectos de gasoductos y de la ausencia de situaciones políticas y financieras que afecten su implantación. La disponibilidad de dichos proyectos

varía significativamente de un año a otro. Por ejemplo, en 2006, la demanda de tubos para proyectos de ductos se vio afectada negativamente por las demoras en la definición de grandes proyectos en Brasil y Argentina. Nuestros ingresos y rentabilidad sobre los tubos con costura podrían fluctuar de manera significativa en los próximos años, dependiendo en nuestro éxito en asegurar contratos de suministro importantes y de factores específicos tales como la cancelación o postergación de proyectos determinados a causa de cambios en las políticas de gobierno o factores adversos económicos, políticos o de otra índole.

El costo de cumplir con las normas ambientales y de pagar el costo de contingencias ambientales imprevistas podría aumentar nuestros costos operativos o afectar negativamente nuestro patrimonio neto.

Estamos sujetos a una amplia gama de leyes, reglamentos, requisitos por permisos y decretos locales, municipales y nacionales, en relación con la protección a la salud humana y el medio ambiente. Hemos incurrido y continuaremos incurriendo en gastos para cumplir con dichas normas. Los gastos necesarios para cumplir con dichas leyes y reglamentos—incluyendo los costos de depósitos o de reparación de daños, o los costos incurridos por contingencias ambientales imprevistas—podrían afectar nuestra situación financiera y rentabilidad.

Riesgos relacionados con la estructura de la Sociedad

Como sociedad controladora, nuestra capacidad de pagar dividendos en efectivo depende de los resultados de operación y de la situación financiera de nuestras subsidiarias, y podría verse restringida por limitaciones legales, contractuales o de otra índole.

Llevamos a cabo todas nuestras operaciones a través de subsidiarias. Los dividendos u otras transferencias de fondos de nuestras subsidiarias son nuestra fuente principal de liquidez para pagar gastos, servicio de deuda y dividendos. No realizamos ni realizaremos operaciones a nivel de sociedad controladora.

La capacidad de nuestras subsidiarias de pagar dividendos y hacer otros pagos a la Sociedad dependerá de la rentabilidad de sus operaciones y de su situación financiera, y podría verse restringida por leyes y reglamentaciones corporativas y de otro tipo, incluyendo aquellas que impongan controles de cambio o restricciones de transferencia, así como acuerdos y compromisos de nuestras subsidiarias.

Asimismo, nuestra capacidad de pago de dividendos a los accionistas está sujeta a requisitos y restricciones legales y de otro tipo a nivel de sociedad controladora. Por ejemplo, podemos pagar dividendos únicamente de ganancias retenidas distribuibles y reservas distribuibles calculadas de acuerdo con la Ley de Luxemburgo y sus reglamentaciones. Además, en tanto el monto del préstamo sindicado de la Sociedad pendiente de pago para la adquisición de Hydril sea equivalente o mayor a \$1.0 mil millones, no podremos distribuir dividendos que excedan el monto que resulte mayor entre \$475 millones ó 25% de la ganancia operativa consolidada por el ejercicio anterior. Ver Artículo 8.A. “Información financiera - Estados Consolidados y Otra Información Financiera - Política de dividendos”.

Nuestra condición de exención impositiva finalizará el 31 de diciembre de 2010. En caso de no poder mitigar las consecuencias de la finalización de nuestro régimen impositivo preferencial, nosotros o nuestros accionistas podríamos estar sujetos a una mayor carga impositiva en el futuro.

Constituimos la Sociedad como una sociedad anónima controladora (société anonyme holding) conforme al régimen de sociedades controladoras de Luxemburgo de 1929 y a las disposiciones “billionaire” relativas a las mismas. Las sociedades controladoras de 1929 están exentas de ciertos impuestos corporativos a las ganancias y pagos. Luego de una decisión de la Comisión Europea, el Gran Ducado de Luxemburgo puso fin a su régimen de 1929 aplicable a sociedades controladoras, con vigencia a partir del 1 de enero de 2007. Sin embargo, conforme a la ley que se está implantando, las sociedades preexistentes que cotizan sus acciones en bolsas -incluyendo a la Sociedad- podrán continuar gozando de los beneficios de su actual régimen impositivo hasta el 31 de diciembre de 2010. En caso de no poder mitigar las consecuencias de la finalización de nuestro régimen impositivo preferencial, nosotros o nuestros accionistas podríamos estar sujetos a una mayor carga impositiva en el futuro.

El accionista mayoritario de la Sociedad podría estar facultado para tomar decisiones que no reflejen la voluntad o el mejor interés de los demás accionistas.

Al 31 de mayo de 2007, San Faustín era propietaria de 60.4% de nuestras acciones. San Faustín es controlada por Rocca & Partners. Como resultado, Rocca & Partners es capaz de elegir indirectamente a la mayoría de los consejeros del consejo de administración y tiene el poder para determinar el curso de la mayoría de las acciones que requieran aprobación de los accionistas, incluyendo, conforme a los requerimientos de la legislación de Luxemburgo, el que paguemos dividendos. Las decisiones de nuestro accionista mayoritario podrían no reflejar la voluntad ni los mejores intereses de los demás accionistas. Por ejemplo, nuestros estatutos permiten, en ciertos casos, que nuestro consejo de administración renuncie a, limite o suprima los derechos de preferencia. Por lo tanto, nuestro accionista de control podría hacer que nuestro consejo de administración apruebe una emisión de acciones como contraprestación sin derechos de preferencia, diluyendo de ese modo el interés minoritario en la Sociedad. Ver Artículo 3.D. “Factores de riesgo —Riesgos relacionados con nuestras acciones y ADS— Es posible que los titulares de nuestras ADS en los Estados Unidos no puedan ejercer, en ciertos casos, sus derechos de preferencia”.

Riesgos relacionados con nuestras acciones y ADS

El precio de cotización de nuestras acciones y ADS podría verse afectado como resultado de acontecimientos ocurridos en mercados emergentes en general, no sólo en los mercados emergentes en los que poseemos activos y operaciones.

A pesar de que la Sociedad esté constituida como una sociedad en Luxemburgo, una parte significativa de nuestros activos y operaciones se encuentran en América Latina, y muchas de nuestras acciones y ADS corresponden a carteras de fondos con mandato de invertir en bonos de mercados emergentes. Los mercados financieros y de valores para empresas con una exposición sustancial de sus activos y operaciones en mercados emergentes están influidos, en mayor o menor grado, por las condiciones económicas, de mercado y acontecimientos en general en países de mercados emergentes en los que no están presentes. Si bien las condiciones económicas son diferentes en cada país, la reacción de los inversionistas a los acontecimientos en un país podría tener efectos importantes en los valores de emisores con activos u operaciones en otros mercados emergentes. El precio de las acciones de empresas con exposición significativa en América Latina se vio afectado, entre otros factores, por la crisis económica en Rusia y Brasil en 1998, y por el colapso del régimen de tipo de cambio en Turquía, en febrero de 2001, y la crisis en Argentina de fines de 2001.

Al decidir si comprar, mantener o vender nuestras acciones o ADS, es posible que no pueda tener acceso a toda la información acerca de nosotros, como ocurriría con una sociedad mexicana.

Podría haber menos información disponible acerca de nosotros de la que se publica regularmente por o acerca de emisores mexicanos. Además, la reglamentación de Luxemburgo que rige los valores de sociedades de Luxemburgo podría no ser tan extensa como la reglamentación vigente en México, y la legislación y reglamentación de Luxemburgo con respecto a las políticas corporativas podrían no proteger a accionistas minoritarios como lo haría la legislación de empresas paraestatales en México. Asimismo, las NIIF, los principios de contabilidad conforme a los cuales preparamos los estados contables consolidados, difieren en ciertos aspectos significativos de los principios de contabilidad utilizados en México.

Los titulares de nuestras ADS podrían tener dificultad para ejercer sus derechos de pago de dividendos y de voto.

Como titular de ADS en vez de acciones ordinarias, usted podría tener dificultades para ejercer algunos derechos como accionista. Si realizamos una distribución en forma de valores, el depositario está autorizado, a discreción, a vender el derecho de adquirir dichos valores en su representación y entregarle a usted el producto de la venta. Asimismo, en algunas circunstancias, tales como nuestra omisión de proporcionarle al depositario documentación para el ejercicio del voto de manera oportuna, usted tal vez no podría votar por medio de instrucciones al depositario.

Es posible que los titulares de nuestras acciones ordinarias y ADS en los Estados Unidos no puedan ejercer, en ciertos casos, sus derechos de preferencia.

Conforme a las leyes corporativas de Luxemburgo, los actuales accionistas de la Sociedad generalmente poseen derechos de preferencia en caso de aumentos de capital y emisiones de acciones a cambio de aportes en efectivo.

Conforme a los estatutos de constitución de la Sociedad, el consejo de administración está autorizado a renunciar a, limitar o eliminar dichos derechos de preferencia de suscripción hasta 2012. No obstante, la Sociedad podría emitir acciones sin derechos de preferencia si dichas acciones se emiten como una contraprestación que no sea en efectivo, como contraprestación a consejeros, funcionarios agentes o empleados de la Sociedad o sus afiliadas, o para satisfacer los derechos de conversión u opción que permitan proporcionar dicha contraprestación a consejeros, funcionarios, agentes o empleados de la Sociedad, sus subsidiarias o afiliadas. Es posible que los titulares de las ADS de la Sociedad en Estados Unidos no puedan, en ningún caso, ejercer sus derechos de preferencia —aun cuando les fueren concedidos— para las acciones ordinarias que respalden sus ADS, a menos que se registren acciones ordinarias y ADS adicionales conforme a la Ley de Valores de Estados Unidos de 1933, con sus enmiendas (Ley de Valores) con respecto a esos derechos, o exista una exención de los requisitos de registro de la Ley de Valores. Antes de realizar cualquier incremento de capital u oferta de derechos, la Sociedad evaluará los posibles costos y las responsabilidades de permitir que los titulares de las ADS ejerzan sus derechos de preferencia para acciones ordinarias que respalden sus ADS o cualesquiera otros factores que considere convenientes. La Sociedad podría decidir no registrar acciones ordinarias o ADS adicionales, en cuyo caso se le exigiría al depositario vender los derechos del titular y entregarle el producto de dicha venta. Si no se le permitiera al depositario, o éste no pudiera, por cualquier razón, ceder sus derechos de preferencia, estos derechos podrían caducar sin que el titular de las ADS reciba contraprestación alguna.

Podría resultar difícil ejecutar sentencias contra nosotros en tribunales de los Estados Unidos.

La Sociedad está constituida conforme a las leyes de Luxemburgo, y la mayoría de nuestros activos se encuentran fuera de los Estados Unidos. Además, la mayoría de los consejeros y funcionarios de la Sociedad nombrados en este informe anual residen fuera de los Estados Unidos. Por consiguiente, es posible que los inversionistas no puedan emplazar a la Sociedad dentro de los Estados Unidos, como tampoco a sus consejeros o directivos, ni hacer valer contra la Sociedad o contra ellos en los tribunales de los Estados Unidos sentencias por responsabilidad civil conforme a la ley federal de valores de los Estados Unidos. También existe duda en cuanto a la ejecución de acciones generadas en tribunales fuera de los Estados Unidos de sentencias por responsabilidad civil conforme a las leyes federales de valores de los Estados Unidos relativas a responsabilidad civil. Asimismo, la exigibilidad en tribunales fuera de los Estados Unidos de sentencias por responsabilidad civil dictadas en tribunales estadounidenses, conforme a la ley federal de valores de Estados Unidos, estará sujeta al cumplimiento de requisitos procesales conforme a la ley local aplicable, incluyendo la condición de que la sentencia no infrinja las normas de orden público en la jurisdicción correspondiente.

Artículo 4. Información sobre la Sociedad

Introducción

Somos un fabricante y proveedor líder a nivel mundial de tubos de acero y servicios relacionados para la industria energética mundial y para otras aplicaciones industriales. Nuestros clientes incluyen a la mayoría de las principales compañías de petróleo y gas del mundo, así como compañías de ingeniería dedicadas a la construcción de instalaciones de captación, transporte y procesamiento de petróleo y gas. Entre nuestros productos principales se encuentran tubos de revestimiento, de perforación y producción, y de conducción, así como tubos mecánicos y estructurales.

En los últimos quince años, ampliamos nuestras operaciones a nivel global mediante una serie de inversiones estratégicas, y en los últimos doce meses transformamos nuestra presencia en el mercado de América del Norte mediante la adquisición de Maverick, un productor líder en América del Norte de tubos de acero para la industria de petróleo y gas, con operaciones en Estados Unidos, Canadá y Colombia, e Hydril, un productor líder en América del Norte de conexiones premium y productos para el control de presión para la industria de petróleo y gas. Actualmente operamos una red mundial integrada de instalaciones de fabricación, investigación y acabado de tubos de acero y servicios relacionados con operaciones industriales en América del Norte, América del Sur, Europa, Asia y África, y tenemos presencia directa en la mayoría de los principales mercados de petróleo y gas.

Suministramos a nuestros clientes de todo el mundo productos tubulares y servicios relacionados a través de unidades de negocio globales que atienden a segmentos de mercado específicos, y unidades de negocio que atienden a los mercados locales regionales donde contamos con nuestras principales instalaciones de producción. Nuestras unidades de negocio globales son las siguientes:

- *Tenaris Oilfield Services*, dedicada a satisfacer la demanda de tubos de las empresas petroleras y de gas para sus actividades de perforación;
- *Tenaris Pipeline Services*, dedicada a satisfacer la demanda de tubos de las empresas petroleras y de gas, así como de otras empresas de energía que transportan fluidos y gases desde la boca de pozo hasta las instalaciones de procesamiento y distribución;
- *Tenaris Process and Power Plant Services*, dedicada a satisfacer la demanda de tubos de las plantas de procesamiento de petróleo y gas, refinerías, compañías petroquímicas y plantas generadoras de energía para fines de construcción y mantenimiento; y
- *Tenaris Industrial and Automotive Services*, dedicada a satisfacer la demanda de tubos de fabricantes de automóviles y otros fabricantes industriales.

Historia y organización social

La razón social y comercial de nuestra controlante es Tenaris S.A. La Compañía es una sociedad anónima controladora (*société anonyme holding*) constituida conforme a las leyes de Luxemburgo e incorporada el 17 de diciembre de 2001. Su oficina registrada está ubicada en 46^a Avenue John F. Kennedy, 2^o piso, L-1855, Luxemburgo, con teléfono (352) 2647-8978. Su agente para efectos legales de nuestros valores en Estados Unidos es Tenaris Global Services Inc., con domicilio en 2200 West Loop South, Suite 8000, Houston, TX 77027.

Tenaris se inició en Argentina en 1948 con la constitución de Siderca S.A.I.C., o Siderca, el único fabricante de tubos de acero sin costura de Argentina, por la sociedad antecesora de San Faustín. Siat, un fabricante argentino de tubos de acero con costura, fue adquirido en 1986. Crecimos orgánicamente en Argentina y, a principios de la década de los 90, comenzamos a evolucionar y a rebasar esta base inicial hasta convertirnos en una empresa global por medio de una serie de inversiones estratégicas. Estas inversiones incluyeron la adquisición directa o indirecta de una participación mayoritaria o importante en fábricas de tubos de acero, incluyendo:

- Tubos de Acero de México S.A. o Tamsa, el único productor mexicano de tubos de acero sin costura (junio de 1993);

- Dalmine S.p.A. o Dalmine, un importante productor italiano de tubos de acero sin costura (febrero de 1996);
- Tubos de Acero de Venezuela S.A. o Tavsas, el único productor venezolano de tubos de acero sin costura (octubre de 1998);
- Confab Industrial S.A. o Confab, el principal productor brasileño de tubos de acero con costura (agosto de 1999);
- NKKTubes, un importante productor japonés de tubos de acero sin costura (agosto de 2000);
- AlgomaTubes Inc., o Algoma Tubes, el único productor canadiense de tubos de acero sin costura (octubre de 2000);
- S.C. Silcotub S.A. o Silcotub, productor líder en Rumania de tubos de acero sin costura (julio de 2004);
- Maverick, productor líder en América del Norte de tubos de acero con costura, con operaciones en EE.UU., Canadá y Colombia (octubre de 2006), y
- Hydril, un productor líder en América del Norte de conexiones premium y productos para el control de presión para la perforación y producción de petróleo y gas (mayo de 2007). Para mayor información sobre la adquisición de Hydril, ver Artículo 5.G. “Revisión operativa y financiera y prospectos – Acontecimientos recientes – Adquisición de Hydril Company”.

Adicionalmente, hemos establecido una red global de instalaciones de acabado y distribución de tubos y servicios relacionados, con presencia directa en la mayoría de los mercados de petróleo y gas y una red global de centros de investigación y desarrollo.

El 1 de diciembre de 2006 vendimos 75% de Dalmine Energie, o DaEn y retuvimos el restante 25%. A través de DaEn, que fue constituida en 1999, desarrollamos un negocio de suministro de energía en Italia, que abasteció electricidad y gas natural a nuestras operaciones en Italia y a otros usuarios industriales y comerciales de Italia.

Estrategia de operación

Nuestra estrategia de operación consiste en seguir ampliando nuestras operaciones en todo el mundo y en consolidar nuestra posición como el principal proveedor global de tubos y servicios de alta calidad a la industria energética y otras industrias, mediante:

- la búsqueda de oportunidades estratégicas de adquisición con la finalidad de fortalecer nuestra presencia en los mercados nacionales y globales;
- la ampliación del rango de productos y el desarrollo de nuevos productos de alto valor, diseñados para satisfacer las necesidades de los clientes que operan en ambientes cada vez más desafiantes;
- el aseguramiento de un adecuado suministro de materiales de producción y la reducción de costos de manufactura de nuestros principales productos; y
- el mejoramiento de nuestro rango de administración de tubos y otros servicios de valor agregado, diseñados para permitir que los clientes reduzcan sus costos operativos globales, integrando nuestras actividades de producción con la cadena de suministro del cliente.

Búsqueda de oportunidades de adquisición y alianzas estratégicas

Tenemos un sólido historial de crecimiento a través de adquisiciones estratégicas. Buscamos adquisiciones estratégicas selectivas como un medio para ampliar nuestras operaciones, mejorar nuestra posición competitiva global y capitalizar sinergias operativas potenciales. En octubre de 2006 adquirimos Maverick, un productor de América del Norte de tubos de acero para la industria energética, con lo cual logramos expandir allí nuestras operaciones. En mayo de 2007 adquirimos Hydril, un productor líder en América del Norte de conexiones premium y productos para el control de presión para la perforación y producción de petróleo y gas. Para mayor información sobre la adquisición de Hydril, ver Artículo 5.G. “Revisión operativa y financiera y prospectos – Acontecimientos recientes – Adquisición de Hydril Company”.

Desarrollo de productos de alto valor

Hemos desarrollado un extenso rango de productos de alto valor, adecuados para la mayor parte de las operaciones de nuestros clientes, utilizando nuestra red de instalaciones especializadas en investigación y pruebas e invirtiendo en nuestras instalaciones de producción. En la medida en que nuestros clientes buscan expandir sus operaciones, nosotros tratamos de suministrarles productos de alto valor que reducen costos y les permiten operar con toda seguridad en entornos cada vez más complejos.

Aseguramiento de insumos para nuestras operaciones de manufactura

Buscamos asegurar nuestras fuentes existentes de insumos de materia prima y energía, y lograr acceso a nuevas fuentes de insumos de bajo costo que puedan ayudarnos a mantener o reducir el costo de manufactura de nuestros principales productos en el largo plazo. Por ejemplo, en mayo de 2005 adquirimos Donasid, un productor de acero rumano, para asegurar una fuente de acero para nuestras operaciones en Rumania y reducir costos.

Desarrollo de administración de tubos y otros servicios de valor agregado

Seguimos desarrollando la administración de tubos y otros servicios de valor agregado para nuestros clientes en todo el mundo. Estos servicios se encaminan a posibilitar que nuestros clientes reduzcan costos y se concentren en su negocio principal. También se busca con ellos diferenciarnos de nuestros competidores, fortalecer aún más nuestra relación con los clientes en todo el mundo a través de acuerdos de largo plazo y agregar valor en la cadena de suministro.

Nuestras ventajas competitivas

Consideramos que nuestras principales ventajas competitivas incluyen:

- capacidad global de producción, comercialización y distribución, que nos permite ofrecer un amplio rango de productos, con opciones de suministro flexibles, respaldadas por la capacidad de servicio local en importantes regiones productoras de petróleo y gas, y regiones industriales alrededor del mundo;
- capacidad de desarrollar, diseñar y fabricar productos tecnológicamente avanzados;
- base de clientes sólida y diversificada, relaciones de muchos años con importantes empresas petroleras y de gas en todo el mundo, así como una participación de mercado fuerte y estable en los países donde tenemos nuestras plantas operativas;
- recursos humanos en todo el mundo, con sus diversos conocimientos y destrezas;
- operaciones de bajo costo, principalmente en plantas con tecnología de punta ubicadas estratégicamente y con fácil acceso a materia prima, energía y mano de obra, y con más de 50 años de experiencia operativa, y
- un sólido estado de situación patrimonial.

Segmentos del negocio

Nuestro negocio está organizado en tres segmentos principales: Tubos, Proyectos y Otros.

- Tubos incluye nuestras operaciones que consisten en la producción, distribución y venta de tubos sin costura y con costura principalmente para aplicaciones de la industria energética y otras industrias específicas.
- Proyectos incluye nuestras operaciones que consisten en la producción, distribución y venta de tubos con costura utilizados principalmente en la construcción de importantes proyectos de ductos.
- Otros incluye nuestras operaciones que consisten principalmente en la producción, distribución y venta de varillas de bombeo, tubos de acero con costura para conduits eléctricos, equipo industrial y materia prima, tal como briquetas de hierro en caliente, o HBI, que exceden nuestros requerimientos internos.

En mayo de 2007, adquirimos Hydril, un productor líder en América del Norte de conexiones premium y productos para el control de presión para la industria de petróleo y gas. Para mayor información sobre la adquisición de Hydril ver Artículo 5.G. “Revisión operativa y financiera y prospectos – Acontecimientos recientes – Adquisición de Hydril Company”.

Nuestros productos

Nuestros principales productos terminados son tubos de acero sin costura y con costura de revestimiento y de perforación y producción, tubos de conducción, así como otros tipos de tubos mecánicos y estructurales de acero para diferentes usos. Los tubos de revestimiento y de perforación y producción también se denominan tubos OCTG (*oil country tubular goods*). En nuestro segmento del negocio “Proyectos” también producimos tubos de acero con costura de gran diámetro para oleoductos y gasoductos. Fabricamos nuestros tubos de acero en una amplia gama de especificaciones, que varían en diámetro, longitud, espesor, acabados, grados de acero, roscados y coples. Para las operaciones más complejas, incluyendo las aplicaciones de alta presión y alta temperatura, generalmente se especifican tubos de acero sin costura y, para algunas aplicaciones estándar, también se pueden utilizar tubos de acero con costura.

Tubos de revestimiento. Los tubos de acero de revestimiento se utilizan para sostener las paredes de los pozos petroleros y de gas durante y después de la perforación.

Tubos de producción. Los tubos de perforación y producción de acero se utilizan para extraer petróleo crudo y gas natural después de que se ha concluido la perforación.

Tubos de conducción. Los tubos de conducción de acero se utilizan para transportar petróleo crudo y gas natural de los pozos a las refinerías, tanques de almacenamiento y centros de carga y distribución.

Tubos mecánicos y estructurales. Los tubos mecánicos y estructurales se utilizan para diversas aplicaciones industriales, incluyendo el transporte de otras formas de gas y líquidos sometidos a alta presión.

Tubos estirados en frío. El proceso de estirado en frío permite producir tubos con el diámetro y espesor necesarios para utilizarlos en calderas, recalentadores, condensadores e intercambiadores de calor, así como en la producción de automóviles y otras aplicaciones industriales.

Juntas especiales y coples. Las juntas especiales y los coples son conexiones diseñadas específicamente para unir tubos de revestimiento y de producción para uso en ambientes de alta temperatura o alta presión. Suministramos una parte importante de nuestros tubos de revestimiento y de producción con juntas especiales y coples. Contamos con un amplio rango de conexiones premium y tenemos una licencia para fabricar y vender la gama de conexiones premium Atlas Bradford fuera de los Estados Unidos. El 7 de mayo de 2007, adquirimos Hydril, un productor líder en América del Norte de conexiones premium y productos para el control de presión para la perforación y

producción de petróleo y gas. Para mayor información ver Artículo 5.G. “Revisión operativa y financiera y prospectos – Acontecimientos recientes – Adquisición de Hydril Company”.

Tubos de producción bobinados. Los tubos de producción bobinados se utilizan para perforación petrolera y de gas, reparaciones de pozos y ductos submarinos.

Otros productos. También producimos varillas de bombeo utilizadas en actividades de extracción de petróleo, equipo industrial de diversas especificaciones y para diversas aplicaciones, incluyendo equipo de almacenamiento líquido y gaseoso, y tubos de acero con costura para conduits eléctricos utilizados en la industria de la construcción. Asimismo, vendemos materia prima, tal como HBI, que exceden nuestros requerimientos internos.

Procesos de producción e instalaciones

Consideramos que nuestras instalaciones de producción de relativamente bajo costo son resultado de lo siguiente:

- plantas con tecnología de punta ubicadas estratégicamente;
- acceso a materias primas de alta calidad, energía y mano de obra a costos competitivos;
- 50 años de operación, lo cual se traduce en un sólido conocimiento de la industria;
- constante intercambio de estándares y mejores prácticas entre las diferentes plantas;
- mayor especialización en cada una de nuestras instalaciones en gamas específicas de productos, y
- uso extenso de sistemas computarizados en nuestros procesos de producción.

Nuestras instalaciones de producción de tubos sin costura están ubicadas en América del Norte y Sur, Europa y Asia y las de producción de tubos con costura están ubicadas en América del Norte y Sur. Además, fabricamos tubos de acero con costura para conduits eléctricos en EE.UU., accesorios tubulares tales como varillas de bombeo (utilizadas en la perforación de pozos petroleros) en las plantas de Argentina y Brasil, y coples en EE.UU., México, Argentina y Rumania, y conexiones para tubos en México. Además de nuestra planta roscadora de tubos y acabado en nuestras plantas integradas de producción de tubos, también contamos con una planta roscadora de tubos en Nigeria para producir juntas especiales, y una planta productora de juntas especiales y coples en China.

La siguiente tabla muestra nuestra capacidad total de producción instalada para tubos de acero sin y con costura y barras de acero, a las fechas indicadas, así como los volúmenes de producción reales durante los períodos indicados. Las cifras de capacidad anual real se basan en nuestras estimaciones sobre capacidad de producción anual efectiva, conforme a las condiciones actuales.

<i>Miles de toneladas</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		
	2006	2005	2004
Barras de acero			
Capacidad efectiva (anual) ⁽¹⁾	3,450	3,350	2,950
Producción real.....	3,107	2,881	2,663
Tubos – sin costura			
Capacidad efectiva (anual) ⁽¹⁾	3,400	3,350	3,320
Producción real.....	3,013	2,842	2,631
Tubos – con costura			
Capacidad efectiva (anual) ⁽¹⁾	1,860	-	-
Producción real ⁽²⁾	316	-	-
Proyectos – con costura			
Capacidad efectiva (anual) ⁽¹⁾	850	850	850
Producción real.....	326	476	366

- (1) La capacidad efectiva de producción anual se calcula con base en los estándares de productividad en las líneas de producción, asignación teórica de la mezcla de productos, y considerando el número máximo de turnos de trabajo posibles, así como el flujo continuo de entregas al proceso de producción.

- (2) Incluye la producción de la planta de Villa Constitución por un período de once meses y de las instalaciones de la ex-Maverick por un período de tres meses.

Instalaciones de producción - Tubos

América del Norte

En América del Norte poseemos una planta de producción de tubos sin costura totalmente integrada, una planta de conexiones para tubos en México, tres plantas de producción de tubos con costura, dos plantas de tubos de producción bobinados y una planta de producción de coples en los Estados Unidos y un laminador de tubos sin costura y una planta de producción de tubos con costura en Canadá.

México. En México, nuestra planta de producción de tubos sin costura totalmente integrada está ubicada cerca de las principales operaciones de exploración y perforación de la empresa petrolera paraestatal Petróleos Mexicanos, o Pemex, aproximadamente a 13 kilómetros del puerto de Veracruz, en el Golfo de México. La planta de Veracruz fue inaugurada en 1954. Ubicada en un predio de 200 hectáreas, la planta incluye una fábrica de tubos de acero sin costura de alta tecnología y cuenta con una capacidad de producción anual instalada de aproximadamente 780,000 toneladas de tubos de acero sin costura (con un rango de diámetro exterior de 2 a 20 pulgadas) y 850,000 toneladas de barras de acero. La planta está comunicada por dos carreteras y una línea de ferrocarril, y se encuentra cerca del puerto de Veracruz, lo que permite reducir costos de transporte y facilita el envío a los mercados de exportación.

Las instalaciones de Veracruz comprenden:

- una acería, que incluye un horno de arco eléctrico, equipo de refinación, máquina de colada continua de cuatro salidas y una plataforma de enfriamiento;
- un laminador continuo, incluyendo un laminador continuo de mandril retenido, horno giratorio, equipo de perforación directa y una plataforma de enfriamiento;
- un laminador peregrino de tubos, incluyendo un horno giratorio, equipo de perforación directa, un horno de recalentado y una plataforma de enfriamiento;
- cuatro líneas de acabado, incluyendo instalaciones de tratamiento térmico, recalcadoras y equipo de roscado e inspección;
- un laminador reductor, incluyendo sierras cortadoras y una plataforma de enfriamiento;
- planta de estirado en frío, y
- planta de componentes automotrices.

Las unidades operativas más importantes en las instalaciones de Veracruz, con su capacidad anual de producción instalada correspondiente (en miles de toneladas por año, con excepción de la planta de componentes automotrices, que se proporciona en millones de partes) al 31 de diciembre de 2006, y el año en que se iniciaron operaciones, son los siguientes:

	Capacidad de producción efectiva (anual)⁽¹⁾	Año en que se iniciaron operaciones
Acería.....	850	1986
Producción de tubos		
Laminador continuo.....	700	1983
Laminador peregrino	80	1954
Planta de estirado en frío	15	1963
Planta de componentes automotrices	25	2004

(1) La capacidad de producción efectiva anual se calcula con base en los estándares de productividad en las líneas de producción, asignación teórica de la mezcla de productos, y considerando el número máximo de turnos de trabajo posibles, así como el flujo continuo de entregas al proceso de producción.

Además de las instalaciones de Veracruz, operamos una fábrica que adquirimos cerca de Monterrey, en el estado de Nuevo León, México, para la producción de conexiones soldables. Esta planta tiene una capacidad de producción anual de aproximadamente 15,000 toneladas.

Estados Unidos. En Estados Unidos incorporamos las siguientes instalaciones de producción como parte de la adquisición de Maverick en 2006:

Hickman, Arkansas: Es nuestra principal planta de producción en EE.UU. ubicada en un predio de 78 hectáreas. Esta planta procesa láminas en rollo de acero para producir OCTG y tubos de conducción con soldadura por resistencia eléctrica (ERW), con un rango de diámetro exterior de 1½ a 16 pulgadas y una capacidad de producción anual de aproximadamente 900,000 toneladas. Las instalaciones incluyen:

- Una planta inaugurada en 1993 compuesta por dos laminadores que fabrican productos bajo normas API de 1½ a 5½ pulgadas con tres líneas de acabado y dos líneas de tratamiento térmico;
- Una planta inaugurada en 2000 compuesta por dos laminadores que fabrican productos bajo normas API de 3½ a 16 pulgadas con dos líneas de acabado; y
- Una planta de revestimiento de tubos de hasta 16 pulgadas inaugurada en 2001.

Conroe, Texas: Planta ubicada en un predio de 47 hectáreas que procesa láminas en rollo de acero para producir OCTG y tubos de conducción con soldadura por resistencia eléctrica (ERW) con un rango de diámetro exterior de 4 a 8½ pulgadas y una capacidad de producción anual de aproximadamente 250,000 toneladas. La planta posee un laminador, una línea de tratamiento térmico y una línea de acabado.

Counce, Tennessee: Planta ubicada en un predio de 54 hectáreas que procesa láminas en rollo de acero para producir OCTG y tubos de conducción ERW con un rango de diámetro exterior de 4 a 8½ pulgadas y una capacidad de producción anual de 90,000 toneladas. La planta posee un laminador y una línea de acabado con capacidad para producir tubos de conducción.

Asimismo, poseemos instalaciones especializadas en el área de Houston para la fabricación de tubos de producción bobinados, tubos umbilicales y coples.

- Una planta de tubos de producción bobinados inaugurada en los 90. La planta posee un área de producción de aproximadamente 150,000 pies cuadrados en un predio de 4 hectáreas. La planta consiste en dos laminadores y operaciones de revestimiento con capacidad de producción de tubos de producción bobinados en diversos grados, tamaños y espesor de pared.
- Una planta de tubos umbilicales inaugurada en los 90. La planta posee un área de producción de aproximadamente 85,000 pies cuadrados en un predio de 6 hectáreas. La planta posee capacidad de producción de tubos de acero inoxidable o acero al carbono en diversos grados, tamaños y espesor de pared.
- La planta de coples Texas Arai inaugurada en 1981. La planta posee una capacidad anual de aproximadamente 4.4 millones de coples en tamaños OCTG de 2¾ a 20 pulgadas en grados de acero al carbono y acero aleación.

Canadá. En Canadá contamos con una planta de tubos de acero sin costura ubicada al lado del complejo de fabricación de Algoma Steel en Sault Ste. Marie, cerca de la desembocadura del Lago Superior, en la provincia de Ontario. La planta incluye un laminador continuo de mandril retenido, un laminador reductor e instalaciones de tratamiento térmico y acabado que producen tubos sin costura con un rango de diámetro exterior de 2 a 9¾ pulgadas. La capacidad anual efectiva de la planta es de aproximadamente 250,000 toneladas; ésta fue inaugurada en 1986 y

fue operada como parte de Algoma Steel hasta poco antes de que la arrendáramos en 2000. En febrero de 2004 concluimos la adquisición de la planta en arrendamiento, existencias de repuestos y otros activos operativos. Desde que comenzamos a operar la planta, la hemos provisto de barras de acero principalmente de nuestras acerías en Argentina y México. En mayo de 2004 llegamos a un acuerdo con QIT, fabricante canadiense de bióxido de titanio y hierro de alta pureza, para el suministro de una parte de las barras de acero requeridas por la planta.

Asimismo, como parte de la adquisición de Maverick en 2006 incorporamos la planta de producción de tubos de acero con costura Prudential con sede en Calgary, Alberta, que procesa láminas en rollo de acero para producir OCTG y tubos de conducción ERW con un rango de diámetro exterior de 2 a 12 pulgadas. La planta, originalmente inaugurada en 1966, incluye una máquina ranuradora, tres líneas de soldadura y cuatro líneas de roscado. La capacidad anual de esta planta es de aproximadamente 400,000 toneladas.

América del Sur

En América del Sur poseemos una planta totalmente integrada de tubos sin costura en Argentina y una planta de tubos de acero sin costura en Venezuela. Además, tenemos instalaciones de producción de tubos con costura en Argentina y Colombia.

Argentina. Nuestra instalación de manufactura principal en América del Sur es una planta totalmente integrada, ubicada estratégicamente a orillas del río Paraná, cerca del pueblo de Campana, aproximadamente a 80 kilómetros de la ciudad de Buenos Aires, Argentina. La planta de Campana, inaugurada en 1954, está construida en una superficie de más de 300 hectáreas, e incluye una planta de tubos de acero sin costura de la más alta tecnología, con una capacidad de producción anual efectiva de aproximadamente 900,000 toneladas de tubos de acero sin costura (con un rango de diámetro exterior de 1¼ a 10¾ pulgadas) y 1,300,000 toneladas de barras de acero.

La planta de Campana comprende:

- una planta de producción de reducción de hierro directo (DRI);
- una acería con dos líneas de producción, cada una de las cuales incluye un horno de arco eléctrico, equipo de refinación, máquina de colada continua de cuatro salidas y una plataforma de enfriamiento;
- dos laminadores continuos de mandril, cada uno de los cuales incluye un horno giratorio, equipo de perforación directo y una plataforma de enfriamiento, y uno de ellos también posee un laminador reductor;
- siete líneas de acabado, que incluyen instalaciones de tratamiento térmico, recalcadoras, roscadoras, equipo de inspección e instalaciones para detallado del tubo;
- una planta de estirado en frío, y
- un puerto en el río Paraná para el suministro de materias primas y el envío de productos terminados.

En febrero de 2003 adquirimos una moderna planta de generación de energía mediante turbina de gas, ubicada en San Nicolás, aproximadamente a 150 kilómetros de Campana. La capacidad de esta planta generadora —160 megavatios— y la energía proporcionada por la planta termoeléctrica de menor capacidad ubicada dentro de la planta de Campana serán suficientes para abastecer las necesidades de energía eléctrica de dicha planta.

Las principales unidades operativas en las instalaciones de Campana, con su capacidad de producción anual efectiva (en miles de toneladas por año) al 31 de diciembre de 2006, y el año en que se iniciaron operaciones, son las siguientes:

	Capacidad de producción efectiva (anual)⁽¹⁾	Año en que se iniciaron operaciones
DRI	935	1976
Acería		
Colada Continua I	530	1971
Colada Continua II	770	1987
Producción de tubos		
Laminador continuo de mandril retenido I	330	1977
Laminador continuo de mandril retenido II	570	1988
Planta de estirado en frío	20	1962

(1) La capacidad de producción efectiva anual se calcula con base en los estándares de productividad en las líneas de producción, asignación estimada de la mezcla de productos, y considerando el número máximo de turnos de trabajo posibles, así como el flujo continuo de entregas al proceso de producción.

Además de nuestra principal planta integrada de tubos sin costura, contamos con una planta productora de tubos con costura en Argentina, ubicada en Villa Constitución, en la Provincia de Santa Fe, que adquirimos en enero de 2006. La planta cuenta con una capacidad de producción anual de aproximadamente 80,000 toneladas de tubos con costura con un rango de diámetro exterior de 1 a 6 pulgadas.

Venezuela. En Venezuela tenemos una planta de tubos de acero sin costura, con una capacidad de producción anual de aproximadamente 80,000 toneladas. Se ubica en Ciudad Guayana, en la parte este del país. La planta está ubicada en una superficie de 38 hectáreas dentro del complejo de fabricación de hierro y acero Sidor, C.A., o Sidor, a orillas del río Orinoco. Posee un laminador peregrino y una línea de acabado, incluyendo instalaciones de roscado, y produce tubos sin costura con un rango de diámetro exterior de 8 a 16 pulgadas. La planta utiliza barras de acero proporcionadas por Sidor, una subsidiaria de Ternium, como su principal materia prima. En julio de 2004, junto con Sidor, adquirimos una planta industrial, también en Ciudad Guayana, Venezuela, para producir HBI. La planta, que cerró en 2001, poco después de su arranque, reinició operaciones en octubre de 2004. Utilizamos HBI como materia prima en algunas de nuestras acerías.

Colombia. Como parte de la adquisición de Maverick, en 2006 incorporamos la planta de producción de tubos con costura TuboCaribe en Cartagena, Colombia, ubicada en un predio de 28 hectáreas. La capacidad total anual estimada es de 140,000 toneladas de tubos, complementada por 20,000 toneladas de tubos metálicos eléctricos. La planta produce principalmente OCTG y tubos de conducción ERW mediante dos laminadores con un rango de diámetro exterior de 2 $\frac{3}{8}$ a 8 $\frac{5}{8}$ pulgadas, tres líneas de tratamiento térmico y tres líneas de roscado. Las líneas de inspección y los laboratorios de prueba de materiales completan la planta de producción. La planta de revestimiento multicapa de 2 a 42 pulgadas de diámetro complementa nuestras instalaciones de producción de tubos de conducción.

Europa

Poseemos varias plantas de fabricación de tubos sin costura en Italia y Rumania.

Italia. Nuestra planta principal en Europa consta de una planta integrada ubicada en la población de Dalmine, en la región industrial de Bérgamo, aproximadamente a 40 kilómetros de Milán, en el norte de Italia. Construida en una superficie de 150 hectáreas, la planta incluye una fábrica de tubos sin costura de alta tecnología y cuenta con una capacidad de producción anual de aproximadamente 800,000 toneladas de tubos de acero sin costura y 900,000 toneladas de barras de acero.

La planta de Dalmine consta de:

- una acería, que incluye un horno de arco eléctrico, dos hornos de afinación, dos máquinas de colada continua y una plataforma de enfriamiento;
- un laminador de mandril flotante continuo con un tratamiento térmico y dos líneas de acabado;

- un laminador de mandril retenido con tres líneas de acabado incluyendo dos tratamientos térmicos;
- un mandril de expansión giratorio con una línea de acabado incluyendo un tratamiento térmico; y
- un laminador peregrino de tubos con una línea de acabado.

Las unidades operativas más importantes en la planta de Dalmine, con su correspondiente capacidad de producción efectiva anual (en miles de toneladas por año) al 31 de diciembre de 2006, y el año en que iniciaron las operaciones, son los siguientes:

	Capacidad de producción efectiva (anual) ⁽¹⁾	Año en que se iniciaron operaciones
Acería	900	1976
Producción de tubos		
Laminador peregrino.....	110	1937
Laminador de mandril:		
Mandril flotante, diámetro pequeño.....	140	1962
Mandril retenido, diámetro mediano	550	1978

(1) La capacidad de producción efectiva anual se calcula con base en los estándares de productividad en las líneas de producción, asignación teórica de la mezcla de productos, y considerando el número máximo de turnos de trabajo posibles, así como el flujo continuo de entregas al proceso de producción.

La planta de Dalmine fabrica tubos de acero sin costura con un rango de diámetro exterior de 21 a 711 mm (0.75 a 28.0 pulgadas), principalmente a partir de carbono, aceros de baja aleación y alta aleación para diversas aplicaciones. La planta de Dalmine también fabrica barras de acero para su procesamiento en otras instalaciones en Italia.

En conjunto, nuestras plantas en Italia cuentan con una capacidad de producción anual efectiva de aproximadamente 950,000 toneladas de tubos de acero sin costura. Además de la planta principal mencionada, incluyen:

- la planta de Costa Volpino, que abarca una extensión de aproximadamente 31 hectáreas y comprende un laminador de estirado en frío y una planta de componentes automotrices que produce tubos de acero al carbono estirados en frío, de baja y alta aleación con un rango de diámetro exterior de 12 a 280 mm (0.47 a 11.0 pulgadas), principalmente para empresas automotrices, mecánicas y de maquinaria en Europa. La planta de Costa Volpino cuenta con una capacidad de producción anual de aproximadamente 100,000 toneladas;
- la planta de Arcore, construida sobre una superficie aproximada de 26 hectáreas, que consta de un laminador Diescher con líneas de acabado adjuntas y múltiples laminadores peregrinos en frío para tubos estirados en frío. La producción se concentra en tubos mecánicos de alto espesor con un rango de diámetro exterior de 48 a 203 mm (1.89 a 8.00 pulgadas). La planta de Arcore cuenta con una capacidad de producción anual de aproximadamente 150,000 toneladas, y
- la planta de Piombino, que abarca una superficie de aproximadamente 67 hectáreas y consta de una línea de producción de tubos con costura (tipo Fretz Moon) con un laminador reductor de estirado en caliente, una línea galvanizadora de inmersión en caliente e instalaciones de acabado. La producción se concentra en tubos con costura y acabado de tubos con y sin costura, de diámetro pequeño, para aplicaciones de plomería en el mercado nacional, tales como conducción de agua potable de uso residencial y gas. La planta de Piombino cuenta con una capacidad de producción anual de aproximadamente 180,000 toneladas.

Además de estas plantas, operamos una planta en Sabbio, que fabrica cilindros de gas, cuya capacidad de producción de aproximadamente 14,000 toneladas ó 270,000 piezas por año.

Con el propósito de reducir el costo de energía eléctrica en nuestras operaciones en Dalmine, recientemente construimos allí una planta de energía combinada, alimentada con gas, cuya capacidad es de 120 MW. Esta nueva

planta inició sus operaciones en mayo de 2007. Se prevé que nuestras operaciones en Dalmine consuman la mayor parte de la energía generada en la planta, diseñada para tener la suficiente capacidad y así satisfacer las necesidades de energía eléctrica de estas operaciones en horas pico. El exceso de energía se venderá a terceros y el vapor se venderá para utilizarlo en el distrito.

Rumania. En julio de 2004 adquirimos una planta productora de tubos de acero sin costura en Rumania, localizada en la ciudad de Zalau, cerca de la frontera con Hungría, a 480 kilómetros de Bucarest. La planta de Silcotub incluye un laminador continuo de mandril y tiene una capacidad de producción anual de aproximadamente 180,000 toneladas de tubos de acero sin costura. La planta produce tubos de acero sin costura al carbón y aleados con un rango de diámetro exterior de 8 a 146 mm (0.314 a 5.74 pulgadas). En mayo de 2005 adquirimos una acería en el sur de Rumania, con una capacidad anual de producción de acero de 400,000 toneladas. Luego de las inversiones para convertir esta capacidad en producción de barras de acero para fabricar tubos de acero sin costura, estas instalaciones han sido integradas a nuestras operaciones en Rumania y Europa y en febrero de 2006 comenzaron a suministrar barras de acero a la planta Silcotub y a las plantas de Dalmine en Italia. Las instalaciones combinadas de Rumania constan de:

- una acería, que incluye un horno de arco eléctrico, un horno de afinación y una máquina de colada continua;
- un laminador continuo de mandril;
- tres líneas de acabado, incluyendo instalaciones de tratamiento térmico, máquina recaladora, tubos de conducción, así como equipos de roscado, acabado e inspección;
- una fábrica de coples, y
- una planta de estirado en frío con área de acabado.

Lejano Oriente y Oceanía

Nuestra planta productora de tubos sin costura en Asia, operada por NKK Tubes, está ubicada en Kawasaki, Japón, en el complejo acerero Keihin propiedad de JFE, compañía sucesora de NKK, resultado de la combinación de negocios de NKK con Kawasaki Steel Corporation (Kawasaki Steel). La planta incluye un laminador de mandril flotante, un laminador cerrado de mandril y plantas de tratamiento térmico, recaladoras y plantas de roscado que producen tubos sin costura con un rango de diámetro exterior de 1 a 17 pulgadas. La capacidad anual efectiva de la planta es de aproximadamente 260,000 toneladas. La planta fue operada por NKK hasta que NKK Tubes la adquirió en 2000. JFE —que mantiene una participación de 49% en NKK Tubes por medio de su subsidiaria JFE Engineering— suministra barras de acero y otros insumos y servicios esenciales. La planta de NKK Tubes produce una amplia gama de tubos de acero al carbono, de aleación y de acero inoxidable para el mercado local, así como productos de alto valor agregado para los mercados de exportación. Para una descripción de la combinación de negocio de NKK con Kawasaki Steel, ver Artículo 4. “Información sobre la Sociedad – Competencia”.

En noviembre de 2006 comenzamos a operar una planta recientemente construida para la producción de juntas especiales y coples en Qingdao, en la costa este de China. La planta cuenta con una capacidad de producción anual de aproximadamente 50,000 toneladas de juntas especiales.

Instalaciones de producción - Proyectos

Contamos con dos plantas importantes de tubos con costura, una en Brasil y otra en Argentina, las cuales producen tubos utilizados en la construcción de importantes proyectos de ductos. La planta brasileña, operada por Confab y ubicada en Pindamonhangaba, a 160 kilómetros de la ciudad de Sao Paulo, incluye un laminador ERW (soldadura por resistencia eléctrica) y un laminador SAW con una línea en espiral y una línea longitudinal. La planta, inaugurada originalmente en 1959, procesa láminas en rollo y planchas de acero para fabricar tubos de acero con costura con un rango de diámetro exterior de 4½ a 100 pulgadas para aplicaciones diversas; entre ellas, las industrias de petróleo, petroquímica y gas. La planta también suministra tubos con recubrimiento anticorrosivo fabricado con polietileno o polipropileno estirado, epoxia con litigante por fusión interna y externa, y pintura para recubrimiento interno de tubos. La capacidad de producción anual de esta planta es de aproximadamente 500,000 toneladas.

La planta de Argentina está ubicada en Valentín Alsina, justo al sur de la ciudad de Buenos Aires. La planta, inaugurada en 1948, incluye laminadores ERW y SAW con una línea en espiral, y procesa láminas en rollo y planchas de acero para fabricar tubos de acero con costura con un rango de diámetro exterior de 4½ a 80 pulgadas, que se utilizan para transportar fluidos a baja, mediana y alta presión, así como para fines mecánicos y estructurales. La planta cuenta con una capacidad de producción anual de aproximadamente 350,000 toneladas.

Instalaciones de producción - Otros

Contamos con instalaciones para la producción de varillas de bombeo en Villa Mercedes, San Luis, Argentina, y en Moreira Cesar, San Pablo, Brasil. En Moreira Cesar también poseemos instalaciones para la fabricación de equipo industrial. Como parte de la adquisición de Maverick en 2006, incorporamos una empresa de tubos de acero con costura para conduits eléctricos con instalaciones de producción en Louisville, Kentucky y Cedar Springs, Georgia. Estas dos plantas procesan láminas en rollo de acero para producir tubos para conduit y cuentan con una capacidad anual combinada de aproximadamente 220,000 toneladas.

Ventas y comercialización

Ingresos por ventas netos

Nuestros ingresos por ventas netos totales ascendieron a \$7,728 millones de dólares en 2006, \$6,210 millones de dólares en 2005 y \$3,718 millones de dólares en 2004. Para mayor información sobre nuestros ingresos por ventas netos, ver Artículo 5.A. “Revisión operativa y financiera y prospectos–Resultados de operación.”

La siguiente tabla muestra nuestros ingresos por ventas netos por segmento del negocio para los períodos indicados.

Millones de dólares americanos

	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de					
	2006		2005		2004	
Tubos	6,824.3	88%	5,124.0	83%	3,273.3	88%
Proyectos	453.5	6%	790.0	13%	280.1	8%
Otros	449.9	6%	295.8	5%	164.8	4%
Total	7,727.7	100%	6,209.8	100%	3,718.2	100%

Tubos

La siguiente tabla indica los ingresos por ventas netos por región geográfica para nuestro segmento del negocio Tubos:

	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de					
	2006		2005		2004	
Tubes						
América del Norte	1,992.4	29%	1,662.2	32%	1,094.1	33%
América del Sur	960.0	14%	838.8	16%	502.2	15%
Europa	1,314.4	19%	1,023.9	20%	794.1	24%
Medio Oriente y África	1,895.3	28%	933.0	18%	480.2	15%
Lejano Oriente y Oceanía	662.3	10%	666.0	13%	402.6	12%
Total Tubos	6,824.3	100%	5,124.0	100%	3,273.3	100%

América del Norte

Las ventas a clientes en América del Norte representaron 29% de nuestras ventas de productos y servicios tubulares en 2006, en comparación con 32% en 2005 y 33% en 2004. Luego de las adquisiciones de Maverick y Hydril, se espera que las ventas a clientes de América del Norte aumenten en forma significativa.

Registramos un nivel de ventas significativo en Canadá, los Estados Unidos y México. En octubre de 2006 adquirimos Maverick, un productor líder de productos OCTG y tubos de conducción ERW con operaciones en EE.UU., Canadá y Colombia, y a partir de entonces nuestras ventas globales en EE.UU. y Canadá han aumentado.

El uso de productos ERW OCTG en aplicaciones menos complejas, tales como en pozos poco profundos en tierra, se ha convertido en una práctica establecida en EE.UU. y Canadá debido a las especificaciones de producto estándar requeridas, el desarrollo de tecnología ERW y los esfuerzos de comercialización de los productores locales ERW. Sin embargo, los productos ERW no se utilizan en general en aplicaciones más complejas.

Las ventas a nuestros clientes del sector de petróleo y gas en EE.UU. y Canadá son especialmente sensibles a los precios del gas en América del Norte, dado que la mayor parte de la actividad de perforación en estos dos países se relaciona con la exploración y la producción de gas natural. Estos precios pueden verse afectados por temas tales como la capacidad de almacenamiento disponible y patrones climáticos estacionales. En comparación con otros países, nuestras ventas en EE.UU. y Canadá son más sensibles al nivel de inventarios mantenidos por los distribuidores debido al rol que han desempeñado tradicionalmente los distribuidores en los mercados de tubos de acero de estos dos países.

Nuestras ventas en Canadá están dirigidas principalmente a los sectores de perforación y transporte de petróleo y de gas. La actividad de perforación de petróleo y gas en Canadá está sujeta a una fuerte estacionalidad; la estación de perforación pico en Canadá occidental coincide con los meses de invierno, cuando el suelo está congelado. Durante la primavera, con el deshielo, la actividad de perforación se ve seriamente restringida debido a la dificultad de mover el equipo en terreno fangoso. En los últimos tres años, la actividad de perforación aumentó significativamente debido a que los precios del gas natural en aumento y los índices de producción en descenso dieron impulso a una mayor actividad de perforación para obtener gas natural, y los precios internacionales del petróleo en aumento y las mejoras tecnológicas incentivaron el desarrollo de proyectos para recuperar petróleo de las amplias reservas de arenas petrolíferas en Canadá. Sin embargo, los precios del gas natural disminuyeron notablemente en la segunda mitad de 2006, y las principales compañías de exploración y producción reaccionaron ante los menores precios y los mayores costos del gas recortando sus inversiones en la perforación de gas natural. Esto condujo a una considerable desaceleración de la actividad de perforación de gas durante la estación de perforación del invierno 2006-2007, lo cual afectó la demanda de productos de nuestra fábrica de tubos con costura Prudential en Calgary recientemente adquirida y de nuestra fábrica de tubos sin costura en Sault Ste. Marie.

Nuestras ventas a clientes de petróleo y gas en los Estados Unidos se vieron afectadas por aranceles *antidumping* que han sido aplicados a partir de 1995 sobre la importación de productos OCTG fabricados por nuestras principales subsidiarias productoras de tubos sin costura. El 31 de mayo de 2007, la Comisión de Comercio Internacional de EE.UU. votó por la revocación de estos derechos *antidumping*. Para mayor información, ver Artículo 8.A. "Información Financiera – Procedimientos relativos a Derechos *Antidumping* y Derechos Compensatorios sobre Tubos de Acero sin Costura en EE.UU." Las ventas de productos OCTG en los Estados Unidos aumentaron de una base baja en los últimos dos años debido a que aumentamos la producción en nuestra planta productora de Canadá, la cual no se vio afectada por las restricciones *antidumping* y, más recientemente, con la adquisición de Maverick, pudimos ofrecer productos ERW OCTG. Las ventas de tubos de conducción para uso en proyectos de petróleo y gas en aguas profundas tampoco se ven afectadas por las restricciones *antidumping* que solían afectar la importación de algunos de nuestros tubos de conducción sin costura de México y Argentina y que han sido eliminadas recientemente. Nuestras ventas al sector industrial no se ven afectadas por restricciones *antidumping*, y reflejan principalmente los efectos de las tendencias en la actividad industrial.

En México, mantenemos desde hace varios años una relación mutuamente beneficiosa con Pemex, empresa petrolera paraestatal y uno de los productores de petróleo crudo y condensados más grandes del mundo. En 1994, comenzamos a suministrarle a Pemex tubos mediante contratos justo a tiempo, o JAT, lo que nos permiten proporcionarle servicios integrales de administración de tubos de manera constante. Estos contratos comprenden la entrega de tubos a nuestros clientes mediante una solicitud hecha con poca anticipación, habitualmente de 72 horas. Conforme a los acuerdos de suministro JAT y de inventario, se nos mantiene informados del volumen de tubos que requerirán los programas de perforación de nuestros clientes, además de que tenemos permitido llevar a nuestros ingenieros a los sitios de perforación con el propósito de mantener en almacén el inventario suficiente.

En 2003, Pemex aumentó sus actividades de exploración y producción y comenzó a licitar los controvertidos contratos de servicios múltiples para operar algunos de sus pozos gasíferos. Durante 2004 y 2005, las ventas de tubos de acero en México alcanzaron niveles récord, lo que refleja el sólido crecimiento en el gasto de exploración y producción, así como una mayor actividad en el sector industrial. En 2006 la exploración y el desarrollo de petróleo y gas en México disminuyó debido a que Pemex experimentó restricciones presupuestarias en un momento en el que los costos de perforación aumentaron notablemente en respuesta a la fuerte reactivación a nivel mundial de la demanda de servicios de perforación de petróleo y gas. Las ventas en México a clientes no relacionados con el petróleo se realizan directamente o a través de distribuidores autorizados. Los principales usuarios finales en México, además de Pemex, emplean nuestros productos para usos automotrices, térmicos, mecánicos, de conducción e hidráulicos. Las ventas a estos clientes no relacionados con el petróleo se ven afectadas principalmente por las tendencias de la actividad de producción industrial de América del Norte.

América del Sur

Las ventas a clientes en América del Sur representaron 14% de nuestras ventas de productos y servicios tubulares en 2006, en comparación con 16% en 2005 y 15% en 2004.

Nuestros mercados más importantes en América del Sur son Argentina y Venezuela, países donde contamos con subsidiarias de fabricación. Las ventas en los mercados argentinos y venezolanos son sensibles al precio internacional del petróleo, y a sus efectos en la actividad de perforación de los participantes en los sectores nacionales de petróleo y gas, así como a las condiciones económicas generales que prevalecen en estos países. Además, las ventas en Argentina, así como las ventas de exportación de nuestras plantas en Argentina, se ven afectadas por las acciones y políticas gubernamentales, incluyendo las medidas adoptadas en 2002 como respuesta a la crisis argentina, tales como el gravamen a las exportaciones de petróleo y gas, medidas que afectan a los precios del gas en el mercado local, restricciones a ciertas transferencias de divisas al extranjero, repatriación obligatoria de algunos ingresos por concepto de exportación y otros aspectos que afectan el clima de inversión. Las ventas en Venezuela también se ven afectadas por acciones y políticas gubernamentales y sus consecuencias, tales como la nacionalización y otras medidas relativas a la imposición de gravámenes y titularidad sobre actividades de producción de petróleo y gas, huelgas generales, acuerdos para variar la producción nacional conforme a cuotas establecidas por la OPEP, y otras medidas que afectan el clima de inversión. Ver Artículo 3.D, “Factores de riesgo – Riesgos relacionados con nuestro negocio”.

Un componente principal de nuestra estrategia de comercialización en los mercados argentino y venezolano son los contratos de suministro de largo plazo con importantes empresas petroleras y de gas, nacionales e internacionales. En años recientes, hemos buscado conservar y ampliar nuestras ventas a estos clientes ofreciendo servicios de valor agregado.

En Argentina, hemos mantenido una estrecha relación de negocios con Repsol YPF S.A. (Repsol YPF), una empresa integrada involucrada en todos los aspectos del negocio de petróleo y gas. Hemos fortalecido nuestra relación con Repsol YPF y otros participantes en el sector petrolero argentino a través de contratos JAT, similares a los contratos JAT con Pemex.

En los últimos tres años, la demanda de clientes del sector de petróleo y gas en Argentina permaneció estable pero el crecimiento de la demanda se vio afectada por acciones del gobierno que incluyen la aplicación de impuestos adicionales a la exportación de petróleo y gas y el congelamiento de las tarifas de gas locales para los consumidores. También atendemos la demanda de tubos de acero para otras aplicaciones en el mercado argentino. La demanda de este sector aumentó en los últimos dos años en respuesta a la mayor actividad económica, en especial en el sector agrícola y la sustitución de importaciones.

En Venezuela, tenemos una participación significativa en el mercado de productos OCTG. Mantenemos relaciones comerciales permanentes con Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA), la empresa petrolera paraestatal, y con muchos operadores privados de los sectores petrolero y de gas. En los últimos años, se observó una mayor intervención del gobierno en la industria petrolera y de gas de Venezuela. Luego de una huelga general que finalizó a principios de 2004, muchos empleados de PDVSA fueron despedidos. En 2006 se promulgaron leyes que obligaron a los participantes del sector privado del sector de petróleo y gas a ceder el control mayoritario de sus concesiones de perforación de petróleo y gas a PDVSA. En 2004, la actividad de perforación se vio seriamente

afectada por la huelga general, pero luego se recuperó. En 2006, el consumo aparente de productos OCTG no se mantuvo al nivel de la actividad de perforación debido a que PDVSA redujo sus inventarios de dichos productos.

Asimismo, registramos mayores ventas en Colombia, donde recientemente incorporamos una planta de producción con la adquisición de Maverick. Las ventas en Colombia y en otros países de la región, tales como Ecuador y Perú, son sensibles al precio internacional del petróleo y gas y a su impacto en la actividad de perforación de los participantes del sector local del petróleo y gas, así como a las condiciones económicas generales y a las acciones y política de los gobiernos de estos países.

Europa

Las ventas a clientes en Europa representaron 19% de nuestras ventas de productos y servicios tubulares en 2006, en comparación con 20% en 2005 y 24% en 2004.

Italia es nuestro mercado más grande en Europa. El mercado de tubos de acero en Italia (como en la mayoría de la UE) se ve afectado por las tendencias generales en la producción industrial, especialmente en las industrias mecánica y automotriz, así como por la inversión en plantas generadoras de energía, plantas petroquímicas y de refinación de petróleo. Nuestros clientes en Europa incluyen grandes compañías de ingeniería dedicadas al diseño y construcción de instalaciones de procesamiento de petróleo y gas a nivel mundial. El mercado europeo también incluye la región del Mar del Norte y el área escandinava, afectadas por los precios del petróleo y del gas en los mercados internacionales, y su consiguiente impacto en las actividades de perforación de petróleo y gas en esa zona.

La producción industrial en los países de Europa del este ha crecido a un ritmo más acelerado en los últimos años que en los países de Europa occidental, debido a que los fabricantes europeos aprovechan los costos más bajos de los países de Europa del este para ampliar sus actividades de producción en dichos países. Con la adquisición de Silcotub en Rumania en julio de 2004 estamos mejorando nuestra capacidad para servir a clientes en Europa del este, así como en zonas tales como el mar Caspio y Comunidad de Estados Independientes (CEI).

Medio Oriente y África

Las ventas a clientes en el Medio Oriente y África representaron 28% de nuestras ventas de productos y servicios tubulares en 2006, en comparación con 18% en 2005 y 15% en 2004.

Nuestras ventas en Medio Oriente y África son sensibles a los precios internacionales del petróleo y gas y a su efecto en las actividades de perforación, así como a las políticas de producción de la OPEP, muchos de cuyos miembros se encuentran en esta zona. En los últimos tres años, la actividad de perforación se incrementó notablemente en esta región debido a que los países productores de petróleo y gas de la región, liderados por Arabia Saudita, incrementaron la inversión en exploración y producción con el objeto de aumentar la capacidad de producción de petróleo y desarrollar las reservas de gas para abastecer el desarrollo industrial regional basado en gas y exportar gas en forma de gas natural licuado, o GNL. Asimismo, las compañías petroleras internacionales han incrementado las inversiones en exploración y producción en proyectos en aguas profundas en África occidental.

Nuestras ventas en Medio Oriente y África podrían verse afectadas por acontecimientos políticos o de otro tipo en la región, tales como conflictos armados, ataques terroristas o descontento social, los cuales podrían tener un efecto material en las operaciones de las compañías petroleras y gaseras que trabajan en esa región.

Lejano Oriente y Oceanía

Las ventas a clientes en el Lejano Oriente y Oceanía representaron 10% de nuestras ventas de productos y servicios tubulares en 2006, en comparación con 13% en 2005 y 12% en 2004.

Nuestros mercados más importantes en el Lejano Oriente y Oceanía son China y Japón. En China, se venden principalmente OCTG para abastecer a la industria nacional de perforación petrolera y de gas, tubos utilizados en calderas para las plantas de generación de energía y tubos utilizados para la producción de cilindros de gas. Aun cuando el consumo aparente de tubos aumentó en China en forma significativa en los últimos tres años, la mayor parte de este incremento ha sido acompañado de mayores ventas de tubos fabricados en plantas locales, cuya

capacidad de producción ha estado aumentando. Las importaciones de tubos de alto valor que no son fabricados por productores locales aumentaron en 2004 y 2005 pero disminuyeron levemente en 2006.

En Japón, nuestra subsidiaria NKKTubes compite con otros productores nacionales. El mercado de tubos de acero en ese país es principalmente industrial y depende de factores generales que afectan la inversión nacional, incluyendo la actividad productiva. En los últimos tres años, la demanda se recuperó debido a las mejores condiciones económicas y a la fuerte demanda del negocio de exportación de maquinaria para construcción a China.

Las ventas a otros mercados en el Lejano Oriente y Oceanía se ven afectadas por el nivel de actividad de perforación petrolera y de gas en países como Indonesia, y por los proyectos de ingeniería, particularmente relacionados con la inversión en plantas petroquímicas y refinerías.

Proyectos

Somos uno de los principales proveedores regionales de tubos con costura para la construcción de gasoductos en América del Sur, donde poseemos instalaciones de producción en Brasil y Argentina. También suministramos tubos de acero con costura para proyectos de mineroductos regionales para la industria minera y para proyectos de construcción de gasoductos específicos a nivel mundial. La demanda y envío de nuestros tubos de acero con costura en este segmento del negocio se ven afectados principalmente por inversiones en proyectos de gasoductos en Brasil, Argentina y el resto de América del Sur. Estas inversiones pueden variar significativamente de un año a otro y pueden verse afectadas por las condiciones políticas y financieras de la región. En 2006, los despachos de nuestros tubos para proyectos de ductos disminuyeron en forma significativa desde los niveles relativamente altos registrados el año anterior ya que se produjeron demoras en la definición de grandes proyectos de infraestructura de ductos en Brasil y Argentina. Por el contrario, en 2005 la demanda de tubos con costura para proyectos de gasoductos iniciados por Petrobras en Brasil había aumentado significativamente, al igual que la demanda de tubos con costura en Argentina para loops o ampliaciones a la capacidad de la red de gasoductos, debido a la mayor demanda de gas natural en la economía en recuperación de Argentina. Sin embargo, los planes para implantar nuevas ampliaciones de la red de gasoductos en Argentina han sido demorados.

Otros

Otros productos y servicios incluyen varillas de bombeo utilizadas en la extracción de petróleo, tubos de acero con costura para conduits eléctricos, equipo industrial de diversas especificaciones y para diversas aplicaciones, incluyendo equipo de almacenamiento líquido y gaseoso y ventas de materia prima y energía que excede nuestros requerimientos internos, incluyendo HBI, de nuestra planta en Venezuela, y vapor de nuestra planta generadora en Argentina.

El 1 de diciembre de 2006 vendimos una participación de 75% en DaEn y retuvimos el restante 25%. A través de DaEn, que fue constituida en 1999, desarrollamos un negocio de suministro de energía en Italia, que abasteció electricidad y gas natural a nuestras operaciones en Italia y a otros usuarios industriales y comerciales de Italia.

En mayo de 2007 adquirimos Hydril, un productor líder en América del Norte de conexiones premium y productos para el control de presión para la perforación y producción de petróleo y gas. Para mayor información sobre la adquisición de Hydril, ver Artículo 5.G. “Revisión operativa y financiera y prospectos – Acontecimientos recientes – Adquisición de Hydril Company”.

Competencia

El mercado global de tubos de acero es altamente competitivo. Los tubos de acero sin costura, ampliamente utilizados en la industria petrolera y de gas, en especial para aplicaciones de alta presión, alta resistencia y otras aplicaciones complejas, se fabrican en laminadores especializados utilizando palanquilla redonda y lingotes de acero. Los tubos de acero con costura se fabrican en laminadores que procesan láminas en rollo y planchas de acero para convertirlas en tubos de acero. Las empresas que fabrican acero en láminas en rollo y otros productos de acero pero que no operan laminadores especializados de tubos de acero sin costura, por lo general no son competidores en este mercado de tubos de acero sin costura, aunque frecuentemente producen tubos de acero con costura o venden láminas en rollo y planchas de acero que se utilizan para producir este tipo de tubos.

La producción de tubos de acero que cumplan con los estrictos requisitos de las más importantes empresas petroleras y de gas requiere de habilidades especializadas y de importantes inversiones en plantas. En cambio, los tubos de acero para aplicaciones estándar pueden producirse en la mayoría de las fábricas de tubos sin costura del mundo y, en ocasiones, compiten con los tubos con costura para dichas aplicaciones, incluyendo aplicaciones OCTG. No obstante, los tubos con costura no son considerados generalmente un sustituto satisfactorio de los tubos sin costura en aplicaciones de alta presión o alta tensión.

Nuestros principales competidores en los mercados de tubos de acero a nivel mundial pueden agruparse por su origen de la siguiente manera:

- *Japón.* Sumitomo Metal Industries Ltd. y JFE (el negocio de tubos sin costura que anteriormente pertenecía a Kawasaki Steel) que, conjuntamente, tienen una participación importante del mercado internacional, habiendo consolidado su posición en los mercados del Lejano y el Medio Oriente. Estos productores son reconocidos internacionalmente por la alta calidad de sus productos y por suministrar tubos de alto grado de aleación. El 27 de septiembre de 2002, Kawasaki Steel y NKK, nuestro socio en NKKTubes, concluyeron una combinación de negocios y fusión mediante la cual se convirtieron en subsidiarias de JFE. JFE sigue operando la planta de tubos que anteriormente pertenecía a Kawasaki Steel, como competencia de NKKTubes.
- *Europa occidental.* Vallourec & Mannesman Tubes (V&M Tubes), una asociación francoalemana, cuenta con plantas en Brasil, Francia, Alemania y los Estados Unidos. V&M Tubes tiene una fuerte presencia en el mercado europeo de tubos sin costura para uso industrial y una participación de mercado significativa en el mercado internacional; sus clientes se encuentran principalmente en Europa, Estados Unidos, Brasil y el Medio Oriente. V&M Tubes es un importante competidor en el mercado de OCTG, particularmente de juntas especiales de alto valor agregado. En mayo de 2002, V&M Tubes adquirió la división de tubos sin costura de North Star Steel, un importante productor estadounidense de productos OCTG para el mercado nacional, y cambió su razón social por V&M Star. Tubos Reunidos S.A., de España, y Voest Alpine AG, de Austria, tienen, a su vez, una presencia importante en el mercado europeo de tubos de acero sin costura para aplicaciones industriales, en tanto que esta última también tiene una presencia en el mercado internacional de OCTG.
- *Estados Unidos.* Los productores de tubos de acero estadounidenses, incluyendo a US Steel Corporation, Ipsco y Lone Star Technologies, que fue adquirida recientemente por US Steel Corporation, están enfocados principalmente en los mercados estadounidense y canadiense, donde poseen sus instalaciones de producción.
- *Europa del Este, CEI y China.* Los productores de estas regiones compiten principalmente en el sector de productos básicos del mercado y han aumentado su participación en los mercados de productos estándar de todo el mundo, donde la calidad y el servicio no son la consideración principal. En los últimos años, TMK, una compañía rusa, lideró la consolidación de la industria de tubos de acero de Rusia y se extendió hacia Europa del este mediante adquisiciones. Además, en los últimos años, los productores de China aumentaron su capacidad de producción a un ritmo más acelerado que el crecimiento de la demanda nacional e incrementaron sus exportaciones de tubos de acero.

Los productores de tubos de acero pueden mantener fuertes posiciones competitivas en los mercados en los que poseen instalaciones de producción de tubos debido a ventajas logísticas y de otro tipo que les permiten ofrecer servicios de valor agregado, y mantener una relación estrecha con clientes nacionales, particularmente de los sectores petrolero y de gas. Nuestras subsidiarias han establecido fuertes lazos con importantes consumidores de tubos de acero en sus mercados nacionales, fortalecidos por contratos JAT, como se mencionó anteriormente.

Programa de inversiones en activo fijo

En 2006 nuestra inversión en activo fijo, incluyendo las inversiones en nuestras plantas e inversiones en sistemas de información, ascendió a \$441.5 millones, de \$284.5 millones en 2005 y \$183.3 millones en 2004. La inversión en nuestras plantas ascendió a \$414.4 millones en 2006, lo que representa un aumento frente a la inversión de \$264.4 millones en 2005 y \$163.2 millones en 2004. El foco de nuestros proyectos de inversión continúa siendo la

ampliación de nuestra capacidad para fabricar productos de alto valor. Como resultado, hemos podido incrementar la proporción de juntas especiales con tratamiento térmico y juntas de un alto valor agregado dentro de nuestra gama de productos vendidos. Durante 2006, también invertimos en la expansión de nuestro alcance geográfico. Los principales aspectos de nuestro programa de inversiones en activos fijos en 2006 incluyen:

- construcción de una planta de roscado y coples para conexiones premium en China, que comenzó a operar en noviembre de 2006;
- finalización de la construcción de la planta generadora de energía en nuestras instalaciones de Dalmine, en Italia, que comenzó a operar en mayo de 2007;
- construcción de instalaciones adicionales de tratamiento térmico en nuestras plantas de tubos sin costura en México y Argentina;
- ampliación del rango de tamaño del laminador hasta 9 $\frac{7}{8}$ pulgadas (de un rango máximo anterior de 7 pulgadas) en nuestra fábrica de tubos sin costura en Canadá y mejoras a las áreas de inspección y acabado y al edificio de administración;
- construcción de un nuevo laboratorio para investigación y desarrollo en nuestra planta de Veracruz, México;
- instalación de nuevas máquinas de pruebas y mejoras a las instalaciones de acabado e inspección en nuestra planta de Campana, Argentina;
- mejoras a las líneas de inspección y ampliación de la capacidad de tratamiento térmico de nuestra planta de tubos sin costura en Rumania;
- remodelación de las instalaciones de producción de acero y mejoras a la infraestructura edilicia de nuestra acería en Rumania;
- inicio de la construcción de una nueva planta de coples y ampliación de las instalaciones de estirado en frío de nuestra planta en Veracruz, México;
- remodelación de la línea ERW de nuestra planta de tubos con costura en Brasil; y
- consolidación de procesos de producción de alto cromo en NKKTubes.

Se espera que la inversión en activo fijo en 2007 se mantenga en el nivel observado en 2006. Los principales proyectos programados para 2007 incluyen:

- mejoras en plantas, procesos y equipo de nuestras recientes adquisiciones;
- finalización de las unidades de tratamiento térmico adicionales en nuestras plantas de tubos sin costura en México y Argentina;
- finalización de una nueva planta de coples y ampliación de las instalaciones de estirado en frío en Veracruz, México;
- construcción de nuevos laboratorios de calidad e investigación y desarrollo en nuestra planta de Dalmine, Italia;
- construcción de un nuevo campus universitario corporativo en nuestra planta de Campana, Argentina;
- ampliación de las instalaciones de auto partes en la planta de Veracruz en México, e instalación de una unidad de componentes en nuestra planta de Zalau, en Rumania.

Además de las inversiones en activo fijo en nuestras plantas, hemos invertido en sistemas de información para la integración de nuestras actividades de producción, comerciales y gerenciales. Con ello pretendemos promover la mayor integración de nuestras plantas y mejorar la capacidad de proporcionar servicios de valor agregado a nuestros clientes en todo el mundo. En 2006, las inversiones en sistemas de información ascendieron a 26.1 millones de dólares, en comparación con 19.3 millones de dólares en 2005 y 20.0 millones de dólares en 2004.

Subsidiarias

Llevamos a cabo todas nuestras operaciones a través de subsidiarias. La siguiente tabla detalla las principales subsidiarias operativas de la Sociedad y su participación directa e indirecta en cada una al 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004. Para una lista completa de nuestras subsidiarias y la descripción de nuestras inversiones en otras sociedades, ver la NC B y nota 32 a los estados contables consolidados incluidos en este informe anual.

<u>Compañía</u>	<u>País de Incorporación</u>	<u>Actividad principal</u>	<u>Porcentaje de Part.</u>		
			<u>2006</u>	<u>2005</u>	<u>2004</u>
Algoma Tubes Inc.	Canadá	Manufactura de tubos de acero sin costura	100%	100%	100%
Confab Industrial S.A. ^(a)	Brasil	Manufactura de tubos de acero con costura y bienes de capital	39%	39%	39%
Dalmine S.p.A	Italia	Manufactura de tubos de acero sin costura	99%	99%	99%
Exiros S.A.	Uruguay	Servicios de compras para empresas industriales	100%	100%	100%
Maverick Tube Corporation	EE.UU.	Manufactura de tubos de acero con costura	100%	---	---
NKKTubes	Japón	Manufactura de tubos de acero sin costura	51%	51%	51%
Precision Tube Technology L.P.	EE.UU.	Manufactura de tubos de producción bobinados	100%	---	---
Prudential Steel Ltd.	Canadá	Manufactura de tubos de acero con costura	100%	---	---
S.C. Silcotub S.A.	Rumania	Manufactura de tubos de acero sin costura	97%	85%	85%
Seacat L.P.	EE.UU.	Manufactura de tubos de producción bobinados	100%	---	---
Siat S.A.	Argentina	Manufactura de tubos de acero con costura	82%	82%	82%
Siderca S.A.I.C.	Argentina	Manufactura de tubos de acero sin costura	100%	100%	100%
Tenaris Financial Services S.A.	Uruguay	Servicios financieros	100%	100%	100%
Tenaris Global Services S.A.	Uruguay	Empresa Holding y ventas de tubos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Investments Ltd.	Irlanda	Empresa Holding y servicios financieros	100%	100%	100%
Tubos de Acero de México S.A	México	Manufactura de tubos de acero sin costura	100%	100%	100%
Tubos de Acero de Venezuela S.A.	Venezuela	Manufactura de tubos de acero sin costura	70%	70%	70%
Tubos del Caribe Ltda.	Colombia	Manufactura de tubos de acero con costura	100%	---	---

(a) Tenaris posee 99% de las acciones con derecho a voto de Confab Industrial S.A.

Otras inversiones

Ternium

Poseemos una participación significativa en Ternium, uno de los productores de aceros líderes en América, con plantas manufactureras en Argentina, México y Venezuela. Ternium fue creada por San Faustín en una reorganización de sus intereses en el segmento de aceros planos y largos. Ternium cotizó sus acciones en la Bolsa de Comercio de Nueva York el 1 de febrero de 2006, luego de una oferta pública inicial de ADS. Al 31 de mayo de 2007, poseíamos 11,5% de sus acciones en circulación.

Adquirimos nuestra participación en Ternium a través del canje de nuestra anterior participación indirecta en Sidor, un productor de acero integrado de Venezuela, que se convirtió en subsidiaria de Ternium bajo la reorganización societaria de los intereses de San Faustín en el segmento de productos de acero planos y largos. Aquella reorganización involucró las participaciones mayoritarias de San Faustín en Sidor, Siderar S.A.I.C., o Siderar, un productor de acero integrado de Argentina, e Hylsamex, S.A. de C.V. o Hylsamex, un productor de acero mexicano.

El 9 de enero de 2006, la Sociedad celebró un acuerdo de accionistas con Inversora Siderúrgica Limited, o ISL, una sociedad controlada por San Faustín, conforme al cual ISL tomará todas las acciones en su poder para hacer que uno de los consejeros del consejo de administración de Ternium sea designado por la Sociedad, y que todos los consejeros designados por la Sociedad sean removidos únicamente mediante notificación por escrito por parte de la Sociedad. La Sociedad e ISL también acordaron que cualquier vacante en el consejo de administración sea ocupada por nuevos directores designados ya sea por la Sociedad o ISL, según corresponda. El 27 de abril de 2007, ISL cedió todos sus derechos y obligaciones conforme al acuerdo de accionistas a su único accionista I.I.I. CI, otra sociedad controlada por San Faustín que posee 59.1% de Ternium. El acuerdo de accionistas permanecerá en vigor en tanto cada una de las partes sea titular de al menos 5% de las acciones de Ternium o hasta tanto sea rescindido por la Sociedad o I.I.I. CI conforme a sus cláusulas. Carlos Condorelli, nuestro Director de Administración y Finanzas, fue designado director de Ternium conforme a este acuerdo.

Materias primas y energía

Fabricamos tubos de acero con costura y sin costura. La mayoría de nuestros tubos de acero sin costura se producen en operaciones siderúrgicas integradas para las que utilizamos un horno de arco eléctrico, siendo las principales materias primas la chatarra de acero, DRI, incluyendo HBI, arrabio y ferroaleaciones. Procesamos la mayoría de nuestros requerimientos de DRI en instalaciones en Argentina y Venezuela en base a mineral de hierro, utilizando gas natural como reductor. Nuestras operaciones siderúrgicas integradas insumen una cantidad significativa de energía eléctrica, para lo cual generamos una porción importante de dicha energía en nuestras propias plantas. Nuestros tubos de acero con costura son fabricados en base a láminas en rollo y planchas de acero.

Chatarra de acero, arrabio y DRI

La chatarra de acero, el arrabio y el DRI para nuestras operaciones siderúrgicas integradas se obtienen de fuentes nacionales e internacionales. En Argentina, producimos nuestro propio DRI y obtenemos la chatarra férrica a nivel nacional a través de una subsidiaria argentina al 75% que recolecta y procesa chatarra férrica. En Italia, compramos a mercados europeos e internacionales arrabio y chatarra férrica, así como metales especiales para ciertos productos. En México, importamos la mayoría de nuestros requerimientos de arrabio y DRI, y compramos chatarra férrica en mercados nacionales e internacionales.

Para garantizar una fuente adicional de DRI para nuestras operaciones siderúrgicas invertimos en dos instalaciones en Ciudad Guayana, Venezuela, que reducen el mineral de hierro abastecido localmente en HBI mediante el uso de gas natural como reductor. En los 90 celebramos un contrato de suministro *off-take* a largo plazo, conforme al cual nos comprometimos a comprar 75.000 toneladas anuales de HBI al *Complejo Siderúrgico de Guayana C.A.*, o Comsigua. Poseemos una participación accionaria de 6.9% en Comsigua. El contrato de suministro *off-take* tendrá una vigencia de 20 años a partir de abril de 1998, aunque podrá rescindirse mediante notificación con un año de antelación en cualquier momento luego de haberse cumplido diez años. Más recientemente, en julio de 2004, conjuntamente con Sidor, una subsidiaria de Ternium, formamos Matesi y adquirimos una planta de reducción de hierro en Venezuela. Mantenemos una participación de 50.2% en Matesi y Sidor es dueño del 49.8% restante. Esta

planta, ubicada en Ciudad Guayana, Venezuela, tiene una capacidad de diseño anual superior a un millón de toneladas.

Los precios internacionales de chatarra de acero, arrabio y DRI pueden variar sustancialmente según las condiciones de la oferta y demanda en la industria siderúrgica internacional. Nuestros costos de estos materiales aumentaron en forma significativa en 2004 y han fluctuado desde entonces, con una tendencia hacia el alza.

Ferroaleaciones

En cada una de nuestras acerías coordinamos la compra de ferroaleaciones en todo el mundo. Los costos internacionales de las ferroaleaciones pueden variar en forma significativa. Nuestros costos de ferroaleaciones aumentaron sustancialmente en 2004 y 2005, pero disminuyeron levemente en 2006 en línea con los precios internacionales de estos materiales.

Mineral de hierro

Consumimos mineral de hierro, en forma de pellas y mineral en trozos, para la producción de DRI en Argentina y Venezuela. Nuestro consumo anual de mineral de hierro en Argentina varía entre 1,000,000 y 1,500,000 toneladas, y es suministrado desde Brasil principalmente por Companhia Vale do Rio Doce y Samarco Mineração S.A. bajo contratos anuales a precio fijo. El mineral de hierro para la producción de DRI en Venezuela es suministrado por CVG Ferrominera Orinocco C.A., la compañía productora de mineral de hierro del gobierno de Venezuela, bajo un contrato de suministro a largo plazo que establece ajustes de precios anuales de acuerdo con los precios internacionales. Nuestros costos de mineral de hierro aumentaron sustancialmente en los últimos tres años en línea con los precios internacionales.

Barras de acero redondas

Compramos barras de acero redondas y lingotes para uso en nuestras plantas de tubos de acero sin costura en Japón, Venezuela y Canadá. En Japón compramos estos materiales a JFE, nuestro socio en NKK Tubes, y en Venezuela compramos estos materiales a Sidor, una subsidiaria de Ternium. En ambos casos, las compras se realizan conforme a contratos de suministro, y el precio de compra varía en relación con los cambios en los costos de producción. Como resultado de su ubicación dentro de un complejo de producción más grande operado por el proveedor, nuestras operaciones en Japón y Venezuela dependen sustancialmente de estos contratos para el suministro de materias primas y energía. JFE importa mineral de hierro, carbón y ferroaleaciones como materias primas principales para producir barras de acero en Keihin, y Sidor utiliza mineral de hierro nacional y ferroaleaciones nacionales e importadas como sus materias primas principales.

En Canadá, utilizamos principalmente barras de acero producidas por nuestras plantas integradas en Argentina y México, pero también compramos una cantidad limitada de barras de acero redondas a QIT, productor canadiense de bióxido de titanio y acero de alta pureza.

Láminas en rollo y planchas de acero

Para la producción de tubos de acero con costura, compramos láminas en rollo y planchas de acero principalmente a productores nacionales para procesarlos en tubos con costura. Contamos con operaciones de tubos con costura en Argentina, Brasil, Canadá, Colombia y los Estados Unidos. Para nuestras operaciones de tubos con costura en EE.UU. y Canadá, una porción significativa de nuestros requerimientos de láminas en rollo de acero son abastecidos bajo contratos a largo plazo a precios de mercado. Nuestros principales proveedores son Nucor, que posee instalaciones de fabricación de láminas en rollo de acero en Hickman, Arkansas, cercanas a nuestra principal planta de tubos con costura en EE.UU., e Ipsco, que posee instalaciones de fabricación de láminas en rollo de acero en Regina, Saskatchewan, Canadá. Para asegurar el suministro de láminas en rollo de acero para nuestra planta de Hickman, celebramos un contrato de compra a cinco años con Nucor, bajo el cual nos comprometimos a comprar aproximadamente 435,000 toneladas de láminas en rollo de acero por año, sujeto a ajuste de precios trimestral de acuerdo con las condiciones de mercado a partir de enero de 2007. Los precios de las láminas en rollo de acero en EE.UU. y Canadá aumentaron en forma significativa en 2004, y alcanzaron un pico que excedió \$800 por tonelada, desde cuyo momento han fluctuado en el rango de \$500-700 por tonelada. Compramos láminas en rollo y planchas

de acero para nuestras operaciones de tubos con costura en Brasil y Argentina principalmente a Usiminas y Siderar, una subsidiaria de Ternium.

Energía

Consumimos una cantidad considerable de energía eléctrica en nuestras acerías eléctricas en Argentina, Italia, México y Rumania. En Argentina, contamos con suficiente capacidad de generación propia para abastecer los requerimientos de nuestra planta siderúrgica integrada en Campana desde que adquirimos una planta generadora de energía de 160 MW en 2003. En Italia, comenzamos a operar una planta generadora de energía eléctrica recientemente construida de 120 MW en mayo de 2007, la cual ha sido diseñada para satisfacer los requerimientos de energía eléctrica de nuestra planta siderúrgica de Dalmine. Antes de esta puesta en marcha, nuestros requerimientos de energía eléctrica y gas natural en Italia eran abastecidos por DaEn, de la cual vendimos una participación de 75% a E.ON Sales and Trading GmbH, una subsidiaria indirecta de E.ON A.G. en diciembre de 2006. En México, nuestros requerimientos de energía eléctrica son abastecidos por la Comisión Federal de Electricidad, un organismo del gobierno de México.

Consumimos un volumen considerable de gas natural en Argentina, sobre todo para generar DRI y operar las plantas hidroeléctrica y termoeléctrica. Repsol YPF es nuestro principal proveedor de gas natural en Argentina. Tecpetrol S.A. o Tecpetrol, una subsidiaria de San Faustín, nos suministra el saldo de nuestros requerimientos de gas natural en términos y condiciones equiparables con aquellos de Repsol YPF.

También celebramos acuerdos de transporte y distribución con Transportadora de Gas del Norte, S.A. (TGN), una sociedad en la que San Faustín posee una participación significativa aunque no mayoritaria, correspondientes a una capacidad de 1,000,000 de metros cúbicos diarios hasta abril de 2017. Esperamos obtener una capacidad de transporte de gas adicional de 315,000 metros cúbicos diarios hasta 2027 cuando finalice la ampliación de los gasoductos troncales en Argentina. Para cumplir con nuestras necesidades de transporte de gas natural que exceden los volúmenes contratados con TGN, también tenemos acuerdos con Gas Natural Ban, S.A. (Gasban) por capacidad de transporte que actualmente cubren un total de aproximadamente 970,000 metros cúbicos por día. Se espera que los 315,000 metros cúbicos por día de transporte no-interrumpible de TGN asignados reemplazarían en parte la capacidad que en la actualidad se ha contratado con Gasban. Para la etapa final de transporte, hemos celebrado un contrato de suministro con Gasban que vence en mayo de 2009.

Asimismo, comenzamos a consumir una cantidad considerable de gas natural en Italia en relación con la operación de nuestra planta generadora de energía eléctrica, que comenzó a operar en mayo de 2007. Nuestros requerimientos de gas natural en Italia son abastecidos actualmente por DaEn. El gas natural para nuestra planta de HBI en Venezuela es abastecido por la empresa estatal PDVSA Gas.

Nuestros costos de energía eléctrica y gas natural varían de un país a otro. Estos costos aumentaron en los últimos tres años, en particular para nuestras operaciones en Italia. Prevemos que nuestros costos de energía en Argentina, que se mantienen en niveles bajos, continuarán aumentando. En Argentina, el costo del gas natural para uso industrial aumentó en forma significativa durante 2005 a partir de una base baja, impulsado por una mayor demanda local a medida que la economía continúa recuperándose y por políticas del gobierno que subsidian el consumo residencial de gas natural a expensas de los usuarios industriales. Durante 2006, se mantuvo estable, pero se prevé que aumentará en forma significativa nuevamente en 2007. Durante los últimos dos años, la disponibilidad de gas natural sufrió a raíz del aumento de la demanda que continúa superando el aumento en el suministro. Ver Artículo 3.D. "Factores de riesgo relacionados con nuestra industria - Los aumentos en el costo de materia prima y energía eléctrica podrían afectar nuestra rentabilidad".

Normas de calidad de productos

Nuestros tubos de acero están fabricados de acuerdo con las especificaciones del *American Petroleum Institute* (API), la *American Society for Testing and Materials* (ASTM), la *International Standardization Organization* (ISO) y las *Japanese Industrial Standards* (JIS). Los productos también deben satisfacer las normas y requerimientos especiales de los clientes. Mantenemos un extenso programa de garantía y control de calidad para asegurar que nuestros productos continúen satisfaciendo las normas especiales y de la industria, y sean competitivos en cuanto a calidad con los productos que ofrecen nuestros competidores.

Actualmente, mantenemos para todas nuestras plantas productoras de tubos la certificación de Sistema de Gestión de la Calidad ISO 9001: 2000- otorgada por Lloyd Register Quality Assurance-Italia y la Certificación de Calidad API Q1 otorgada por API-EE.UU., requisitos para vender a las empresas petroleras y de gas más importantes, que cuentan con estrictas normas de calidad. Las especificaciones de ISO 9001 y API Q1 garantizan que el producto cumple con los requerimientos del cliente, desde la adquisición de la materia prima hasta la entrega del producto final y están diseñadas para asegurar la confiabilidad y mejora tanto del producto como de los procesos relacionados con las operaciones de fabricación.

Todas nuestras acerías involucradas en la fabricación de material para el mercado automotriz tienen la certificación adicional de la norma ISO TS 16949 otorgada por Lloyd Register Quality Assurance-Reino Unido.

Investigación y desarrollo

La investigación y el desarrollo de nuevos productos y procesos que permitan satisfacer los requisitos cada vez más exigentes de los clientes representan un aspecto importante de nuestras operaciones.

Las actividades de investigación y desarrollo se llevan a cabo principalmente en nuestro centro de investigación especializada ubicado en nuestra planta de Campana en Argentina, una instalación recientemente construida en nuestra planta de Veracruz en México, en las instalaciones de investigación del *Centro Sviluppo Materiali S.p.A.* (CSM), en Roma y en las instalaciones de prueba de productos de NKKTubes en Japón. Poseemos una participación de 8% en CSM adquirida en 1997.

Entre las actividades de desarrollo e investigación de productos que se llevan a cabo actualmente podemos mencionar:

- juntas especiales propietarias, incluyendo tecnología *Dopeless*™;
- tubos de conducción y tramos de superficie de alto espesor para aguas profundas;
- tubos y componentes para la industria automotriz y aplicaciones mecánicas; y
- tubos para calderas.

Además de la investigación y el desarrollo enfocados en productos nuevos o mejorados, continuamente analizamos las oportunidades para optimizar los procesos de fabricación. Los proyectos recientes en esta área incluyen el diseño de un nuevo cabezal de temple para tubos de alto espesor, así como el modelado del proceso de laminado y acabado, con el propósito de mejorar la calidad de los productos.

En 2006, destinamos a investigación y desarrollo un presupuesto de 46.9 millones de dólares, en comparación con 34.7 millones de dólares en 2005 y 26.3 millones de dólares en 2004.

Normativa ambiental

Estamos sujetos a una amplia gama de leyes, reglamentos, permisos y decretos locales, provinciales y nacionales en los países donde tenemos plantas. Esta normativa se relaciona, entre otras cosas, con salud humana, emisiones al aire y agua, y manejo y disposición de residuos sólidos y peligrosos. El cumplimiento con estas leyes y reglamentos ambientales es un factor importante en nuestras operaciones.

No hemos sido multados por ninguna violación material a la normativa ambiental en los últimos cinco años y no tenemos conocimiento de ningún juicio legal ni administrativo en nuestra contra con respecto a asuntos ambientales que pudieran afectar de manera importante nuestra situación financiera o resultados de operación.

Seguros

Contamos con seguros de propiedad, contra accidentes, incendio, responsabilidad de terceros (incluyendo responsabilidad del empleador, terceros y de producto) y de otro tipo de cobertura de seguros, que constituyen práctica en la industria. Nuestra actual cobertura de responsabilidad civil incluye terceros, empleadores, pérdidas y derrames y contaminación repentinas, y responsabilidad por el producto, con un límite de aproximadamente \$100 millones. Nuestra actual póliza de seguro de propiedad posee límites de compensación en un rango de \$25 a \$150 millones por daños directos, de acuerdo con el valor de las distintas plantas. Asimismo, contamos con cobertura por interrupción de la actividad para ciertos segmentos de nuestro negocio que es subordinada a la cobertura del seguro de propiedad y avería de maquinaria. El límite combinado total por daños materiales e interrupción de la actividad es \$250 millones. En algunos casos, las aseguradoras tienen la opción de reemplazar planta y equipo dañados o destruidos en vez de pagarnos el monto asegurado.

Artículo 4A. Comentarios del Staff sin resolver

Ninguno

Artículo 5. Revisión operativa y financiera y prospectos

Los siguientes comentarios y análisis sobre la nuestra situación financiera y los resultados de operación están basados, y deberán leerse conjuntamente, con nuestros estados contables consolidados y auditados y sus notas correspondientes que se incluyen en este informe anual. Los comentarios y análisis presentan nuestra situación financiera y resultados de operación sobre una base consolidada. Preparamos nuestros estados contables consolidados de conformidad con las NIIF, las cuales difieren en algunos aspectos importantes de los PCGA de México. Ver nota V a nuestros estados contables consolidados incluidos en este informe anual, el cual contiene una descripción de las principales diferencias entre las NIIF y los PCGA mexicanos.

Cierta información contenida en estos comentarios y análisis que se presentan en otras partes de este informe anual, incluyendo información relativa a nuestros planes y estrategia comercial, incluye declaraciones a futuro que involucran riesgos e incertidumbre. Ver “Advertencia respecto a las declaraciones a futuro”. Al evaluar estos comentarios y análisis, usted deberá tener en cuenta específicamente los diversos factores de riesgo identificados en este informe anual y otros factores que podrían hacer que nuestros resultados difieran considerablemente de los que se expresan en dichas declaraciones a futuro.

Generales

Somos un fabricante y proveedor líder a nivel global de tubos de acero y servicios relacionados para la industria energética y para otras industrias.

Somos un fabricante y proveedor líder a nivel global de tubos de acero y servicios relacionados para la industria energética a nivel mundial y para otras aplicaciones industriales. Nuestros clientes incluyen a la mayoría de las principales compañías petroleras y de gas del mundo, así como compañías de ingeniería dedicadas a la construcción de plantas de captación y procesamiento de petróleo y gas. En los últimos quince años, ampliamos nuestras operaciones a nivel global mediante una serie de inversiones estratégicas, y en los últimos doce meses transformamos nuestra presencia en el mercado de América del Norte mediante las adquisiciones de Maverick, un productor líder en América del Norte de tubos de acero para la industria de petróleo y gas, con operaciones en Estados Unidos, Canadá y Colombia, e Hydril, un productor líder en América del Norte de conexiones premium y productos para el control de presión para la industria de petróleo y gas. Actualmente operamos una red mundial integrada de instalaciones de fabricación, investigación y acabado de tubos de acero y servicios relacionados, con operaciones industriales en América del Norte, América del Sur, Europa, Asia y África, y tenemos presencia directa en la mayoría de los principales mercados de petróleo y gas.

Nuestra principal fuente de ingresos es la venta de productos y servicios a la industria petrolera y de gas, y el nivel de dichas ventas es sensible a los precios internacionales del petróleo y gas y su impacto en las actividades de perforación.

La demanda de nuestros productos y servicios de la industria global de petróleo y gas, en particular de tubos y servicios utilizados en operaciones de perforación, representa una mayoría sustancial del total de nuestras ventas. Por lo tanto, nuestras ventas dependen de la situación de la industria de petróleo y de gas, y de la intención de nuestros clientes de invertir capital en la exploración y desarrollo de petróleo y gas y en las actividades de procesamiento *downstream* asociadas. El nivel de estos gastos es sensible a los precios del petróleo y gas, y a la visión de dichos precios por parte de la industria de petróleo y gas en el futuro. En los últimos tres años, los precios del petróleo y gas persistentemente altos, combinados con expectativas de que los precios continuarán siendo altos, han incentivado a las compañías petroleras y de gas a aumentar su inversión y actividad de perforación para compensar las tasas de producción en descenso en los yacimientos maduros y explorar y desarrollar nuevas reservas. La actividad de perforación se ha incrementado a nivel mundial y se prevé que continuará creciendo a medida que la producción de los grandes yacimientos maduros disminuya y el tamaño promedio de los nuevos yacimientos que se están descubriendo sea menor. En 2006, el número promedio anual de equipos de perforación en actividad en el mercado global publicado por Baker Hughes aumentó 13% en comparación con 2005 y 43% en comparación con 2003. Ver Artículo 5.D. “Revisión operativa y financiera y prospectos – Información sobre Tendencias”.

Una porción en aumento del gasto en exploración y producción de las compañías petroleras y de gas se está destinando a operaciones de perforación en plataformas marinas, en aguas profundas y no convencionales en las que

generalmente se especifican productos tubulares de alto valor, incluyendo grados de acero especiales y conexiones premium. Los avances tecnológicos en técnicas y materiales de perforación están abriendo nuevas áreas para la exploración y el desarrollo. A medida que las condiciones de perforación se vuelven más complejas, la demanda de productos y servicios nuevos y de alto valor está aumentando en la mayoría de las áreas del mundo.

Nuestro negocio es altamente competitivo.

El mercado global de tubos de acero es altamente competitivo, y los principales factores de competencia son el precio, la calidad, el servicio y la tecnología. Vendemos nuestros productos en un gran número de países y competimos principalmente contra productores europeos y japoneses en la mayoría de los mercados fuera de América del Norte. En los Estados Unidos y Canadá competimos contra una amplia variedad de productores nacionales y extranjeros. La competencia en los mercados a nivel mundial ha ido aumentando, en particular en relación con productos utilizados en aplicaciones estándar, a medida que los productores de países tales como China y Rusia aumentan su capacidad de producción y buscan ingresar a los mercados de exportación.

Nuestros costos de producción son sensibles a los precios de la materia prima siderúrgica y otros productos de acero.

Compramos cantidades importantes de materia prima siderúrgica, incluyendo chatarra férrica, DRI, arrabio, mineral de hierro y ferroaleaciones, para producir nuestros tubos sin costura. Asimismo, compramos cantidades importantes de láminas en rollo y planchas de acero para producir tubos con costura y dichas compras aumentaron significativamente desde que adquirimos Maverick. Por lo tanto, nuestros costos de producción son sensibles a los precios de materia prima siderúrgica y ciertos productos de acero, lo cual refleja los factores de oferta y demanda en la industria siderúrgica global y en los países en los que poseemos plantas de producción. En los últimos años, los costos de materia prima siderúrgica aumentaron en forma significativa debido a la mayor demanda global de productos de acero en general. Asimismo, el costo de las compras de láminas en rollo y planchas de acero también aumentó. En los últimos tres años, debido a la fuerte demanda de tubos de acero y servicios, pudimos compensar el impacto de estos incrementos en el costo de la materia prima a través de incrementos en el precio promedio de las ventas. No obstante, no podemos asegurar que esta situación continuará y los aumentos en la materia prima siderúrgica y en las láminas en rollo y planchas de acero podrían afectar nuestros márgenes operativos.

Prevedemos que nuestras ventas continuarán aumentando en 2007 principalmente debido al efecto de nuestras adquisiciones de Maverick y Hydril.

Consideramos que los factores que han llevado a una mayor actividad de perforación y a una mayor demanda de productos y servicios tubulares de alto valor de la industria de petróleo y gas en los últimos tres años continúan y continuarán existiendo durante varios años. Sin embargo, estimamos que el índice de crecimiento de la actividad de perforación disminuirá en 2007, en particular en América del Norte, donde los menores precios del gas en la segunda mitad de 2006 generaron una disminución en la actividad de perforación en Canadá y una menor actividad en los Estados Unidos. Sin embargo, prevemos que en 2007 nuestras ventas aumentarán como resultado de la consolidación de Maverick durante un ejercicio completo, la consolidación de Hydril luego de su adquisición el 7 de mayo de 2007 y las mayores ventas de tubos para proyectos de ductos luego de la recepción de pedidos para grandes proyectos de ductos en Brasil y Argentina, que habían sido demorados.

Estimaciones contables significativas

El análisis de nuestra revisión operativa y financiera y las perspectivas se basa en nuestros estados contables consolidados y auditados que han sido elaborados de acuerdo con las NIIF (ver nota V a los estados contables consolidados y auditados de Tenaris incluidos en este informe anual, el cual contiene una descripción de las principales diferencias entre las NIIF y los PCGA mexicanos).

La elaboración de estos estados contables e información relacionada de conformidad con las NIIF requiere que realicemos estimaciones y suposiciones que afectan a los montos reportados de activos y pasivos, la declaración de activos y pasivos contingentes y los montos reportados de ingresos y egresos. La administración evalúa sus estimaciones contables y suposiciones, incluyendo aquellas que se relacionan con valor de uso de las inversiones a largo plazo e activos intangibles, vida de los activos, obsolescencia de inventarios, cuentas de cobro dudoso,

contingencias por pérdidas, y hace las revisiones pertinentes. La administración basa sus estimaciones en la experiencia histórica y en otras suposiciones diversas que considera razonables dadas las circunstancias. Estas estimaciones forman la base para dar opiniones acerca del valor contable de activos y pasivos que no parecen provenir de otras fuentes. Aun cuando la administración considera que nuestras estimaciones y suposiciones son razonables, éstas se basan en la información disponible al momento de hacerlas. Los resultados reales podrían diferir significativamente de dichas estimaciones si las suposiciones o condiciones fueran diferentes.

Nuestras estimaciones contables más significativas son las más importantes para describir nuestra situación financiera y resultados de operación, las cuales nos exigen hacer juicios difíciles y subjetivos, frecuentemente debido a la necesidad de hacer estimaciones de asuntos inciertos por naturaleza. Nuestras estimaciones más significativas son las siguientes:

Contabilización de combinaciones de negocios

Utilizamos el método de adquisición para contabilizar nuestras combinaciones de negocios. El costo de una sociedad adquirida se asigna a los activos tangibles e intangibles adquiridos y los pasivos asumidos con base en sus valores de mercado a la fecha de adquisición. La determinación del valor de mercado de los activos y pasivos adquiridos exige que realicemos estimaciones y utilicemos técnicas de valuación, incluyendo el uso de tasadores independientes, cuando el valor de mercado no se encuentre inmediatamente disponible. Cualquier excedente del precio de compra por sobre el valor de mercado de los activos tangibles e intangibles identificables adquiridos se asigna al crédito mercantil.

Costo por valor de uso y recuperabilidad del crédito mercantil y otros activos

La evaluación de la recuperabilidad del valor contable del crédito mercantil y otros activos requiere mucho juicio de valor. Evaluamos el crédito mercantil que asignamos a nuestras unidades operativas por el valor de uso anualmente. El valor contable de otros activos se evalúa cuando los acontecimientos o cambios en las circunstancias indican que el valor neto contable podría no recuperarse.

Se realizan pruebas del crédito mercantil a nivel de unidades generadoras de efectivo. La prueba de costo por valor de uso de la unidad generadora de efectivo se lleva a cabo y se determina el valor de uso por el método de flujo de efectivo descontado. Para realizar la prueba, utilizamos proyecciones por los siguientes cinco años con base en el desempeño pasado y las expectativas de desarrollo del mercado. Luego del quinto año se utilizó un índice de perpetuidad sin aumento por *grow up*. Las tasas de descuento utilizadas para estas pruebas se basan en nuestro costo promedio ponderado del capital ajustado con base en el riesgo país y de moneda específico asociado con las proyecciones de flujo de efectivo. Las tasas de descuento utilizadas varían entre 9% y 12%.

No se determinó costo por valor de uso como resultado de las pruebas realizadas.

Según se explica en la nota 28.a. a nuestros estados contables consolidados, adquirimos Maverick el 5 de octubre de 2006. Como resultado de esta adquisición, surgió un crédito mercantil de \$1,113 millones como la diferencia entre el precio de compra pagado y el valor de mercado a la fecha de adquisición de los activos tangibles e intangibles identificables y de los pasivos determinados principalmente por una valuación independiente. Debido a la fecha reciente de la transacción, el valor de mercado de la compañía es equivalente a su valor de transacción. Por lo tanto, no se registró ningún costo por valor de uso.

También realizamos la prueba de costo por valor de uso a nuestras inversiones en sociedades asociadas. En 2004, como resultado de mejores condiciones económicas y con base en proyecciones estimadas por la administración de Amazonia, revocamos las reservas para el costo por valor de uso registradas en años anteriores para la inversión en Sidor. Con el propósito de llevar a cabo nuestras pruebas de costo por valor de uso, la administración de Amazonia determinó el valor de mercado de Sidor utilizando el método del flujo de efectivo descontado, mediante parámetros basados en el mercado. Ver las notas 12 y 28.c. a nuestros estados contables consolidados y auditados para mayor referencia sobre nuestra inversión en Amazonia.

Si bien consideramos que nuestras estimaciones y proyecciones son adecuadas, de acuerdo con información disponible en la actualidad, el desempeño operativo real del activo o grupo de activos que ha sido evaluado para

determinar el costo del valor de uso puede ser significativamente diferente de las expectativas actuales. En dicho caso, el valor contable del crédito mercantil, las inversiones en compañías asociadas y los impuestos diferidos podría diferir de los montos reconocidos actualmente y afectar de manera importante el valor de nuestros activos y resultados de operación.

Reevaluación de las vidas útiles de planta y equipos

Los activos fijos se valúan al costo menos depreciación acumulada, para la cual se constituye una provisión mediante cargos a ganancias a lo largo de las vidas útiles estimadas de los activos por medio del método de la línea recta. La estimación de las vidas útiles para la depreciación es especialmente difícil debido a que las vidas de servicio de los activos también se ven afectadas por el mantenimiento y los cambios tecnológicos y nuestra capacidad de adaptar la innovación tecnológica a la base de activos existente. De acuerdo con la NIC No. 16, Propiedades, Planta y Equipo, el valor residual y la vida útil de un activo debe ser revisado al menos al cierre de cada ejercicio económico, y en caso de que las expectativas difieran de estimaciones previas, para que el cambio sea tratado como un cambio en una estimación contable. La reevaluación de las vidas útiles de los activos por parte de la administración no afectó en forma significativa el cargo por depreciación de 2006. No obstante, si las estimaciones de la administración resultan ser incorrectas, el valor contable de la planta y equipo y sus vidas útiles podrían diferir de los montos registrados en la actualidad y afectar en forma significativa el valor de los activos y el resultado de operación.

Reservas para inventarios: Provisión por obsolescencia de suministros y repuestos, y baja rotación de inventarios

Calculamos la desvalorización de nuestros inventarios considerando la obsolescencia estimada o los inventarios no aptos para la venta equivalente a la diferencia entre el costo de los inventarios y el valor de mercado estimado tomando en consideración estimaciones sobre la demanda y las condiciones de mercado futuras. Si las condiciones de mercado reales son menos favorables que las proyectadas por la administración, probablemente se requerirá una desvalorización adicional.

Con relación a los productos terminados, constituimos una provisión por baja rotación de inventarios con base en el análisis sobre edad y condiciones de mercado que realiza la administración. Con este propósito, se valúan los lotes de productos terminados manufacturados por nosotros o comprados a terceros que tienen más de un año antes de la fecha en que se reportaron en su valor de recuperación estimado. Con anterioridad al 1 de enero de 2004, los inventarios de productos fabricados por nosotros o comprados a terceros con más de dos años de anterioridad a la fecha del reporte fueron revaluados a su valor de recuperación estimado.

Asimismo, calculamos la recuperabilidad de nuestros inventarios de suministros y repuestos, parcialmente con base en los siguientes criterios:

- análisis de la edad de los suministros y repuestos; y
- análisis de la capacidad de los materiales para utilizarse conforme a su nivel de preservación, y a la posible obsolescencia debida a los cambios tecnológicos en las plantas.

Históricamente, las pérdidas debidas a la obsolescencia y el descarte de inventario se han mantenido dentro de las expectativas y provisiones establecidas. No obstante, si las circunstancias cambiaran en forma significativa, por ejemplo, debido a modificaciones significativas relacionadas con la tecnología empleada en los laminadores, la administración estima que la recuperabilidad del valor de los inventarios obsoletos podría verse afectada significativamente. En este caso, tanto nuestros resultados de operación y la situación financiera, como el patrimonio neto, podrían verse considerablemente afectados de manera negativa.

Provisión para cuentas de cobro dudoso y reclamaciones de clientes

La administración realiza estimaciones sobre la cobrabilidad final de nuestras cuentas por cobrar. Registramos provisiones para cuentas de cobro dudoso por las pérdidas estimadas resultantes de la incapacidad de nuestros clientes de realizar los pagos requeridos. Si la situación financiera de nuestros clientes se deteriorara, generando un impacto negativo sobre su capacidad de efectuar pagos, probablemente se necesitarán provisiones adicionales.

Las cuentas por cobrar se analizan en forma periódica y cuando tomamos conocimiento de la incapacidad de un cliente de cumplir con sus compromisos financieros con nosotros, el valor de la cuenta por cobrar se reduce mediante un cargo a la provisión para cuentas de cobro dudoso. Adicionalmente, reconocemos un cargo contra la provisión para cuentas de cobro dudoso cuando un cliente hace una reclamación relacionada con ventas y la administración considera que no tenemos posibilidades de cobrar el monto total en cuestión.

Adicionalmente, excepto para algunas subsidiarias menores, nuestra provisión para cuentas de cobro dudoso se ajusta periódicamente, de acuerdo con el tiempo que ha transcurrido en las cuentas pendientes de pago. Con este propósito, las cuentas por cobrar que registran un retraso de más de 180 días, y que no están avaladas por algún crédito colateral, garantía o aval similar, están plenamente provisionadas.

Históricamente, las pérdidas derivadas de cuentas por cobrar incobrables se han mantenido dentro de las expectativas y provisiones establecidas. No obstante, si las circunstancias cambiaran significativamente, por ejemplo, debido a incumplimientos mayores que los esperados o a un inesperado cambio adverso significativo en la capacidad de un cliente importante para cumplir con su obligación financiera con nosotros, las estimaciones de la administración de la recuperación de los montos adeudados podría reducirse de manera importante. En este caso, tanto nuestros resultados de operación y la situación financiera, como el patrimonio neto, se verían afectados negativamente.

Contingencias por pérdidas

Estamos sujetos a diversas demandas, litigios y otros procesos legales, incluyendo reclamos de los clientes en que un tercero busca el pago por presuntos daños y perjuicios, reembolso por pérdidas o una indemnización. Nuestra potencial responsabilidad con respecto a dichas reclamaciones, demandas y otros litigios no puede estimarse con certeza. Con la asistencia de asesores legales, la administración revisa periódicamente la situación de cada asunto importante y evalúa su posible exposición financiera. Si la pérdida derivada de la reclamación o el litigio se considera probable, y el monto puede estimarse con cierto grado de precisión, se reconoce el pasivo. Los montos acumulados para dichas contingencias reflejan una estimación razonable sobre las pérdidas en que se incurrirá, con base en la información disponible para la administración a la fecha en que se preparan los estados contables, y tienen en cuenta nuestras estrategias de litigio y acuerdo. Estas estimaciones se preparan principalmente con asesoría legal. No obstante, si las estimaciones de la administración resultaran ser incorrectas, las reservas actuales podrían ser inadecuadas y probablemente incurriríamos en un cargo a ganancias que podría tener un efecto negativo en los resultados de operación, la situación financiera y el patrimonio neto. A medida que se defina mejor el alcance de los pasivos, pueden producirse cambios en las estimaciones de costos futuros, lo que podría tener un efecto adverso significativo en nuestros resultados de operación, la situación financiera y el patrimonio neto.

A. Resultados de operación

Los siguientes comentarios y análisis de nuestra situación financiera y resultados de operación están basados en nuestros estados contables consolidados y auditados, incluidos en otra sección de este informe anual. En consecuencia, estos comentarios y análisis presentan nuestra situación financiera y resultados de operación sobre una base consolidada. Ver “Presentación de cierta información financiera y de otro tipo – Principios de contabilidad – Tenaris”, y las NC A y B a nuestros estados contables consolidados incluidos en este informe anual. La siguiente discusión deberá leerse conjuntamente con los estados contables consolidados y auditados y sus notas correspondientes incluidos en este informe anual.

Miles de dólares americanos (excepto número de acciones y montos por acción)

	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		
	2006	2005	2004
Información financiera seleccionada del estado de resultados consolidado⁽¹⁾			
NIF			
Ingresos por ventas netos	7,727,745	6,209,791	3,718,193
Costo de los productos vendidos	(3,884,226)	(3,429,365)	(2,378,474)
Ganancia bruta	3,843,519	2,780,426	1,339,719
Gastos de comercialización y administración	(1,054,806)	(832,315)	(661,226)
Otros ingresos y (egresos) operativos netos	3,773	(2,199)	127,165
Resultado de operación	2,792,486	1,945,912	805,658
Intereses ganados	60,798	23,815	14,236
Intereses perdidos.....	(92,576)	(52,629)	(46,161)
Otros resultados financieros.....	26,826	(79,772)	38,304
Ganancia antes de los resultados de inversiones en sociedades asociadas y del impuesto a las ganancias	2,787,534	1,837,326	812,037
Resultado de inversiones en sociedades asociadas.....	94,667	117,377	206,141
Resultado antes del impuesto a las ganancias	2,882,201	1,954,703	1,018,178
Impuesto a las ganancias.....	(869,977)	(567,368)	(217,226)
Ganancia por operaciones continuas ⁽²⁾	2,012,224	1,387,335	800,952
Ganancia (pérdida) por operaciones discontinuas	47,180	(3)	4,029
Ganancia del ejercicio ⁽²⁾	2,059,404	1,387,332	804,981
Ganancia atribuible a:			
Accionistas de la Sociedad.....	1,945,314	1,277,547	784,703
Participación minoritaria.....	114,090	109,785	20,278
Ganancia del ejercicio ⁽²⁾	2,059,404	1,387,332	804,981
Depreciación y amortización	(255,004)	(214,227)	(208,119)
Promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación	1,180,536,830	1,180,536,830	1,180,506,876
Ganancia por acción básica y diluida por operaciones continuas	1.61	1.08	0.66
Ganancia por acción básica y diluida	1.65	1.08	0.66
Dividendos por acción	0.30	0.30	0.17

1. Algunas cifras comparativas de los años 2005 y 2004 han sido reclasificadas para que concuerden con los cambios de presentación para 2006, principalmente debido a la venta de una participación mayoritaria en Dalmine Energie. Ver la NC C. Información por segmento y la nota 30. Operaciones discontinuadas a nuestros estados contables consolidados incluidos en este informe anual.
2. La Norma de Información Contable N°1 ("NIC 1") (modificada) requiere que la ganancia del año según como se muestra en el estado de resultados no excluya la participación minoritaria. No obstante, la ganancia por acción se sigue calculando con base en el ingreso atribuible exclusivamente a los accionistas de la Compañía.
3. Los dividendos por acción corresponden a los dividendos propuestos o pagados por el ejercicio.

Miles de dólares americanos (excepto número de acciones y montos por acción)

	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de	
	2006	2005
Información financiera seleccionada del estado de situación patrimonial consolidado		
NIIIF		
Activo corriente.....	6,028,832	3,773,284
Propiedades, planta y equipo – neto	2,939,241	2,230,038
Otros activos no corrientes.....	3,627,169	702,706
Total activo.....	12,595,242	6,706,028
Pasivo corriente.....	2,765,504	1,699,101
Deudas bancarias y financieras no corrientes.....	2,857,046	678,112
Pasivo por impuestos diferidos.....	991,945	353,395
Otras deudas no corrientes.....	279,117	199,547
Total pasivo.....	6,893,612	2,930,155
Capital y reservas atribuibles a los		
Accionistas.....	5,338,619	3,507,802
Participación minoritaria.....	363,011	268,071
Pasivo total y patrimonio neto.....	12,595,242	6,706,028
Número de acciones en circulación.....	1,180,536,830	1,180,536,830

La tabla siguiente muestra nuestros costos de operación y otros costos y gastos, como porcentaje de los ingresos por ventas netos correspondientes a los períodos indicados.

Porcentaje de ingresos por ventas netos

	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		
	2006	2005	2004
Ingresos por ventas netos.....	100.0	100.0	100.0
Costo de los productos vendidos.....	(50.3)	(55.2)	(64.0)
Ganancia bruta.....	49.7	44.8	36.0
Gastos de comercialización y administración.....	(13.6)	(13.4)	(17.8)
Otros ingresos y (egresos) operativos - netos.....	0.0	(0.0)	3.4
Resultado de operación.....	36.1	31.3	21.7
Intereses ganados.....	0.8	0.4	0.4
Intereses perdidos.....	(1.2)	(0.8)	(1.2)
Otros resultados financieros.....	0.3	(1.3)	1.0
Ganancia antes de los resultados de inversiones en sociedades asociadas y del impuesto a las ganancias.....	36.1	29.6	21.8
Resultado de inversiones en sociedades asociadas.....	1.2	1.9	5.5
Resultado antes del impuesto a las ganancias.....	37.3	31.5	27.4
Impuesto a las ganancias.....	(11.3)	(9.1)	(5.8)
Ganancia por operaciones continuas.....	26.0	22.3	21.5
Ganancia (pérdida) por operaciones discontinuas.....	0.6	(0.0)	0.1
Ganancia del ejercicio.....	26.6	22.3	21.6
Ganancia atribuible a:			
Accionistas de la Sociedad.....	25.2	20.6	21.1
Participación minoritaria.....	1.5	1.8	0.5

Información por segmentos

Luego de la adquisición de Maverick y la venta de una participación del 75% de DaEn, nuestra empresa italiana de suministro de energía, reevaluamos la definición de nuestros segmentos de negocios. A partir de estos estados contables por el ejercicio 2006, cambiamos la presentación de nuestra información por segmento clasificándola en tres segmentos del negocio: Tubos, Proyectos y Otros.

- Tubos, o productos y servicios tubulares, incluye las operaciones que consisten en la producción, distribución y venta de tubos sin costura y con costura principalmente para aplicaciones de la industria energética y otras industrias específicas.
- Proyectos, o tubos para proyectos de ductos, incluye nuestras operaciones que consisten en la producción, distribución y venta de tubos con costura utilizados principalmente en la construcción de importantes proyectos de ductos.
- Otros, u otros productos y servicios, incluye nuestras operaciones que consisten principalmente en la producción, distribución y venta de varillas de bombeo, briquetas de hierro en caliente, acero para conduits eléctricos y estructuras metálicas.

Las cifras comparativas han sido ajustadas para que concuerden con los cambios de presentación.

Análisis comparativo de los ejercicios concluidos el 31 de diciembre de 2006 y 2005

Ingresos por ventas netos

La tabla siguiente muestra los ingresos por ventas netos por segmento del negocio para los períodos indicados a continuación:

<i>Millones de dólares americanos</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de				Aumento / (Disminución)
	2006		2005		
Tubos	6,824.3	88%	5,124.0	83%	33%
Proyectos	453.5	6%	790.0	13%	(43%)
Otros	449.9	6%	295.8	5%	52%
Total	7,727.7	100%	6,209.8	100%	24%

La tabla siguiente muestra nuestro volumen de ventas de tubos sin costura y con costura por segmento del negocio para los períodos indicados a continuación:

<i>Miles de toneladas</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		Aumento / (Disminución)
	2006	2005	
Tubos – sin costura	2,919	2,870	2%
Tubos – con costura	297	-	
Tubos – Total	3,216	2,870	12%
Proyectos – con costura	281	501	(44%)
Total – Tubos + Proyectos	3,497	3,371	4%

Tubos

La tabla siguiente muestra los ingresos por ventas netos por región geográfica, el costo de ventas como porcentaje de los ingresos por ventas netos, el resultado de operación y el resultado de operación como porcentaje de los ingresos por ventas netos para nuestro segmento del negocio Tubos por los períodos indicados a continuación:

Millones de dólares americanos

	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		Aumento / (Disminución)
	2006	2005	
Ingresos por ventas netos			
- América del Norte	1,992.4	1,662.2	20%
- América del Sur	960.0	838.8	14%
- Europa	1,314.4	1,023.9	28%
- Medio Oriente y África	1,895.3	933.0	103%
- Lejano Oriente y Oceanía	662.3	666.0	(1%)
Total de ingresos por ventas netos	6,824.3	5,124.0	33%
Costo de ventas (% de ventas)	47%	53%	
Resultado de operación	2,670.5	1,701.5	57%
Resultado de operación (% de ventas)	39%	33%	

Los ingresos por ventas netos de productos y servicios tubulares aumentaron 33% a \$6,824.3 millones en 2006, en comparación con \$5,124.0 millones en 2005, debido principalmente al aumento en el precio promedio de venta de nuestros productos y servicios tubulares y a la incorporación de ventas provenientes de las operaciones de la ex-Maverick en el cuarto trimestre. Las ventas aumentaron en Medio Oriente y África debido a la fuerte demanda de nuestros productos y servicios OCTG especializados, en particular en Arabia Saudita aunque más generalmente en toda la región, donde se registró un aumento sostenido en la inversión en la actividad de perforación de petróleo y gas. En América del Norte, excluyendo las ventas de las operaciones de la ex-Maverick, las ventas disminuyeron principalmente debido a una menor demanda de nuestros productos y servicios OCTG en México, donde la actividad de perforación se vio afectada por la inflación de los costos en los yacimientos petrolíferos y las restricciones presupuestarias de Pemex, la compañía petrolera propiedad del gobierno de México, y a las menores ventas de tubos de conducción para la construcción de proyectos *process and power plant* a compañías de ingeniería de EE.UU. y Canadá. En América del Sur, el aumento en los precios de venta promedio compensó la disminución de las ventas de productos OCTG en Venezuela, debido a que PDVSA redujo sus inventarios de productos tubulares durante el año. En Europa se registró un aumento en las ventas de tubos de conducción a contratistas de *process and power plant* con base en Europa y de productos y servicios OCTG para el Mar del Norte, y una reducción en las ventas de tubos a clientes del sector industrial y automotriz. A pesar de que el precio de venta promedio de nuestros productos aumentó en el Lejano Oriente y Oceanía, el volumen de ventas de tubos de conducción a clientes de *process and power plant* de China y de toda la región disminuyó, tal como lo hicieron las ventas de productos industriales en Japón y productos OCTG en toda la región.

El resultado de operación de productos y servicios tubulares aumentó 57% de \$1,701.5 millones en 2005 a \$2,670.5 millones en 2006, reflejo del aumento en las ventas y el incremento del margen bruto.

Proyectos

La tabla siguiente muestra los ingresos por ventas netos, el costo de ventas como porcentaje de los ingresos por ventas netos, el resultado de operación y el resultado de operación como porcentaje de los ingresos por ventas netos para nuestro segmento del negocio Proyectos por los periodos indicados a continuación:

Millones de dólares americanos	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		Aumento / (Disminución)
	2006	2005	
Ingresos por ventas netos	453.5	790.0	(43%)
Costo de ventas (% de ventas)	72%	66%	
Resultado de operación	56.3	179.6	(69%)
Resultado de operación (% de ventas)	12%	23%	

Los ingresos por ventas netos de tubos para proyectos de ductos disminuyeron 43% a \$453.5 millones en 2006, en comparación con \$790.0 millones en 2005, debido a menores volúmenes de ventas. La demanda regional de tubos para proyectos de ductos en América del Sur fue fuerte en 2005 debido a la gran cantidad de proyectos en Brasil. En 2006, la demanda en la región se vio afectada debido a las demoras en los grandes proyectos de ductos planificados en Brasil y Argentina. Las ventas a proyectos fuera de América del Sur aumentaron con las ventas a proyectos de ductos en América del Norte y África.

El resultado de operación de tubos para proyectos de ductos disminuyó 69%, de \$179.6 millones en 2005 a \$56.3 millones en 2006, principalmente debido a la disminución de los embarques, mayores costos de logística y mayores costos de administración expresados como porcentaje de los ingresos por ventas netos.

Otros

La tabla siguiente muestra los ingresos por ventas netos, el costo de ventas como porcentaje de los ingresos por ventas netos, el resultado de operación y el resultado de operación como porcentaje de los ingresos por ventas netos para nuestro segmento del negocio Otros por los períodos indicados a continuación:

Millones de dólares americanos	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		Aumento / (Disminución)
	2006	2005	
Ingresos por ventas netos	449.9	295.8	52%
Costo de ventas (% de ventas)	73%	64%	
Resultado de operación	65.7	64.8	1%
Resultado de operación (% de ventas)	15%	22%	

Los ingresos por ventas netos de otros productos y servicios aumentaron 52% a \$449.9 millones en 2006 en comparación con \$295.8 millones en 2005, debido al aumento de las ventas de todas las principales categorías de producto (HBI, varillas de bombeo, estructuras metálicas) incluidas en este segmento y a la incorporación de las ventas de tubos para conduit provenientes de la división de productos eléctricos de Maverick en el cuarto trimestre.

El resultado de operación de otros productos y servicios aumentó 1% de \$64.8 millones en 2005 a \$65.7 millones en 2006, debido a mayores ventas. El margen operativo disminuyó principalmente por la reducción en los márgenes de venta de briquetas de hierro en caliente. Estas ventas representaron aproximadamente 40% del total de ventas de este segmento en 2006.

Los gastos de comercialización y administración aumentaron levemente como porcentaje de los ingresos por ventas netos a 13,6% en 2006 en comparación con 13,4% en 2005. Los gastos de comercialización y administración aumentaron de \$832.3 millones en 2005 a \$1,054.8 millones en 2006, debido a mayores costos laborales, mayor gasto en comisiones, flete y otros gastos de comercialización (reflejando mayores ingresos por ventas) y al aumento en el cargo por amortización de activos intangibles principalmente relacionados con activos adquiridos en relación con la adquisición de Maverick. Se prevé que los gastos de comercialización y administración aumentarán en 2007 como proporción de los ingresos por ventas netos, como resultado de los costos adicionales por la amortización de relaciones con clientes y otros activos intangibles en virtud de las adquisiciones de Maverick y Hydril.

Los gastos netos por intereses ascendieron a \$31.8 millones en 2006, comparados con ingresos netos por intereses de \$28.8 millones en 2005. Los gastos netos por intereses aumentaron sustancialmente en el cuarto trimestre de 2006 como resultado del cambio en la posición de deuda neta luego de la adquisición de Maverick. Se prevé que los gastos netos por intereses serán sustancialmente mayores en 2007 reflejo de una mayor posición de deuda neta luego de las adquisiciones de Maverick y Hydril.

Otros resultados financieros aportaron una ganancia de \$26.8 millones en 2006, en comparación con una pérdida de \$79.8 millones durante 2005. Estos resultados reflejan principalmente las ganancias y pérdidas por diferencias de cambio y por cambios en el valor de mercado de los instrumentos derivados y se compensan en gran medida con cambios en nuestro patrimonio neto. Surgen debido a que la mayoría de nuestras subsidiarias preparan sus estados contables en monedas diferentes al dólar estadounidense de acuerdo con las NIIF.

El resultado de inversiones en sociedades asociadas generó una ganancia de \$94.7 millones en 2006, en comparación con una ganancia de \$117.4 millones en 2005. Estas ganancias derivaron principalmente de nuestra participación accionaria en Ternium y nuestra anterior participación accionaria indirecta en Sidor antes del canje por una participación en Ternium en septiembre de 2005.

El cargo por impuesto a las ganancias registrado en 2006 fue de \$870,0 millones, equivalente a 31% de los ingresos antes de la participación en los resultados de sociedades asociadas e impuesto a las ganancias, comparado con un

cargo por impuesto a las ganancias de \$567,4 millones, equivalente a 31% de los resultados antes de la participación en los resultados de sociedades asociadas e impuesto a las ganancias, durante 2005.

El resultado de operaciones discontinuadas ascendió a \$47,2 millones en 2006, en comparación con un resultado nulo registrado en 2005. Se registró una ganancia de \$40.0 millones sobre la venta de una participación de 75% en DaEn.

La ganancia del ejercicio aumentó 48% a \$2,059.4 millones, ó 27% de los ingresos por ventas netos, en 2006, en comparación con \$1,387.3 millones, ó 22% de los ingresos por ventas netos, en 2005, reflejo del aumento en el resultado de operación y una mejora en otros resultados financieros, la cual fue parcialmente compensada por un aumento proporcional en el cargo por impuesto a las ganancias.

La ganancia atribuible a los accionistas de la Sociedad fue de \$1,945.3 millones en 2006, comparada con \$1,277.5 millones en 2005.

La ganancia atribuible a la participación minoritaria ascendió a \$114,1 millones 2006, en comparación con \$109,8 millones en 2005. El mayor resultado atribuible a la participación minoritaria en nuestra subsidiaria NKKTubes compensó ampliamente la disminución en los resultados atribuibles a la participación minoritaria en nuestra subsidiaria Confab.

Análisis comparativo de los ejercicios concluidos el 31 de diciembre de 2005 y 2004

Ingresos por ventas netos

La tabla siguiente muestra los ingresos por ventas netos por segmento del negocio para los períodos indicados a continuación:

	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de				Aumento / (Disminución)
	2005		2004		
Tubos	5,124.0	83%	3,273.3	88%	57%
Proyectos	790.0	13%	280.1	8%	182%
Otros	295.8	5%	164.8	4%	79%
Total	6,209.8	100%	3,718.2	100%	67%

La tabla siguiente muestra nuestro volumen de ventas de tubos sin costura y con costura por segmento del negocio para los períodos indicados a continuación:

	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		Aumento / (Disminución)
	2005	2004	
Tubos – sin costura	2,870	2,646	8%
Tubos – con costura	-	-	-
Tubos – Total	2,870	2,646	8%
Proyectos – con costura	501	316	59%
Total – Tubos + Proyectos	3,371	2,963	14%

Tubos

La tabla siguiente muestra los ingresos por ventas netos por región geográfica, el costo de ventas como porcentaje de los ingresos por ventas netos, el resultado de operación y el resultado de operación como porcentaje de los ingresos por ventas netos para nuestro segmento del negocio Tubos por los períodos indicados a continuación:

<i>Millones de dólares americanos</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		Aumento / (Disminución)
	2005	2004	
Ingresos por ventas netos			
- América del Norte	1,662.2	1,094.1	52%
- América del Sur	838.8	502.2	67%
- Europa	1,023.9	794.1	29%
- Medio Oriente y África	933.0	480.2	94%
- Lejano Oriente y Oceanía	666.0	402.6	65%
Total de ingresos por ventas netos	5,124.0	3,273.3	57%
Costo de ventas (% de ventas)	53%	63%	
Resultado de operación	1,701.5	751.0	127%
Resultado de operación (% de ventas)	33%	23%	

Los ingresos por ventas netos de productos y servicios tubulares aumentaron 57%, a \$5,124.0 millones en 2005, en comparación con \$3,273.3 millones en 2004, reflejo de la fuerte demanda de mercado de nuestros productos, en particular de los productos de mayor valor para aplicaciones de alta exigencia. Los precios de venta promedio de nuestros productos aumentaron en forma significativa en todas las regiones. Las ventas prácticamente se duplicaron en Medio Oriente y África, reflejo de mayores ventas de productos y servicios OCTG especializados en Medio Oriente, en particular en Arabia Saudita, y mayores ventas de *flowlines* y *risers* para proyectos en aguas profundas de África Occidental. En América del Norte las ventas aumentaron debido a mayores precios y mayores ventas de productos OCTG en Canadá, incluyendo productos especializados para proyectos SAGD, y en EE.UU. En América del Sur las ventas aumentaron, reflejo de mayores niveles de actividad de perforación en la región, en especial en Venezuela y Ecuador. En Europa, la disminución en los volúmenes de ventas regionales fue compensada por un aumento en los precios de venta promedio, reflejo de la reasignación de la capacidad de planta de productos industriales de menor margen para satisfacer la mayor demanda del sector de energía. En el Lejano Oriente y Oceanía las ventas de productos OCTG aumentaron, en particular en Indonesia y China.

El resultado de operación de productos y servicios tubulares aumentó 127% a \$1,701.5 millones en 2005, de \$751.0 millones en 2004, reflejo del aumento en las ventas y el incremento en el margen bruto.

Proyectos

La tabla siguiente muestra los ingresos por ventas netos, el costo de ventas como porcentaje de los ingresos por ventas netos, el resultado de operación y el resultado de operación como porcentaje de los ingresos por ventas netos para nuestro segmento del negocio Proyectos por los periodos indicados a continuación:

<i>Millones de dólares americanos</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		Aumento / (Disminución)
	2005	2004	
Ingresos por ventas netos	790.0	280.1	182%
Costo de ventas (% de ventas)	66%	66%	
Resultado de operación	179.6	37.0	385%
Resultado de operación (% de ventas)	23%	13%	

Los ingresos por ventas netos de tubos para proyectos de ductos aumentaron 182% a \$790.0 millones en 2005, en comparación con \$280.1 millones en 2004 debido a mayores volúmenes de venta, reflejo de una mayor demanda de los proyectos de gasoductos de Brasil y Argentina y mayores precios de venta promedio.

El resultado de operación de tubos para proyectos de ductos aumentó 385%, de \$37.0 millones en 2004 a \$179.6 millones en 2005, principalmente debido al aumento de los embarques, menores costos de logística y menores costos de administración expresados como porcentaje de los ingresos por ventas netos.

Otros

La tabla siguiente muestra los ingresos por ventas netos, el costo de ventas como porcentaje de los ingresos por ventas netos, el resultado de operación y el resultado de operación como porcentaje de los ingresos por ventas netos para nuestro segmento del negocio Otros por los periodos indicados a continuación:

Millones de dólares americanos

	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		Aumento / (Disminución)
	2005	2004	
Ingresos por ventas netos	295.8	164.8	79%
Costo de ventas (% de ventas)	64%	72%	
Resultado de operación	64.8	17.7	267%
Resultado de operación (% de ventas)	22%	11%	

Los ingresos por ventas netos de otros productos y servicios aumentaron 79% a \$295.8 millones en 2005, en comparación con \$164.8 millones en 2004, debido a la incorporación de las ventas de briquetas de hierro prerreducido en caliente, HBI, provenientes de nuestra planta de Venezuela que adquirimos en julio de 2004 y a mayores ventas de varillas de bombeo utilizadas en la extracción de petróleo.

El resultado de operación de otros productos y servicios aumentó 267% de \$17.7 millones en 2004 a \$64.8 millones en 2005, debido a mayores ventas y a un mayor margen bruto.

Los gastos de comercialización y administración se redujeron como porcentaje de los ingresos por ventas netos a 13.4% en 2005 en comparación con 17.8% en 2004, aunque aumentaron en términos absolutos a \$832.3 millones en comparación con \$661.2 millones. Estos gastos aumentaron en términos absolutos debido a mayores costos laborales e impuestos a las exportaciones y transacciones financieras y un mayor gasto en comisiones, flete y otros gastos. Estos aumentos se debieron principalmente a una mayor actividad en términos de ingresos por ventas netos y mayores costos salariales.

Otros ingresos y egresos operativos. Se registró una pérdida de \$2.2 millones en 2005, en comparación con una ganancia de \$127.2 millones en 2004. El resultado registrado en 2004 incluyó una ganancia de \$123.0 millones registrada por el laudo arbitral, conforme al cual Fintecna, compañía estatal italiana, debía indemnizarnos por pérdidas incurridas con respecto al litigio concluido en 2003 con un consorcio encabezado por BHP Billiton Petroleum Ltd.

Los gastos netos por intereses ascendieron a \$28.8 millones en 2005, en comparación con gastos netos por intereses de \$31.9 millones en 2004. La disminución en la posición de deuda neta compensó el impacto de los aumentos en las tasas de interés.

Otros resultados financieros representaron una pérdida de \$79.8 millones en 2005, en comparación con una ganancia de \$38.3 millones en 2004. Estas ganancias y pérdidas por diferencias de cambio y por cambios en el valor de mercado de los instrumentos derivados se compensaron en gran medida con cambios en nuestro patrimonio neto y surgen como resultado de que la mayoría de nuestras subsidiarias preparan sus estados contables en monedas diferentes al dólar americano de acuerdo con las NIIF.

La participación en los resultados de sociedades asociadas generó una ganancia de \$117.4 millones en 2005, en comparación con una ganancia de \$206.1 millones en 2004. Estas ganancias derivaron principalmente de nuestra participación accionaria en Sidor que se canjeó por nuestra participación en Ternium en septiembre de 2005. La ganancia de \$206.0 millones registrada en 2004 incluyó ganancias no recurrentes de \$135.0 millones derivadas de la conversión de una deuda subordinada en capital y de un cambio en la previsión por desvalorización.

El cargo por impuesto a las ganancias ascendió a \$567.4 millones en 2005, equivalente a 31% de los ingresos antes de la participación en los resultados de sociedades asociadas e impuesto a las ganancias, comparado con un cargo por impuesto a las ganancias de \$217.2 millones, equivalente a 27% de ingresos antes de la participación en los resultados de sociedades asociadas e impuesto a las ganancias, durante 2004. El cargo por impuesto a las ganancias en 2004, expresado como porcentaje de los ingresos antes de la participación en los resultados de sociedades asociadas e impuesto a las ganancias, se benefició con la obtención de otros ingresos operativos no sujetos al impuesto a las ganancias. Excluyendo dicha ganancia no recurrente no sujeta a impuesto, el cargo por impuesto a las ganancias en 2004 hubiera ascendido a 32% de los ingresos antes de la participación en los resultados de sociedades asociadas e impuesto a las ganancias.

Las operaciones discontinuas generaron un resultado nulo en 2005 en comparación con una ganancia de \$4.0 millones en 2004.

La ganancia del ejercicio aumentó 72% a \$1,387.3 millones, ó 22% de los ingresos por ventas netos, en 2005, en comparación con \$805.0 millones, ó 22% de los ingresos por ventas netos, en 2004. La ganancia del ejercicio en 2004 incluyó una ganancia no recurrente de \$123.0 millones por el pago de la indemnización de Fintecna, así como una ganancia no recurrente de \$135.0 millones relacionada con nuestra participación indirecta en Sidor. Excluyendo estas ganancias de los resultados de 2004, la ganancia del ejercicio aumentó 154%, un reflejo de una mayor ganancia operativa.

La ganancia atribuible a los accionistas de la Sociedad ascendió a \$1,277.5 millones en 2005, en comparación con \$784.7 millones en 2004, un reflejo de la mejora en la ganancia del ejercicio parcialmente compensada por el aumento en la ganancia atribuible a la participación minoritaria.

La ganancia atribuible a la participación minoritaria aumentó a \$109.8 millones en 2005, en comparación con \$20.3 millones en 2004, un reflejo de la mejora en los resultados de operación y resultados financieros de nuestras subsidiarias Confab, en la cual la participación minoritaria es del 61% del total de acciones, y NKK Tubes, en la cual la participación minoritaria es del 49% de las acciones.

B. Liquidez y fuentes de financiamiento

La tabla siguiente muestra cierta información relacionada con la generación de fondos y las variaciones en nuestra posición de efectivo y equivalentes de efectivo para cada uno de los últimos tres años:

	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		
	2006	2005	2004
Fondos netos originados en actividades operativas.....	1,810.9	1,295.3	98.3
Fondos netos aplicados a actividades de inversión.....	(2,822.0)	(292.8)	(213.4)
Fondos netos originados en (aplicados a) actividades de financiamiento.....	1,700.7	(604.1)	170.6
Aumento en efectivo y equivalentes de efectivo.....	689.5	398.4	55.4
Efecto cambiario en efectivo y equivalentes de efectivo..	(5.1)	(11.6)	0.3
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del ejercicio..	680.6	293.8	238.0
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del ejercicio	1,365.0	680.6	293.8

Nuestra estrategia de financiamiento es mantener recursos financieros adecuados y acceso a fuentes adicionales de liquidez. Durante 2006, contamos con flujo neto de fondos derivado de nuestras operaciones y con financiamiento bancario adicional para nuestras operaciones, incluyendo la adquisición de Maverick. Los créditos bancarios a corto plazo se utilizaron según fueron necesarios durante el ejercicio.

Consideramos que los fondos de las operaciones, la disponibilidad de activos financieros líquidos y nuestro acceso a créditos externos a través de los mercados financieros serán suficientes para satisfacer nuestras necesidades de capital de trabajo y el servicio de la deuda en el futuro cercano. También consideramos que nuestra liquidez y recursos de capital nos otorgan una flexibilidad adecuada para administrar nuestro programa de inversión en activo fijo, servir nuestra deuda y hacer frente a cambios en las condiciones del sector en el corto plazo.

Tenemos un criterio conservador para el manejo de nuestra liquidez, que consiste en efectivo y equivalentes de efectivo, principalmente inversiones de corto plazo de alta liquidez. Utilizamos estos fondos para financiar el capital de trabajo así como para inversiones en activo fijo, para realizar adquisiciones y distribuir dividendos entre nuestros accionistas.

Tenemos inversiones en el mercado monetario en títulos a tasa variable o tasa fija, emitidos por entidades calificadas como investment grade. Concentramos nuestros fondos en los principales centros financieros (sobre todo Nueva York y Londres). Nuestro efectivo y equivalentes de efectivo están invertidos principalmente en dólares americanos,

y limitamos nuestras tenencias de otras monedas al mínimo requerido para financiar nuestras necesidades operativas de efectivo. Al 31 de diciembre de 2006, nuestros activos líquidos nominados en dólares americanos representaron aproximadamente 80% del total de nuestros activos financieros líquidos. Los activos financieros líquidos totales (sin incluir inversiones corrientes) representaron el 10.9% del total de los activos en comparación con el 10.5% de fines de 2005. Para mayor información sobre nuestra liquidez, ver la nota 19 a los estados contables consolidados incluidos en este informe anual.

La partida de efectivo y equivalentes de efectivo aumentó \$689.5 millones, de \$680.6 millones al 31 de diciembre de 2005 a \$1,365.0 millones al 31 de diciembre de 2006. Además, teníamos otras inversiones corrientes por \$183.6 millones. Al 31 de diciembre de 2005, otras inversiones corrientes ascendieron a \$119.9 millones.

Análisis comparativo de los ejercicios concluidos el 31 de diciembre de 2006 y 2005

Los fondos netos originados en las operaciones durante 2006 aumentaron a \$1,810.9 millones en comparación con \$1,295.3 millones en 2005, principalmente como resultado de un aumento en los resultados de operación de \$1,945.9 millones en 2005 a \$2,792.5 millones en 2006. El capital de trabajo aumentó \$469.5 millones en 2006 en comparación con un aumento de \$433.9 millones en 2005. El aumento en el capital de trabajo se debió principalmente a:

- Un incremento en inventarios de \$455.6 millones, principalmente por una mayor actividad de negocios y un aumento en el costo de inventarios; y
- Un incremento en créditos por ventas de \$226.7 millones, lo que refleja mayores ingresos por ventas netos trimestrales, compensado por un aumento en deudas comerciales de \$150.6 millones.

Actividades de inversión

Los fondos netos aplicados a actividades de inversión en 2006 ascendieron a \$2,822.0 millones, en comparación con \$292.8 millones en 2005. Las principales diferencias se atribuyeron a lo siguiente:

- Las inversiones en activo fijo aumentaron a \$441.5 millones en 2006 en comparación con \$284.5 millones en 2005, debido al avance en nuestro programa de inversiones destinado a aumentar la capacidad de producción de productos especializados mediante la expansión de la capacidad de tratamiento térmico e instalaciones de roscas especiales y otras instalaciones de acabado, y alcanzamos la etapa final de la construcción de una planta de generación eléctrica en Italia.
- Destinamos \$2,387.2 millones a adquisiciones en 2006 de los cuales \$2,346.6 millones correspondieron a la adquisición de Maverick (el desembolso total incluyendo la deuda neta fue de \$3,160.4 millones). En enero de 2006 también compramos ciertos activos e instalaciones para tubos con costura a Acindar, en Argentina, por \$29.3 millones. Durante el ejercicio, acciones adicionales en Silcotub y Dalmine fueron adquiridas de accionistas minoritarios por aproximadamente \$11.2 millones. El total de fondos destinados a adquisiciones en 2005 fue de \$48.3 millones.
- El 1 de diciembre de 2006 vendimos una participación de 75% en DaEn por \$58.9 millones.

Asimismo, el 7 de mayo de 2007 finalizamos la adquisición de Hydril, un productor de América del Norte de conexiones premium y productos para el control de presión, por \$2.0 mil millones.

Actividades de financiación

Los fondos netos originados en actividades de financiación, incluyendo dividendos pagados y los fondos provenientes de préstamos y el pago de deudas financieras, ascendieron a \$1,700.7 millones en 2006, en comparación con fondos netos aplicados a actividades de financiación en 2005 por \$604.1 millones. Los fondos provenientes de préstamos (fondos menos pagos realizados) ascendieron a \$1,928.1 millones en 2006, en comparación con pagos de deudas por \$240.4 millones en 2005. El pago de dividendos, incluyendo el pago de

dividendos a participaciones minoritarias en subsidiarias, ascendió a \$227.4 millones en 2006, en comparación con \$363.8 millones en 2005.

El dividendo pagado en junio de 2007 a nuestros accionistas con respecto al ejercicio 2006 ascendió a aproximadamente \$354 millones, equivalente al monto pagado con respecto al ejercicio 2005.

Nuestra relación de total de pasivos a total de activos aumentó a 0.55 a 1 al 31 de diciembre de 2006, en comparación con 0.44 a 1 al 31 de diciembre de 2005.

Análisis comparativo de los ejercicios concluidos el 31 de diciembre de 2005 y 2004

La partida de efectivo y equivalentes de efectivo aumentó \$398.4 millones, de \$293.8 millones al 31 de diciembre de 2004 a \$680.6 millones al 31 de diciembre de 2005. Además, teníamos otras inversiones corrientes por \$119.9 millones. Al 31 de diciembre de 2004, estas inversiones ascendieron a \$119.7 millones.

Actividades operativas

Los fondos netos originados en las operaciones durante 2005 ascendieron a \$1,295.3 millones, principalmente debido a un resultado de operación de \$1,945.9 millones parcialmente compensados por un incremento en el capital de trabajo de \$433.9 millones. En 2004, los fondos netos originados en las operaciones ascendieron a \$98.3 millones, principalmente debido a un resultado de operación de \$805.7 millones parcialmente compensados por un aumento en el capital de trabajo de \$621.2 millones en 2004. El aumento en el capital de trabajo durante 2005 se debió principalmente a:

- un incremento en inventarios de \$101.1 millones, principalmente por una mayor actividad de negocios y un aumento en el costo de productos en proceso; y
- un incremento neto en créditos por ventas de \$387.2 millones, lo que refleja mayores ingresos por ventas netos trimestrales, parcialmente compensado por un aumento en deudas comerciales de \$32.6 millones.

Asimismo, se recibieron \$66.6 millones correspondiente al laudo arbitral de Fintecna neto del pago del tercer y último vencimiento al consorcio encabezado por BHP Billiton Petroleum Ltd. con respecto a la resolución del litigio, en comparación con un pago de \$113.8 millones en 2004.

Actividades de inversión

Los fondos netos aplicados a actividades de inversión en 2005 ascendieron a \$292.8 millones, comparado con \$213.4 millones en 2004. Las principales diferencias se atribuyeron a lo siguiente:

- Las inversiones en activo fijo aumentaron a \$284.5 millones en 2005 en comparación con \$183.3 millones en 2004, principalmente debido a la inversión en la construcción de una planta generadora de energía eléctrica en Italia y al inicio hacia fines de año de un programa de inversiones para aumentar la capacidad de producción de productos de mayor valor.
- Destinamos \$48.3 millones a adquisiciones en 2005, incluyendo la adquisición de una participación mayoritaria en S.C. Donasid S.A., un productor de acero rumano, por un total de \$47.9 millones, en comparación con \$97.6 millones en 2004;
- Recibimos distribuciones por \$59.1 millones sobre nuestras participaciones indirectas en Sidor en 2005, de los cuales se otorgaron préstamos convertibles a Ternium que ascendieron a \$40.4 millones, incluyendo intereses devengados al 31 de diciembre de 2005, en comparación con \$48.6 millones en 2004. El 6 de febrero de 2006, conforme a la Oferta Pública Inicial (IPO) de Ternium, estos préstamos convertibles fueron convertidos en 20,252,338 acciones de Ternium.

Actividades de financiación

Los fondos netos aplicados a actividades de financiación, incluyendo dividendos pagados y los fondos provenientes de préstamos y el pago de deudas financieras, ascendieron a \$604.1 millones en 2005, en comparación con fondos netos originados en actividades de financiación en 2004 por \$170.6 millones. En 2005 realizamos una reducción en el total de deudas financieras por \$240.4 millones, en comparación con un aumento en dichas deudas de \$305.6 millones en 2004 e incrementamos el pago de dividendos, incluyendo dividendos pagados a participaciones minoritarias en subsidiarias, a \$363.8 millones en 2005 frente a \$135.1 millones en 2004. El pago de dividendos en 2005 incluyó \$149.9 millones distribuidos como dividendos anticipados con respecto al dividendo anual que fue aprobado por la asamblea de accionistas en relación con el ejercicio fiscal 2005.

Nuestra relación de total de pasivos a total de activos se redujo a 0.44 a 1 al 31 de diciembre de 2005, en comparación con 0.53 a 1 al 31 de diciembre de 2004.

Principales fuentes de financiamiento

Deudas financieras

El total de deudas financieras aumentó \$2,641.0 millones, de \$1,010.3 millones al 31 de diciembre de 2005 a \$3,651.2 millones al 31 de diciembre de 2006.

Nuestras deudas financieras consisten principalmente en préstamos bancarios. Al 31 de diciembre de 2006, las deudas financieras denominadas en dólares y en euros representaban 95.3% y 3.3%, respectivamente, del total de las deudas financieras. Para mayor información sobre nuestras deudas financieras, ver la nota 20 a nuestros estados contables consolidados.

La tabla siguiente muestra la composición de nuestras deudas financieras al 31 de diciembre de 2006 y 2005:

Miles de dólares	2006	2005
Préstamos bancarios	3,503,573	872,790
Giros bancarios en descubierto	7,300	24,717
Otros préstamos	134,421	105,858
Arrendamiento financiero	5,949	6,927
Total deudas bancarias y financieras	3,651,243	1,010,292

Las tasas nominales de interés promedio indicadas a continuación fueron calculadas utilizando las tasas fijadas para cada instrumento en su moneda correspondiente, ponderadas usando el equivalente en dólares del monto del capital pendiente de pago de dichos instrumentos.

	2006	2005
Préstamos bancarios	6.12%	5.14%
Otros préstamos	5.50%	4.51%
Arrendamiento financiero	3.71%	3.14%

Los plazos para el vencimiento de nuestras deudas financieras son los siguientes:

Al 31 de diciembre de 2006	1 año o menos	1 - 2 años	2 - 3 años	3 - 4 años	4 - 5 años	Más de 5 años	Total
Miles de dólares							
Arrendamiento financiero	1,384	1,116	822	758	663	1,206	5,949
Otras deudas bancarias y financieras	792,813	803,381	924,647	568,965	507,030	48,458	3,645,294
Total deudas bancarias y financieras	794,197	804,497	925,469	569,723	507,693	49,664	3,651,243

Nuestra relación de deuda actual respecto de la deuda total disminuyó de 0.33 al 31 de diciembre de 2005 a 0.22 al 31 de diciembre de 2006 debido al impacto de los nuevos préstamos sindicados a largo plazo otorgados en octubre de 2006.

Para información sobre nuestros instrumentos financieros derivados, Ver Artículo 11. “Declaración cuantitativa y cualitativa sobre riesgos de mercado”, y la nota 25 a nuestros estados contables consolidados.

Principales deudas bancarias y financieras

La mayoría de nuestras principales deudas bancarias y financieras al 31 de diciembre de 2006, fueron asumidas en relación a la adquisición de Maverick en octubre de 2006.

Millones de dólares americanos

Fecha	Prestatario	Tipo	Monto de capital original	Monto de capital pendiente	Vencimiento
Marzo 2005	Tamsa	Préstamo sindicado	300.0	300.0	Marzo 2010
Abril 2005	Siderca	Préstamo sindicado	125.0	93.8	Abril 2008
Octubre 2006	la Sociedad	Préstamo sindicado	500.0	500.0	Octubre 2011
Octubre 2006	Tamsa	Préstamo sindicado	700.0	700.0	Octubre 2011
Octubre 2006	Siderca	Préstamo sindicado	480.5	480.5	Octubre 2009
Octubre 2006	Dalmine	Préstamo sindicado	150.0	150.0	Octubre 2011
Octubre 2006	Algoma Tubes	Préstamo sindicado	100.0	100.0	Octubre 2011
Octubre 2006	Maverick	Préstamo sindicado	750.0	750.0	Octubre 2011

Los principales compromisos asumidos en relación con estos acuerdos de préstamos son limitaciones sobre prendas y gravámenes, restricciones sobre inversiones e inversiones en activos fijos, limitaciones a la venta de ciertos activos y cumplimiento de índices financieros (por ejemplo: índices de endeudamiento y ratio de cobertura de intereses calculados sobre los estados contables de cada subsidiaria y ratio de cobertura de intereses y relación de cobertura de servicio de deuda calculado sobre los estados contables de la Sociedad). Adicionalmente, al 31 de diciembre de 2006, los acuerdos de préstamos de la Sociedad fueron garantizados con una prenda de un porcentaje de las acciones de Maverick, tal como se explica en la nota 28 de nuestros estados contables incluidos en este informe anual. El préstamo sindicado de la Sociedad, el cual el monto principal asciende a \$500 millones, incurrido en relación con la adquisición de Maverick fue pagado anticipadamente en su totalidad en mayo de 2007, y con motivo de dicho pago anticipado se canceló la anterior prenda sobre las acciones de Maverick.

El total de deudas bancarias y financieras incluye \$153 millones garantizados por ciertas propiedades de Dalmine y Confab.

Al 31 de diciembre de 2006, habíamos cumplido con todos nuestros compromisos financieros asumidos. Consideramos que los compromisos de deuda actuales nos darán un amplio grado de flexibilidad operativa y financiera, y no limitan nuestra capacidad de obtener préstamos adicionales a tasas competitivas.

Para mayor información sobre nuestras deudas bancarias y financieras, ver la nota 20 a nuestros estados contables consolidados. Con posterioridad al 31 de diciembre de 2006, con el fin de financiar la adquisición de Hydril y el pago de las obligaciones relacionadas, y refinanciar el préstamo sindicado de la Sociedad de \$500 millones, suscribimos préstamos sindicados por un monto de capital total de \$2.0 mil millones:

Millones de dólares americanos

Fecha	Prestatario	Tipo	Monto de capital original	Monto de capital pendiente	Vencimiento
Mayo 2007	la Sociedad	Préstamo sindicado	1,700.0	1,700.0	Mayo 2012
Mayo 2007	Hydril	Préstamo sindicado	300.0	300.0	Mayo 2012

Los principales compromisos asumidos en relación con estos acuerdos de préstamos son limitaciones sobre prendas y gravámenes, restricciones sobre inversiones e inversiones en activos fijos, limitaciones a la venta de ciertos activos y cumplimiento de índices financieros (por ejemplo: índices de endeudamiento y ratio de cobertura de intereses en el acuerdo de préstamo sindicado de Hydril, e índices de endeudamiento e índices de cobertura de servicio de deuda en el acuerdo de préstamo sindicado de la Sociedad). Asimismo, el acuerdo de préstamo sindicado de la Sociedad está garantizado con una prenda sobre 100% de las acciones de Hydril; inmediatamente luego del pago o pago anticipado bajo este acuerdo, la cantidad de acciones prendadas se reducirá proporcionalmente, y la prenda quedará totalmente cancelada una vez que el monto total de capital del préstamo pendiente de pago sea menor o equivalente a \$600 millones. La Sociedad podrá realizar pagos tales como dividendos, recompra o rescate de acciones hasta el monto que resulte mayor entre \$475 millones ó 25% de la ganancia operativa consolidada por el ejercicio anterior; una vez que el monto pendiente de pago de este préstamo sea menor a \$1,000 millones, ninguna de dichas restricciones será aplicable.

C. Investigación y desarrollo, patentes y licencias, etcétera

Ver Artículo 4, “Información sobre la Sociedad – Investigación y desarrollo”.

D. Información sobre tendencias

Principales factores que afectan los precios del petróleo y gas y la demanda de tubos de acero de la industria global de petróleo y gas

Las ventas a la industria petrolera y de gas en todo el mundo representan un elevado porcentaje de nuestros ingresos por ventas totales, y la demanda de tubos de acero por parte de la industria global de petróleo y gas es un factor significativo que afecta el nivel general de los volúmenes y precios de nuestros productos. La presión hacia la baja de los precios de petróleo y gas por lo general da como resultado menor actividad de perforación de petróleo y gas e inversión en la industria de petróleo y gas y, en consecuencia, menor demanda de nuestros tubos de acero y, en algunas circunstancias, la presión hacia la alza puede significar una mayor demanda de nuestros clientes del sector de petróleo y gas.

La actividad de perforación en EE.UU. y Canadá es particularmente sensible al nivel de los precios regionales del gas, ya que una proporción sustancial (más de 75%) de los pozos perforados son pozos de gas. Sin embargo, en el resto del mundo, la mayoría de los pozos perforados son pozos de petróleo, aunque el desarrollo de reservas de gas para consumo regional y exportación en forma de GNL, o gas natural licuado, ha aumentado. Mientras que los precios del petróleo son similares en casi todo el mundo debido a que el petróleo es un producto primario totalmente comerciable, los precios del gas se ven influenciados por factores regionales. En América del Norte, donde la producción del gas está ampliamente desarrollada y existe un extenso sistema de gasoductos regionales, estos factores incluyen la capacidad de almacenamiento de gas disponible y patrones climáticos estacionales, en especial las temperaturas invernales en EE.UU. Los precios del GNL generalmente se establecen en relación con el precio internacional del petróleo.

El precio internacional del petróleo depende de diversos factores. Por el lado de la oferta, los principales países productores y compañías más importantes frecuentemente colaboran para controlar la oferta (y, por consiguiente, el precio) del petróleo en los mercados internacionales. Un elemento decisivo en esta colaboración es la OPEP. Muchos de nuestros clientes son sociedades propiedad del estado de países miembros de esta organización, o que colaboran con la misma para controlar la oferta y el precio del petróleo. Otro factor que ha afectado el precio internacional del petróleo son las condiciones políticas y socioeconómicas de países productores como Nigeria y Venezuela, así como la persistencia de conflictos armados en la región del Medio Oriente, donde se encuentra una proporción significativa de las reservas de petróleo conocidas en el mundo. Por el lado de la demanda, las condiciones económicas y el nivel de inventarios de petróleo en los principales países industriales del mundo, y recientemente en China, que constituyen los mayores consumidores de petróleo, también han jugado un papel significativo en los precios del petróleo.

En los tres últimos años, el precio internacional del petróleo aumentó notablemente hasta mediados de 2006, y ha fluctuado a partir de ese momento, disminuyendo a \$56 por barril en noviembre, antes de recuperarse hasta alcanzar los niveles actuales que superan \$60 por barril (según datos proporcionados por Bloomberg LP, el precio spot promedio de WTI Midland Crude Oil fue de \$66 por barril en 2006, \$57 por barril en 2005 y \$41 por barril en 2004). El precio del gas natural en América del Norte también aumentó notablemente en 2004 y 2005, y el precio spot de Henry Hub alcanzó un pico de \$15.4 por millón de BTU (*British Thermal Unit*) en diciembre de 2005. En 2006, el precio del gas natural en América del Norte disminuyó luego de un consumo menor de lo habitual de la reserva de gas en invierno debido a condiciones climáticas moderadas durante el período invernal en los estados del noreste de EE.UU., y el precio spot de Henry Hub registró un piso de \$3.7 por millón de BTU en septiembre, antes de recuperar el nivel actual de más de \$6 millones por BTU.

La demanda de petróleo y gas en los últimos tres años también se elevó debido al continuo crecimiento de las economías de China y el resto de Asia, y a la recuperación del crecimiento en América del Norte. Simultáneamente, el índice de caída en la producción de las reservas establecidas se ha acelerado y las estimaciones de capacidad excedente de producción de petróleo han disminuido a niveles que no se registraban desde la década de los 70. Todos estos factores favorecieron un incremento significativo en la actividad de perforación en los últimos tres años y una mayor demanda de tubos de acero de la industria petrolera y de gas en el mundo entero. Asimismo, actualmente se realiza perforación a mayor profundidad y en ambientes más corrosivos, lo que aumenta la demanda de tubos de acero de alto valor.

Los cuadros siguientes presentan el promedio del número de equipos de perforación activos para el petróleo y gas en Estados Unidos, Canadá, Internacional (todo el mundo, con excepción de Estados Unidos y Canadá, y excluyendo Irán y Sudán así como China continental y Rusia) y Mundial, tal como lo publica Baker Hughes Inc., para los años indicados, así como el porcentaje de incremento o reducción con relación al año anterior. Baker Hughes, importante compañía de servicios petroleros, ha publicado el número de equipos en operación cada mes desde 1975, como indicador general de actividad en los sectores de petróleo y gas.

Equipos en operación	2006	2005	2004	2003	2002
Internacional	925	850	781	729	694
Canadá	470	458	369	372	266
Estados Unidos	1,648	1,380	1,190	1,032	831
Mundial	3,043	2,688	2,340	2,133	1,791

Porcentaje de aumento (disminución) con relación al año anterior	2006	2005	2004	2003
Internacional	8.8%	8.8%	7.1%	5.0%
Canadá	2.6%	24.1%	(0.8%)	39.8%
Estados Unidos	19.4%	16.0%	15.3%	24.2%
Mundial	13.2%	14.9%	9.7%	19.1%

Consideramos que, si la demanda global de petróleo y gas continúa aumentando a los niveles actuales, los factores que propiciaron el nivel actual de precios de petróleo y la mayor actividad de perforación, así como la demanda de tubos de acero para las industrias de petróleo y gas registrada en los últimos dos años persistirán en el corto plazo, debido al tiempo y capital requeridos para desarrollar nuevas reservas importantes de petróleo y gas.

E. Compromisos fuera de balance

No utilizamos “compromisos fuera de balance”, tal como definen el término las reglas de la SEC vigentes. Sin embargo, sí tenemos varios compromisos fuera de balance, como se describe en la nota 26 a los estados contables consolidados incluidos en este informe anual.

F. Obligaciones contractuales

La tabla siguiente resume nuestras obligaciones contractuales al 31 de diciembre de 2006, y el efecto que se espera que dichas obligaciones tengan en nuestra liquidez y flujo de efectivo en periodos futuros.

Millones de dólares americanos

Obligaciones y compromisos contractuales	Adeudos por período al 31 de diciembre de 2006				
	Total	Menos de 1 año	1-3 años	3-5 años	Después de 5 años
Deudas bancarias y financieras	3,645.3	792.8	1,728.0	1,076.0	48.5
Obligaciones de arrendamiento financiero	5.9	1.4	1.9	1.4	1.2
Total de deudas bancarias y financieras	3,651.2	794.2	1,730.0	1,077.4	49.7
Pagos de intereses estimados ⁽¹⁾	527.2	198.8	251.8	69.7	6.9
Obligaciones de compra	382.6	83.9	135.8	85.5	77.4
Total de obligaciones y compromisos contractuales	4,561.0	1,076.9	2,117.6	1,232.6	134.0

Millones de dólares americanos

Garantías	Total Montos garantizados	Monto de las garantías Vencimiento por período al 31 de diciembre de 2006			
		Menos de 1 año	1-3 años	4-5 años	Después de 5 años
Total de garantías ⁽²⁾	-	-	-	-	-

(1) Las tasas variables utilizadas en la proyección son las tasa pagadas en el período de interés corriente y se consideran fijas a lo largo de los años.

(2) De acuerdo con los principios de contabilidad aplicables, sólo se incluyen las garantías emitidas en relación con las obligaciones de terceros no afiliados. Adicionalmente, en el curso ordinario del negocio, algunas de nuestras subsidiarias otorgan garantías en relación con el pago y/o el desempeño de los compromisos contraídos por otras de nuestras subsidiarias, los cuales se han excluido de esta tabulación para evitar la duplicidad de deudas, en los casos donde sea aplicable.

La gran mayoría de nuestras obligaciones de compra al 31 de diciembre de 2006, consisten en obligaciones de compra de acero para la producción de tubos con costura en Norte América. Adicionalmente, tenemos un contrato a cinco años con Nucor, bajo el cual estamos comprometidos a comprar aproximadamente 435,000 toneladas de láminas de acero en rollo por año con entregas a partir de enero de 2007. Los precios son ajustados trimestralmente conforme a las condiciones de mercado y el monto agregado del contrato es de aproximadamente \$1,432 millones.

G. Acontecimientos recientes

a) *Adquisición de Hydril Company*

El 7 de mayo de 2007, pagamos \$2.0 mil millones para adquirir Hydril, un productor líder en América del Norte de conexiones premium y productos para el control de presión para la industria de petróleo y gas. Para financiar la adquisición, suscribimos préstamos sindicados por un monto de \$2.0 mil millones, de los cuales \$0.5 mil millones fueron utilizados para refinanciar el préstamo existente en la Sociedad. El saldo del costo de adquisición fue pagado en efectivo. \$1.7 mil millones del monto total del préstamo fueron asignados a la Sociedad y el saldo a Hydril. Las acciones de Hydril fueron prendadas en garantía del nuevo préstamo a la Sociedad y la anterior prenda sobre las acciones de Maverick fue cancelada.

Para 2006, Hydril informó ingresos por \$503 millones, un resultado de operación de \$132.2 millones y una ganancia neta de \$91.3 millones conforme a los PCGA de EE.UU.

b) *Pago de dividendos*

El 6 de junio de 2007, nuestros accionistas aprobaron el pago de un dividendo por un monto de \$0.30 por acción (\$0.60 por ADS), o aproximadamente \$354 millones, el cual fue pagado el 21 de junio de 2007.

Artículo 6. Consejeros, directivos y empleados

A. Consejeros y grupo directivo

Consejo de administración

La administración de la Sociedad está representada por un consejo de administración. Los estatutos de la Sociedad estipulan que el consejo de administración debe constar de por lo menos tres y hasta 15 consejeros; sin embargo, si las acciones de la Sociedad están listadas en una bolsa de valores, el número mínimo de consejeros debe ser cinco. El consejo de administración debe reunirse por lo menos cuatro veces por año, o tan frecuentemente como lo requieran los intereses de la Sociedad. La mayoría de los miembros del consejo constituyen un quórum, y las resoluciones pueden ser adoptadas por el voto de una mayoría de consejeros presentes. En caso de empate, el presidente tiene derecho a emitir el voto decisivo.

Los consejeros son electos en la asamblea ordinaria anual de accionistas para prestar sus servicios por períodos renovables de un año, según lo decidan los accionistas. Los estatutos de la Sociedad estipulan que, en caso de que sus acciones estén listadas en por lo menos una bolsa de valores, ésta debe tener un comité de auditoría formado por tres miembros, dos de los cuales, por lo menos, deben calificar como consejeros independientes.

Conforme a los estatutos de la Sociedad, un consejero independiente es aquel que:

- no tiene ni ha tenido un puesto ejecutivo en la Sociedad o en alguna de sus subsidiarias en los últimos cinco años;
- no es una persona que nos controle, directa o indirectamente, ni es miembro del consejo de administración de una sociedad que nos controle directa o indirectamente;
- no tiene (ni está afiliado a una sociedad o entidad que tenga) una relación de negocios importante con nosotros, nuestras subsidiarias o nuestro accionista mayoritario;
- no está ni ha estado afiliado con, ni empleado por un auditor que trabaje o haya trabajado con nosotros, nuestras subsidiarias o nuestro accionista mayoritario durante un plazo de cinco años; y
- no es cónyuge, padre, hermano o pariente hasta en tercer grado de cualquiera de las personas arriba mencionadas.

El 6 de junio de 2007, nuestra asamblea de accionistas incrementó la cantidad de miembros del consejo de administración de la Sociedad y eligió a Carlos Condorelli (nuestro Director de Administración y Finanzas - CFO) para ocupar el nuevo puesto en el consejo de administración. La siguiente tabla detalla los actuales consejeros de la Sociedad, su cargo respectivo en el consejo, la función principal que desempeñan, los años como consejeros y edad.

<u>Nombre</u>	<u>Cargo</u>	<u>Función principal</u>	<u>Años como consejero</u>	<u>Edad al 31 de diciembre de 2006</u>
Roberto Bonatti ⁽¹⁾	Consejero	Presidente de San Faustín	4	57
Carlos Condorelli	Consejero	CFO de Tenaris	-	55
Carlos Franck	Consejero	Presidente de Santa María	4	56
Bruno Marchettini	Consejero	Miembro del Consejo de Administración de San Faustín, Ternium y Siderar	4	65
Roberto Monti	Consejero	Presidente no ejecutivo de Trefoil Limited y miembro del Consejo de Administración de Petrobras Energía, Transocean Offshore Drilling y John Wood Group PLC	2	67
Gianfelice Mario Rocca ⁽¹⁾	Consejero	Presidente del Consejo de Administración de San Faustín	4	58
Paolo Rocca ⁽¹⁾	Consejero	Presidente del Consejo de Administración y CEO de Tenaris	5	54
Jaime Serra Puche	Consejero	Presidente de S.A.I. Consultores	4	55
Amadeo Vázquez y Vázquez ⁽²⁾	Consejero	Presidente del Consejo de Administración de Telecom Argentina S.A.	4	64
Guillermo F. Vogel	Consejero	Vicepresidente de Tamsa	4	56

- (1) Paolo Rocca y Gianfelice Rocca son hermanos, y Roberto Bonatti es primo hermano de Paolo y Gianfelice.
- (2) Amadeo Vázquez y Vázquez se retiró de su puesto como Presidente del Consejo de Administración de Telecom Argentina S.A. en abril de 2007.

Roberto Bonatti. El señor Bonatti es miembro de nuestro consejo de administración. Él es nieto de Agustín Rocca, fundador del grupo Techint, un grupo de empresas controladas por San Faustín. A lo largo de su carrera en el grupo Techint ha participado específicamente en los sectores de ingeniería, construcción y corporativo. Ingresó al grupo Techint en 1976, como ingeniero residente en Venezuela. En 1984, fue designado director de San Faustín y, desde 2001 ha sido su presidente. Asimismo, el señor Bonatti es el actual presidente de Tecpetrol y Techint Compañía Técnica Internacional S.A.C.I. de Argentina. También es miembro del Consejo de Administración de Ternium y Siderar. El señor Bonatti es de nacionalidad italiana.

Carlos Condorelli. El señor Condorelli es miembro de nuestro consejo de administración y nuestro Director de Administración y Finanzas (CFO), una función que asumió en octubre de 2002. Él también es miembro del Consejo de Administración de Ternium. Comenzó su carrera en el grupo Techint en 1975 como analista en el departamento contable y administrativo de Siderar. Se desempeñó en varias funciones en Tenaris y en otras sociedades del grupo Techint, incluyendo las de director financiero y administrativo de Tamsa y presidente del Consejo de Administración de Empresa Distribuidora La Plata S.A., o Edelap, una empresa de servicios públicos de Argentina. El señor Condorelli es de nacionalidad argentina.

Carlos Franck. El señor Franck es miembro de nuestro consejo de administración. Él es presidente de Santa María S.A.I.F., vicepresidente de Siderca y miembro del Consejo de Administración de Techint Financial Corporation N.V., Industrial Investments CI, Siderar, Tecpetrol y Tecgas N.V. Posee responsabilidades financieras, de planificación y control en subsidiarias de San Faustín. El señor Franck es de nacionalidad argentina.

Bruno Marchettini. El señor Marchettini es miembro de nuestro consejo de administración. Él se ha retirado de los cargos ejecutivos, pero continúa siendo consejero del grupo Techint en asuntos de tecnología siderúrgica. Es miembro del Consejo de Administración de San Faustín, Ternium y Siderar. El señor Marchettini es de nacionalidad italiana.

Roberto Monti. El señor Monti es miembro de nuestro consejo de administración. Él es presidente no ejecutivo de Trefoil Limited, miembro del Consejo de Administración de Petrobras Energia, Transocean Offshore Drilling y John Wood Group PLC. Ocupó el cargo de vicepresidente de Exploración y Producción de Repsol YPF y fue presidente del Consejo de Administración y CEO de YPF. También fue presidente de Dowell, subsidiaria de Schlumberger, y presidente de la división Wire & Testing para el hemisferio oriental de América Latina. El señor Monti es de nacionalidad argentina.

Gianfelice Mario Rocca. El señor Rocca es miembro de nuestro consejo de administración. Él es nieto de Agustín Rocca. Es presidente del Consejo de Administración de San Faustín, consejero de Industrial Investments CI, Dalmine, Tamsa y Ternium, presidente de Humanitas Group y presidente del Consejo de Administración de Techint Compagnie Tecnica Internazionale S.p.A. y Techint S.A. de C.V. Además, es integrante del consejo de administración o del comité ejecutivo de diversas sociedades, entre ellas Sirti S.p.A., Riunione Adriatica di Sicurtà, RCS Quotidiani, Fastweb y Buzzi Unicerm. Es vicepresidente de Confindustria, la principal asociación industrial de Italia. Es miembro del Comité Asesor Europeo, de *Harvard Business School*, Comisión Trilateral. El señor Rocca es de nacionalidad italiana.

Paolo Rocca. El señor Rocca es el presidente de nuestro consejo de administración y CEO. Es nieto de Agustín Rocca. También es presidente del consejo de administración de Tamsa y de Dalmine, y vicepresidente de Confab. Es también presidente del consejo de administración de Ternium y director y vicepresidente de San Faustín y director de Techint Financial Corporation N.V. El señor Rocca es miembro del Comité Ejecutivo de IISI (International Iron and Steel Institute) y miembro del Comité Asesor Internacional de la NYSE (Bolsa de Comercio de Nueva York). El señor Rocca es de nacionalidad italiana.

Jaime Serra Puche. El señor Serra Puche es miembro de nuestro consejo de administración. Él es presidente de S.A.I. Consultores, y consejero de Chiquita Brands International, Mexico Fund, Grupo Vitro y Grupo Modelo. El señor Serra Puche ocupó los cargos de subsecretario de Ingresos, secretario de Comercio e Industria y secretario de

Hacienda de México. Él tuvo a su cargo las negociaciones y la implementación del TLCAN. El señor Serra Puche es de nacionalidad mexicana.

Amadeo Vázquez y Vázquez. El señor Vázquez y Vázquez es miembro de nuestro consejo de administración. Él es director de Gas Natural Ban, S.A., vicepresidente tercero de la Cámara Argentina de Comercio, asesor en comunicaciones del Departamento de Infraestructura de la Unión Industrial Argentina y vocal del Comité Ejecutivo de la Asociación Empresaria Argentina. También fue presidente del consejo de administración de Telecom Argentina, S.A. hasta abril de 2007. El señor Vázquez y Vázquez es de nacionalidad argentina.

Guillermo Vogel. El señor Vogel es miembro de nuestro consejo de administración. Él es vicepresidente de Tamsa, vicepresidente del American Iron & Steel Institute, presidente del Consejo del Acero de América del Norte, presidente de Grupo Collado S.A. de C.V., vicepresidente de Estilo y Vanidad S.A. de C.V. y director del Consejo de Competitividad de América del Norte, el Instituto Internacional del Hierro y del Acero, y de HSBC (México), y es también consejero de su comité de auditoría. El señor Vogel es de nacionalidad mexicana.

Responsabilidad de los consejeros

Conforme a la ley de Luxemburgo, un consejero es responsable por daños causados por errores de administración, tales como actos ilícitos cometidos durante la ejecución de su mandato, y frente a la Compañía, sus accionistas y terceros, en caso de que la Compañía, sus accionistas o terceros sufran una pérdida debido a una violación de la Ley de Sociedades de Luxemburgo o los estatutos de la Compañía. Conforme a la ley de Luxemburgo, las operaciones con partes relacionadas que involucran a consejeros podrían estar sujetas a los procedimientos de aprobación establecidos por la ley de Luxemburgo y tendrían que ser reportados en la siguiente asamblea de accionistas. Cualquier consejero puede ser removido de su cargo o designado nuevamente en cualquier momento, mediante una resolución de los accionistas adoptada por un voto mayoritario, independientemente del número de acciones presentes o representadas en la asamblea.

Un consejero no será responsable si, no obstante su presencia en la asamblea en la que una resolución haya sido adoptada o a pesar de su oposición a esa resolución, haya notificado al consejo de administración que tenía conocimiento del asunto y haya solicitado que se registrara su declaración en el acta de la asamblea. El consejero debe reportar su oposición en la siguiente asamblea de accionistas antes de que se vote cualquier otra resolución.

La Sociedad puede iniciar acciones en contra de consejeros por daños mediante una resolución de la asamblea de accionistas, con un voto de más de 50% y sin que haya quórum. Cualquier accionista puede proceder legalmente contra un consejero que malverse activos de la sociedad o cometa abuso de confianza.

Audidores

Los estatutos de la Sociedad estipulan el nombramiento de por lo menos un auditor externo designado entre los miembros del Instituto de Auditores Independientes de Luxemburgo. La principal responsabilidad del auditor externo es auditar los estados contables anuales de la Sociedad y presentar un informe a la asamblea anual de accionistas. En base a la recomendación de nuestro Comité de Auditoría, los auditores son designados por los accionistas mediante una resolución adoptada por un voto mayoritario, independientemente del número de acciones presentes o representadas. Los accionistas pueden determinar el número y el período de funciones de los auditores en la asamblea general. La ley de Luxemburgo no permite que los consejeros presten sus servicios de manera simultánea como auditores. El período de funciones de un auditor externo no será mayor de un año y podrá ser nombrado de nuevo y removido en cualquier momento.

PricewaterhouseCoopers (quien actúa en conexión con los estados contables requeridos bajo las leyes de Luxemburgo, a través de PricewaterhouseCoopers S.á.r.l., y en conexión con los estados contables consolidados anuales y de períodos intermedios de la Sociedad requeridos bajo las leyes de otras jurisdicciones relevantes, a través de Price Waterhouse & Co. S.R.L.) son los auditores externos de la Sociedad para el ejercicio que concluye al 31 de diciembre de 2006.

Grupo directivo

Nuestro actual grupo directivo está formado por:

<u>Nombre</u>	<u>Cargo</u>	<u>Edad al 31 de diciembre de 2006</u>
Paolo Rocca	Presidente y CEO	54
Alberto Valsecchi	Director General de Operaciones (COO)	62
Carlos Condorelli	Director de Administración y Finanzas (CFO)	55
Carlos San Martín	Director de Tecnología	63
Alejandro Lammertyn	Director de Cadena de Abastecimiento	41
Marco Radnic	Director de Recursos Humanos	57
Marcelo Ramos	Director de Calidad	43
Giancarlo Miglio	Director de Tecnología Informática	49
Sergio Tosato	Director de Coordinación Industrial	57
Germán Curá	Director Regional – América del Norte	44
Sergio de la Maza	Director Regional – América Central	50
Guillermo Noriega	Director Regional – América del Sur	56
Vincenzo Crapanzano	Director Regional – Europa	54
Carlos Pappier	Director de Planificación	45
Claudio Leali	Director General – Operaciones en Japón	56
Túlio Chipoletti	Director Regional – Brasil	49
Emyr Berbare	Director, Confab Equipamentos	50

Paolo Rocca. El señor Rocca es el presidente de nuestro consejo de administración y CEO. Es nieto de Agustín Rocca. También es presidente del consejo de administración de Tamsa y de Dalmine, y vicepresidente de Confab. Es también presidente del consejo de administración de Ternium y director y vicepresidente de San Faustín y director de Techint Financial Corporation N.V. El señor Rocca es miembro del Comité Ejecutivo de IISI (International Iron and Steel Institute) y miembro del Comité Asesor Internacional de la NYSE (Bolsa de Comercio de Nueva York). El señor Rocca es de nacionalidad italiana.

Alberto Valsecchi. El señor Valsecchi presta sus servicios actualmente como director general de operaciones. Se unió al grupo Techint en 1968 y ha ocupado varios cargos dentro de Tenaris y el grupo Techint, incluyendo director general de Siderca y director general de Dalmine, así como director regional – Europa. Asumió su cargo actual en febrero de 2004. El señor Valsecchi es de nacionalidad italiana. El señor Valsecchi se retirará de sus funciones ejecutivas como nuestro director general de operaciones el 31 de julio de 2007.

Carlos Condorelli. El señor Condorelli es miembro de nuestro consejo de administración y nuestro director de finanzas, cargo que asumió en octubre de 2002. También es consejero de Ternium. Comenzó su carrera dentro de grupo Techint en 1975 como analista en el departamento contable y de administración de Siderar. Ha ocupado varios cargos dentro de Tenaris y otras sociedades de grupo Techint, incluyendo la dirección de finanzas y administración de Tamsa y la presidencia del consejo de administración de Empresa Distribuidora La Plata S.A. (Edelap), una sociedad argentina proveedora de servicios públicos. El señor Condorelli es de nacionalidad argentina.

Carlos San Martín. El señor San Martín se desempeña actualmente como nuestro director de tecnología y es responsable de las actividades de investigación y desarrollo, además de fungir como presidente honorario de NKKTubes. Se unió a grupo Techint en 1968 y ha ocupado varios cargos dentro del grupo Techint y Tenaris, incluyendo el de director de comercialización de Siderca y director general de NKKTubes. En el período de agosto 2000 a agosto 2002, el señor San Martín ocupó el cargo de presidente de NKKTubes. Ocupó su cargo actual en la Sociedad en octubre de 2002. El señor San Martín es de nacionalidad argentina.

Alejandro Lammertyn. El señor Lammertyn es actualmente nuestro director de la cadena de abastecimiento y, como tal, es responsable de la ejecución de todas las entregas contractuales a los clientes. Comenzó su carrera en Tenaris en 1990 como analista de proyectos especiales en Siderca. En 2000 fue nombrado asistente del CEO en temas de mercadotecnia, modelo de organización y asignación de plantas. Ocupó su cargo actual en octubre de 2002. El señor Lammertyn es de nacionalidad argentina.

Marco Radnic. El señor Radnic está a cargo de la dirección de recursos humanos. Inició su carrera en el Departamento de Ingeniería Industrial de Siderar en 1975. Posteriormente, ocupó diferentes puestos en el área técnica de Siderca y Techint. Después de desempeñar varios cargos en las áreas de comercialización y abastecimiento en Europa, en 1996 fue nombrado director comercial de Dalmine. En 1998, se hizo cargo de la unidad de negocios de *Process and Power Services* de Tenaris. En 2001, fue designado como el principal

representante de Paolo Rocca en Buenos Aires. Ocupó su cargo actual en diciembre de 2002. El señor Radnic es de nacionalidad argentina.

Marcelo Ramos. El señor Ramos presta sus servicios actualmente como nuestro director de calidad. Anteriormente se desempeñó como director general de NKKTubes y de nuestras operaciones en Japón. Se unió a grupo Techint en 1987 y ha ocupado varios cargos dentro de Tenaris, incluyendo el de director de control de calidad en Siderca. Asumió su cargo actual en 2006. El señor Ramos es de nacionalidad argentina.

Giancarlo Miglio. El señor Miglio se desempeña actualmente como nuestro director de tecnología informática. Inició su carrera dentro de Tenaris en 2000 en el departamento de tecnología informática. Antes de ingresar en Tenaris, trabajó en Pharmacia como director de TI y en IBM Italia como líder de proyecto. Ocupó su cargo actual en julio de 2002. El señor Miglio es de nacionalidad italiana.

Sergio Tosato. El señor Tosato se desempeña actualmente como nuestro director de coordinación industrial. Ingresó en Dalmine en 1974 en el área de organización de personal, y ha desempeñado varios cargos dentro de Tenaris, incluyendo el de director de operaciones en Siderca y director de manufactura en Dalmine, antes de asumir su cargo actual en 2003. El señor Tosato es de nacionalidad italiana.

Germán Curá. El señor Curá presta actualmente servicios como nuestro director regional – América del Norte. Es ingeniero naval y trabajó por primera vez con Siderca en 1988. Anteriormente, prestó sus servicios como director de exportación de Siderca, director de exportaciones y director comercial de Tamsa, gerente de ventas y mercadotecnia de la oficina del Medio Oriente, presidente de Algoma Tubes, director de la unidad de negocios de Tenaris Oilfield Services y director comercial. Ocupó su cargo actual en octubre de 2006. El señor Curá es de nacionalidad argentina.

Sergio de la Maza. El señor de la Maza es actualmente nuestro director regional – América Central, así como director y vicepresidente ejecutivo de Tamsa. Anteriormente se desempeñó como nuestro director regional – México. Ingresó a Tamsa en 1980 y, de 1983 a 1988, trabajó en Dalmine. Posteriormente fue nombrado gerente de la nueva fábrica de tubos de Tamsa y, más tarde, gerente de manufactura y director de calidad de Tamsa. Ocupó luego los puestos de director de manufactura de Siderca. En 2006 asumió su cargo actual. El señor de la Maza es de nacionalidad mexicana.

Guillermo Noriega. El señor Noriega presta sus servicios como nuestro director regional – América del Sur y como director general de Siderca. Comenzó su carrera en Siderca como ingeniero industrial en 1981. Anteriormente, prestó sus servicios como director comercial de Siderca para el mercado argentino. Asumió su cargo actual con Siderca en 2000. El señor Noriega es de nacionalidad argentina.

Vincenzo Crapanzano. El señor Crapanzano es actualmente nuestro director regional – Europa y también presta sus servicios como director general de Dalmine. Anteriormente, ocupó el cargo de director del área mexicana y vicepresidente ejecutivo de Tamsa. Antes de unirse a Tenaris, ocupó diversos cargos en Grupo Falck desde 1979 hasta 1989. Cuando Dalmine adquirió los activos tubulares de Grupo Falck en 1990, fue nombrado director general de la división de tubos estirados en frío. Asumió su cargo actual en enero de 2004. El señor Crapanzano es de nacionalidad italiana.

Carlos Pappier. El señor Pappier es actualmente nuestro director de planificación, una función que asumió en octubre de 2006. Comenzó su carrera en el grupo Techint en 1984 como analista de costos en Siderar. Luego de desempeñar varias funciones en Tenaris y otras sociedades del grupo Techint, en 2002 fue designado director de recursos humanos de Tenaris. El señor Pappier es de nacionalidad argentina.

Claudio Leali. El señor Leali es actualmente director general de nuestras operaciones en Japón, función que asumió en noviembre de 2006. Comenzó su carrera en Dalmine como técnico en desarrollo de productos en 1976. Desde marzo de 1994 a octubre de 1995 se desempeñó como director general técnico de DMV, un consorcio formado por Dalmine, Vallourec y Mannesmann. Antes de asumir su función actual, se desempeñó como director de calidad y asistente ejecutivo del departamento de tecnología. El señor Leali es de nacionalidad italiana.

Túlio Chipoletti. El señor Chipoletti es actualmente nuestro director regional – Brasil, función que asumió en noviembre de 2006. Comenzó su carrera en Confab como pasante en ingeniería en 1978 y desempeñó diversas funciones antes de asumir su actual puesto, incluyendo la gerencia industrial de Confab. El señor Chipoletti es de nacionalidad brasileña.

Emyr Barbare. El señor Barbare es actualmente director de Confab Equipamentos, nuestro negocio de equipos industriales en Brasil, función que asumió en octubre de 1998. Comenzó su carrera en Confab como pasante en ingeniería en 1977 y desempeñó varias funciones antes de asumir su actual puesto, incluyendo la gerencia industrial. El señor Barbare es de nacionalidad brasileña.

Al momento de retiro del señor Valsecchi de sus funciones ejecutivas como nuestro director general de operaciones el 31 de julio de 2007, se disolverá nuestro puesto de director general de operaciones y la organización presente se restructurará. En consecuencia, algunas de las funciones descritas sufrirán cambios.

B. Remuneración

La remuneración de los miembros del consejo de administración de la Sociedad se determina en la asamblea ordinaria anual de accionistas.

El monto total de la remuneración pagada a los consejeros y directivos de la Sociedad durante 2006 fue de 16.8 millones de dólares.

Programa de retención e incentivos para empleados

El 1 de enero de 2007, adoptamos un programa de retención e incentivos a largo plazo para empleados. De acuerdo con este programa, ciertos altos ejecutivos recibirán una cantidad de cuotas parte cuyo valor es equivalente al determinado con base en el valor patrimonial en libros por acción de la Sociedad (sin incluir la participación minoritaria). El derecho a las cuotas partes se devengará luego de un plazo de cuatro años y la Sociedad rescatará las cuotas partes otorgadas luego de un período de diez años desde la fecha de otorgamiento, o cuando el empleado termine su relación laboral, al valor patrimonial en libros por acción al momento del pago. Los beneficiarios también recibirán un monto en efectivo por cuota parte equivalente al dividendo pagado por acción cuando la Sociedad pague dividendos a sus accionistas. Se prevé que la remuneración bajo este programa no superará 35% de la compensación anual total de los beneficiarios.

C. Prácticas del consejo de administración

Ver “Consejeros, Grupo directivo y Empleados – Consejeros y Grupo directivo”.

No hay contratos de servicios entre los consejeros y Tenaris que estipulen el pago de prestaciones luego de la terminación del empleo.

Comité de auditoría

El 6 de junio de 2007, el consejo de administración de la Sociedad volvió a nombrar a Jaime Serra Puche, Amadeo Vázquez y Vázquez y Roberto Monti como miembros del comité de auditoría. Estos tres consejeros de nuestro comité de auditoría se desempeñan en carácter de consejeros independientes de acuerdo con los estatutos de la Sociedad y la Ley de Intercambio de Acciones.

Conforme a los estatutos de la Sociedad, el comité de auditoría debe informarle al consejo de administración de sus actividades periódicamente y de la pertinencia de los sistemas de control interno sobre los informes financieros una vez al año, cuando se aprueban los estados contables anuales. Adicionalmente, el reglamento del comité de auditoría estipula, entre otras cosas, el propósito y las responsabilidades de dicho comité. El comité apoya al consejo de administración en su labor de supervisión con respecto a nuestros estados contables y la independencia, el desempeño y los honorarios de nuestros auditores externos (ver artículo 16 C para mayor información sobre los

procedimientos del comité de auditoría con respecto a los auditores externos). El comité de auditoría también cumple con otros deberes que le han sido asignados por el consejo de administración de la Sociedad.

Adicionalmente, de acuerdo con los estatutos de la Sociedad, el comité de auditoría debe revisar las Transacciones Materiales, tal como se define dicho término en los estatutos de la Sociedad, en las que participe la Sociedad o sus subsidiarias con Partes Relacionadas, tal como se define dicho término en los estatutos de la Sociedad, para determinar si sus términos son congruentes con las condiciones de mercado y justas para la Sociedad y/o sus subsidiarias. En el caso de Transacciones Materiales realizadas por las subsidiarias de la Sociedad con partes relacionadas, el comité de auditoría de la Sociedad revisará aquellas operaciones en las que participen aquellas subsidiarias cuyos consejos de administración no tengan miembros independientes. Confab es actualmente nuestra única subsidiaria con consejeros independientes.

De acuerdo con los estatutos de la Sociedad, complementados por el reglamento del comité de auditoría, una Transacción Material es:

- cualquier transacción con o que involucre a un tercero relacionado (x) por un valor individual equivalente o mayor a \$10 millones, o (y) con un valor individual menor a \$10 millones, cuando el monto total de una serie de transacciones reflejadas en los estados contables de los cuatro trimestres fiscales de la Sociedad anteriores a la fecha de determinación (sin incluir transacciones que fueron revisadas y aprobadas por el comité de auditoría de la Sociedad o su consejo de administración, según corresponda, o los miembros independientes del consejo de administración de cualquiera de sus subsidiarias) excede 1.5% de las ventas netas consolidadas de la Sociedad realizadas en el ejercicio en el cual se realiza la determinación, o
- cualquier transacción de reorganización corporativa (incluyendo fusión, escisión, transferencia masiva de una empresa) que involucre a la Sociedad o a cualquier de sus subsidiarias directas o indirectas para beneficio de o que involucre a un tercero.

El comité de auditoría está facultado (al grado máximo que permite la legislación aplicable) a requerir de la Sociedad y las subsidiarias pertinentes cualquier información necesaria para revisar cualquier Transacción Material. Una operación con Partes Relacionadas no se podrá llevar a cabo a menos de que: (i) las circunstancias de la operación propuesta justifiquen que debe realizarse antes de ser revisada por nuestro comité de auditoría de la Sociedad o aprobada por el consejo de administración, y (ii) la Parte Relacionada esté de acuerdo en dar marcha atrás a la operación si el consejo de administración de la Sociedad no la aprueba.

Asimismo, el comité de auditoría tiene autoridad para llevar a cabo cualquier investigación necesaria para cumplir con sus responsabilidades, y tiene acceso directo a los auditores internos y externos de la Sociedad, así como a la administración y empleados de Tenaris, y sujeto a las leyes aplicables, a sus subsidiarias.

D. Empleados

La tabla siguiente muestra el número de personas empleadas por Tenaris.

	Al 31 de diciembre de 2006
Argentina.....	6,339
Italia.....	3,049
México.....	3,031
Estados Unidos.....	2,758
Brasil	2,326
Rumania	1,442
Canadá.....	1,279
Japón	714
Otros países	813
Total empleados	<u>21,751</u>

Al 31 de diciembre de 2005 y 31 de diciembre de 2004, el número de empleados de Tenaris era de 17,693 y 16,447, respectivamente. El número de nuestros empleados aumentó durante 2006 principalmente debido a la adquisición de Maverick y se prevé que se incrementará nuevamente en 2007 como resultado de la adquisición de Hydril.

Aproximadamente 50% de nuestros empleados pertenecen a sindicatos. Consideramos que las relaciones con nuestros empleados y sus sindicatos en cada uno de los países en los que poseemos instalaciones de producción son buenas o satisfactorias, y no hemos tenido una huelga significativa u otros conflictos laborales con impacto material en nuestras operaciones en los últimos cinco años.

E. Titularidad de las acciones

Tenemos conocimiento de que el número total de acciones de la Sociedad (en forma de acciones ordinarias o ADS) en poder de nuestros consejeros y directores ejecutivos al 30 de abril de 2007 era de 1,982,657, que representan 0.2% de nuestras acciones en circulación.

La tabla siguiente proporciona información relativa a la propiedad accionaria de cualquiera de estas personas:

<u>Consejero o director ejecutivo</u>	<u>Número de acciones detentadas</u>
Guillermo Vogel	1,915,446
Carlos Condorelli	67,211
Total	1,982,657

Artículo 7. Accionistas mayoritarios y operaciones con partes relacionadas

A. Accionistas mayoritarios

La tabla siguiente muestra la propiedad de nuestras acciones ordinarias al 30 de abril de 2007, por (1) nuestros principales accionistas (personas físicas o jurídicas que son propietarias de 5% o más de las acciones de la Sociedad), (2) nuestros consejeros y directores ejecutivos, como grupo, y (3) accionistas públicos no afiliados.

<u>Identidad de persona o grupo</u>	<u>Número</u>	<u>Porcentaje</u>
San Faustín ⁽¹⁾	713,605,187	60.4%
Consejeros o directores ejecutivos como grupo	1,982,657	0.2%
Público	464,948,986	39.4%
Total	<u>1,180,536,830</u>	<u>100.0%</u>

(1) Acciones en poder de Industrial Investments CI, subsidiaria totalmente controlada de San Faustín. San Faustín está controlada por Rocca & Partners.

Al 31 de mayo de 2007, 119,599,294 ADS (que representaban 239,198,588 acciones comunes, ó 20.3% de las acciones comunes en circulación de la Sociedad) se encontraban registradas a nombre de aproximadamente 492 titulares residentes en los Estados Unidos.

Los derechos de voto de nuestros principales accionistas no difieren de los derechos de voto de otros accionistas. Ninguna de nuestras acciones en circulación posee derechos de control especiales. No existen restricciones sobre los derechos de voto, ni existen acuerdos, según el conocimiento de la Sociedad, entre sus accionistas que puedan generar restricciones a la transferencia de las acciones o al ejercicio de derechos de voto.

La Sociedad no tiene conocimiento de ningún acuerdo significativo u otros acuerdos en los cuales la Sociedad sea parte y que entren en vigor, se modifiquen o rescindan en el caso de cambio de control de la Sociedad.

B. Operaciones de partes relacionadas

Tenaris participa en diversas operaciones con partes relacionadas, según se detallan a continuación. Las operaciones significativas con partes relacionadas se encuentran sujetas a la revisión del comité de auditoría del consejo de la Compañía y los requerimientos de la legislación de Luxemburgo. Por un mayor detalle sobre el proceso de aprobación de operaciones con partes relacionadas, ver Artículo 6.C. “Consejo, directivos y empleados - Prácticas del Consejo de Administración - Comité de Auditoría”.

Compra de materia prima

Dentro del giro ordinario del negocio, nosotros compramos productos de acero plano, barras de acero y otra materia prima a Ternium o a sus subsidiarias. Estas compras se realizan en términos y condiciones similares a las ventas que hacen estas sociedades a terceros no relacionados. Estas transacciones incluyen:

- Compras de productos de acero plano para uso en la producción de tubos con costura y accesorios, que ascendieron a 35.9 millones de dólares, 29.2 millones de dólares y 23.7 millones de dólares en 2006, 2005 y 2004, respectivamente.
- Compras de barras de acero para uso en nuestras operaciones de tubos de acero sin costura en Venezuela, que ascendieron a 30.5 millones de dólares, 36.7 millones de dólares y 22.7 millones de dólares en 2006, 2005 y 2004, respectivamente.
- Compras de arrabio, DRI y chatarra para uso en la producción de tubos sin costura, que ascendieron a 23.7 millones de dólares, 11.7 millones de dólares y 4.1 millones de dólares en 2006, 2005 y 2004, respectivamente.

Venta de materia prima

Dentro del giro ordinario del negocio, vendemos materia prima y otros insumos de producción a Ternium o a sus subsidiarias. Estas ventas se realizan en términos y condiciones similares a las compras realizadas por estas sociedades a terceros no relacionados. Estas transacciones incluyen:

- Las ventas de chatarra férrea y otra materia prima que ascendieron a 19.2 millones de dólares, 9.8 millones de dólares y 8.7 millones de dólares en 2006, 2005 y 2004, respectivamente.
- Ventas de vapor y servicios operativos de nuestra planta de generación eléctrica argentina en San Nicolás. Estas ventas ascendieron a 6.4 millones de dólares, 2.6 millones de dólares, 5.3 millones de dólares en 2006, 2005 y 2004, respectivamente. Adicionalmente, incurrimos en cargos por penalidades de \$5.2 millones y \$0.9 millones en 2005 y 2004, respectivamente, por fallas en la entrega de volúmenes contratados de vapor.

Transacciones con Matesi

Creamos Matesi en forma conjunta con Sidor, una subsidiaria de Ternium, para operar una planta de producción de HBI en Venezuela. Nuestra participación en Matesi asciende a 50.2% y la de Sidor a 49.8%. Las transacciones relacionadas con esta operación incluyen:

- La venta de briqueta de hierro en caliente (HBI) a Sidor, conforme a un contrato *off-take* por un total de 77.3 millones de dólares, 87.1 millones de dólares y 28.3 millones de dólares en 2006, 2005 y 2004, respectivamente. El contrato establece que Matesi debe vender a Sidor, sobre una base take-or-pay, 29.9% de la producción de HBI de Matesi, o hasta 49.8% a opción de Sidor.

- Durante 2004, Matesi suscribió un acuerdo de asesoría gerencial con Sidor. Como parte de este acuerdo, Matesi le pagó a Sidor honorarios por 1.1 millones de dólares, 1.3 millones de dólares y 0.2 millones de dólares en 2006, 2005 y 2004, respectivamente, relacionados con la provisión de servicios de asesoría gerencial. Adicionalmente, Sidor compró bienes y servicios a nombre de Matesi, los cuales totalizaron \$16.2 millones y \$6.5 millones, en 2005 y 2004, respectivamente.
- Como parte del acuerdo de inversión para financiar la adquisición de activos de Matesi y su proceso de arranque, en julio de 2004 Matesi recibió préstamos de sus accionistas, de Sidor y de una subsidiaria de la Sociedad, en proporción a sus participaciones y bajos los mismos términos y condiciones. Por consiguiente, Matesi recibió de Sidor un préstamo por un monto en circulación al 31 de diciembre de 2006 de 58.4 millones de dólares. Este préstamo devenga intereses a la tasa LIBOR+2%. Los intereses pagados sobre este préstamo ascendieron a 3.6 millones de dólares, 3.3 millones de dólares y 1.8 millones de dólares en 2006, 2005 y 2004, respectivamente. En mayo de 2007, el consejo de administración aprobó la capitalización parcial de los préstamos.
- Matesi pagó regalías y honorarios por asistencia técnica con respecto a tecnología bajo licencia a Hylsamex, que se convirtió en subsidiaria de Ternium el 22 de agosto de 2005. Estas regalías y honorarios ascendieron a 1.6 millones de dólares en 2006 y 1.6 millones de dólares en 2005.
- Durante 2006, Matesi celebró un contrato de servicios con Sidor, conforme al cual Sidor recicla productos primarios de las operaciones de Matesi para transformarlos en materia prima. Bajo este contrato, Matesi pagó 1.5 millones de dólares a Sidor en 2006.

Servicios de agente de compras

Hasta septiembre de 2006, prestamos servicios de agente de compras a Ternium o a sus subsidiarias a través de nuestra subsidiaria Exiros. En octubre de 2006, Ternium adquirió una participación de 50% en Exiros, y nosotros conservamos el 50% restante. La transacción ascendió a 2.3 millones de dólares.

Hasta septiembre de 2006, recibimos una remuneración de 7.1 millones de dólares, 4.8 millones de dólares y 4.2 millones de dólares en 2006, 2005 y 2004, respectivamente. Desde octubre de 2006, los honorarios de Tenaris a Exiros por servicios de agentes ascendieron a 4.7 millones de dólares.

Suministro de gas natural

Somos integrantes de contratos con Tecpetrol, TGN y Litoral Gas en relación con el suministro de gas natural a nuestras operaciones en Argentina. Tecpetrol es una sociedad controlada por San Faustín dedicada a la exploración y producción de petróleo y gas, y tiene derechos sobre varios campos petroleros y de gas en Argentina y en otras partes de América Latina. TGN opera dos importantes gasoductos en Argentina que conectan los principales depósitos de gas de Neuquén y Noroeste-Bolivia a los centros de consumo más grandes en Argentina, en tanto Litoral Gas es una sociedad que distribuye gas en la provincia de Santa Fe y en el noreste de la provincia de Buenos Aires. San Faustín tiene una participación significativa, aunque no de control, en TGN y Litoral Gas.

Tecpetrol le suministra a Siderca los restantes requerimientos de gas natural que no le son abastecidos por su principal proveedor, Repsol YPF, en términos y condiciones equivalentes a los que rigen el suministro de gas natural de Repsol YPF a Siderca. En abril de 2003, suscribimos un acuerdo con Tecpetrol por la entrega de 760 millones de metros cúbicos de gas natural para nuestra planta de Campana y nuestra planta de generación de energía en San Nicolás durante un período de cinco años. Conforme a los términos de este acuerdo, efectuamos el pago de una parte de las entregas de gas por adelantado, por un monto de 15.3 millones de dólares. Consumimos la totalidad del monto pagado por anticipado a febrero de 2006, pero continuamos con la recepción de entregas bajo el contrato a precios no-preferenciales. Las ventas de Tecpetrol a Tenaris ascendieron a 8.9 millones de dólares, 2.8 millones de dólares y 5.5 millones de dólares en 2006, 2005 y 2004, respectivamente.

TGN cobra a Siderca un precio por el transporte de gas natural equivalente sobre una base comparable a los precios pagados por otros usuarios industriales. El gobierno argentino regula el marco general conforme al cual TGN opera

y fija los precios de sus servicios. Las ventas de TGN a Tenaris sumaron 1.4 millones de dólares en 2006 y 1.6 millones de dólares en 2005 y también en 2004.

Las ventas de Litoral Gas a Tenaris ascendieron a 2.7 millones de dólares en 2006, 1.7 millones de dólares en 2005 y 1.6 millones de dólares en 2006. En 2005 y 2004 incurrimos en multas por \$0.9 millones y \$0.7 millones debido a que no adquirimos los volúmenes contractuales mínimos.

Prestación de servicios de ingeniería y laborales

Contratamos de determinadas sociedades controladas por San Faustín servicios de ingeniería y mano de obra no especializada, tales como limpieza, mantenimiento general, manejo de subproductos y servicios de construcción. Los honorarios acumulados por estos servicios significaron en su conjunto un monto de 59.2 millones de dólares, 39.5 millones de dólares y 30.2 millones de dólares en 2006, 2005 y 2004, respectivamente.

Ventas de tubos de acero y varillas de bombeo

En el giro ordinario del negocio, vendemos tubos de acero, varillas de bombeo y servicios relacionados a otras sociedades controladas por San Faustín. Estas ventas, principalmente a sociedades que se dedican a la construcción de gasoductos, así como a Tecpetrol y las uniones transitorias en las que Tecpetrol participa, para sus operaciones de perforación de petróleo y gas, se hacen en términos y condiciones similares a las ventas a terceros no relacionados. Nuestras ventas de tubos de acero y varillas de bombeo, así como servicios de logística y otros relacionados con otras sociedades controladas por San Faustín sumaron 72.8 millones de dólares, 71.3 millones de dólares y 40.2 millones de dólares en 2006, 2005 y 2004, respectivamente.

Ventas de otros productos y servicios

Además de la venta de tubos y varillas de bombeo, realizamos operaciones con sociedades controladas por San Faustín para la venta de otros productos y servicios. Las más importantes incluyen:

- la venta de equipo industrial para plataformas petroleras, que ascendió a 7.4 millones de dólares en 2006 y 13.4 millones de dólares en 2005.
- en julio de 2006, a través de nuestra subsidiaria Information Systems & Technologies, celebramos contratos con Ternium y otras sociedades controladas por San Faustín para la prestación de servicios de tecnología e información. Las ventas a Ternium ascendieron a 1.6 millones de dólares y las ventas a otras sociedades controladas por San Faustín ascendieron a 1.5 millones de dólares.

Servicios financieros y administrativos

Finma S.A. provee servicios de soporte administrativo y legal a sus afiliadas en Argentina, incluyendo a la Sociedad. En agosto de 2006, Finma se reorganizó con Siderca, Siderar y otra sociedad controlada por San Faustín con operaciones en Argentina adquiriendo cada una un tercio de un grupo de antiguos directores de las sociedades controladas por San Faustín. Los honorarios devengados por estos servicios ascendieron a 5.1 millones de dólares, 4.1 millones de dólares y 2.4 millones de dólares en 2006, 2005 y 2004, respectivamente.

Otras operaciones

Durante 2005, suscribimos un contrato con Techint CimiMontubi para la prestación de servicios de ingeniería para la construcción de una planta de combustión a gas de ciclo combinado de vapor y electricidad en Dalmine por un total de 15 millones de dólares. Conforme a este contrato, pagamos 4.6 millones de dólares en 2006 y 6.6 millones de dólares en 2005.

Durante 2006, suscribimos un contrato con Techint Compagnia Tecnica para el suministro de hornos para nuestras instalaciones de producción integradas en Argentina y México. Los insumos recibidos ascendieron a \$15.8 millones en 2006.

El 1 de diciembre de 2006, finalizamos la venta de una participación de 75% en DaEn a E.ON Sales and Trading GmbH. En diciembre de 2006, Tenaris compró energía a DaEn por un total de 12.1 millones de dólares.

Asimismo, dentro del giro ordinario del negocio, ocasionalmente realizamos otras operaciones y celebramos otros acuerdos con otras afiliadas, ninguno de los cuales se considera material.

C. Intereses de peritos y del comité

No aplicable.

Artículo 8. Información financiera

A. Estados contables consolidados y otra información financiera

Ver Artículo 18.

Litigios

Tenaris está involucrada en litigios que surgen ocasionalmente en el curso ordinario de los negocios. Con base en la evaluación de la administración, no se prevé que la resolución final de los litigios pendientes generarán un monto mayor a las provisiones registradas que resultaría material para la situación financiera consolidada o los resultados de operación de Tenaris.

Litigio de BHP

El 30 de diciembre de 2003, Dalmine y un consorcio encabezado por BHP Billiton Petroleum Ltd., o BHP, llegaron a una resolución definitiva respecto de la falla de una tubería subacuática. Los tubos objeto de este juicio fueron fabricados y vendidos, y el daño alegado por BHP tuvo lugar, antes de la privatización de Dalmine. De acuerdo con los términos de dicha resolución, Dalmine pagó a BHP un monto de £108.0 millones (\$207.2 millones), incluyendo gastos. Techint Investments Netherlands BV (Tenet) —la subsidiaria de la Sociedad que era parte del contrato conforme al cual Dalmine fue privatizada— entabló un juicio de arbitraje en contra de Fintecna S.p.A., o Fintecna, una entidad del gobierno de Italia y sucesora de ILVA S.p.A., la sociedad que antes controlaba a Dalmine, para obligarla a indemnizarle por cualquier monto pagado o a pagar por ésta a BHP. El 28 de diciembre de 2004, el tribunal dio su veredicto final en el juicio de arbitraje contra Fintecna, conforme al cual el 15 de marzo de 2005 Fintecna pagó a Tenaris €93.8 millones (\$127.2 millones). Ninguna de las partes tiene obligaciones pendientes con respecto al litigio de BHP.

Litigio de Maverick

El 11 de diciembre de 2006, The Bank of New York (“BNY”), en carácter de fiduciario de los tenedores de Títulos Subordinados Senior Convertibles al 4% con vencimiento en 2033 de Maverick emitidos conforme a un contrato de fideicomiso celebrado en Maverick y BNY, interpusieron una demanda contra Maverick y la Sociedad ante el Tribunal de Distrito de los Estados Unidos por el distrito sur de Nueva York. La demanda sostiene que la adquisición de Maverick por nuestra parte activó las cláusulas “*Public Acquirer Change of Control*” (Cambio de Control efectuado por una Sociedad Cotizante) del contrato de fideicomiso. La demanda alega incumplimiento del contrato contra Maverick por rehusarse a entregar la contraprestación especificada en la cláusula “*Public Acquirer Change of Control*” del contrato de fideicomiso a los tenedores de los títulos que presentaron sus títulos para obtener dicha contraprestación, exige acción declarativa de certeza acerca de que la adquisición de Maverick por nuestra parte fue un *Public Acquirer Change of Control* conforme al contrato de fideicomiso, y establece la demanda de interferencia ilícita con el contrato y enriquecimiento ilícito contra la Sociedad.

Consideramos que estas demandas carecen de sustento. Por lo tanto, no registramos ninguna provisión en nuestros estados contables. En caso de que prosperara la demanda, estimamos que el monto a recuperar ascendería a \$50 millones. Para mayor información sobre el litigio de Maverick, ver nota 26 a los estados contables consolidados incluidos en este informe anual

Juicios en los Estados Unidos por medidas antidumping y derechos compensatorios sobre tubos de acero sin costura

En los Estados Unidos, nuestros tubos OCTG y algunos otros productos han sido objeto de elevados aranceles *antidumping* y derechos compensatorios (es decir, antisubsidio) desde 1995. Como resultado de lo anterior, el mercado estadounidense estuvo prácticamente cerrado para varios de nuestros principales productos. En repetidas ocasiones hemos impugnado la imposición de estos aranceles y el 31 de mayo de 2007 la Comisión Internacional de Comercio de EE.UU. (ITC), votó por la revocación de los derechos *antidumping* con respecto a la importación de productos OCTG fabricados por nuestras principales plantas de producción de tubos sin costura. Esto se produjo luego de los anteriores votos por revocar los derechos *antidumping* a la importación de tubos sin costura estándar de

diámetro pequeño, de línea y presión, o SL&P, de Argentina en 2007 y a la importación de tubos SL&P de gran diámetro de México en mayo de 2006. Sin embargo, estas decisiones podrían ser apeladas por los demandantes.

En los Estados Unidos se aplicaban los siguientes derechos sobre algunos de nuestros productos provenientes de:

- *Argentina*. Desde agosto de 1995, las exportaciones por parte de Tenaris de tubos OCTG desde Argentina a los Estados Unidos han estado sujetas a un derecho *antidumping* de 1.36%. Aunque este arancel era relativamente bajo, los Estados Unidos podría, mediante revisiones administrativas anuales, aplicar posteriormente derechos *antidumping* adicionales de manera retroactiva. Asimismo, desde agosto de 1995, se aplicó en los Estados Unidos un derecho *antidumping* de 108.13% a cualquier tipo de tubos sin costura estándar de diámetro pequeño, de línea y presión (SL&P), exportados por Tenaris desde Argentina. Después de una revisión de cinco años iniciada en julio de 2001, el gobierno estadounidense decidió mantener por cinco años más los derechos *antidumping* aplicables a las exportaciones de tubos OCTG y SL&P sin costura desde Argentina, con excepción de los aranceles relacionados con tubos de perforación, que fueron revocados a partir del 11 de agosto de 2000. Todos los litigios por derechos compensatorios se han resuelto en nuestro favor, por lo que nuestras exportaciones de Argentina a los Estados Unidos no están sujetas a derechos compensatorios en la actualidad. Hemos impugnado originalmente la decisión del gobierno de los Estados Unidos con relación a la revisión “*sunset*” para los tubos OCTG y tubos SL&P de diámetro pequeño ante la Corte Internacional de Comercio en Nueva York (CIT) aunque posteriormente desistimos de nuestras demandas en favor de la impugnación por parte del gobierno argentino de la decisión de los Estados Unidos ante la Organización Mundial de Comercio (OMC), conforme a los artículos de su Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD).

En abril de 2007 y mayo de 2007, la ITC de EE.UU. votó por la revocación de los derechos *antidumping* a: la importación de tubos sin costura estándar de diámetro pequeño, de línea y presión, o SL&P, de Argentina y a la importación de productos OCTG de nuestra planta de producción de tubos sin costura en Argentina, respectivamente. Sin embargo, U.S. Steel apeló la decisión de la ITC de EE.UU. ante la CIT con respecto los tubos de línea sin costura de Argentina y otros demandantes podrían hacer lo mismo con respecto a los tubos OCTG.

- *México*. Las exportaciones de tubos OCTG de Tenaris desde México a los Estados Unidos han estado sujetas a un derecho *antidumping* desde 1995. Este derecho, que fue originalmente establecido en 23.8%, y posteriormente ajustado a 21.7%, se redujo a 0% en 1999. Después de una revisión de cinco años que se inició en julio de 2000, el gobierno estadounidense reestableció el derecho *antidumping* a nuestras exportaciones de tubos de revestimiento y producción OCTG, pero revocó los derechos sobre nuestros tubos de perforación OCTG a partir del 11 de agosto de 2000. Al mismo tiempo, el Departamento de Comercio de EE.UU. rechazó nuestra solicitud de que se revocaran las sanciones con respecto a exportaciones luego de tres revisiones anuales consecutivas, sin encontrar evidencia de *dumping*. Hemos impugnado las decisiones del gobierno estadounidense respecto de la revisión *sunset* para tubos OCTG, y la decisión del Departamento de Comercio de no revocar las sanciones después de tres sentencias consecutivas de que no existe *dumping*, ante dos paneles diferentes del TLCAN. Uno de los paneles decidió no revocar la decisión a la luz de tres hallazgos negativos consecutivos posteriormente sustentados por el Departamento de Comercio. El otro, iniciado contra la decisión de revisión *sunset*, devolvió el expediente cuatro veces al Departamento de Comercio, y el caso continúa sin resolverse. Asimismo, el gobierno mexicano presentó una impugnación similar ante la OMC, conforme al ESD.

Además, Estados Unidos aplicó un derecho *antidumping* de 19.6% (que posteriormente se ajustó a 15.1%) a las exportaciones de nuestros tubos SL&P gran diámetro de México, con excepción de ciertos grados de tubos de conducción utilizados para aplicaciones en aguas profundas (profundidades de 1,500 pies o más). Posteriormente, el gobierno de los Estados Unidos revocó estos derechos *antidumping* en mayo de 2006, luego de una revisión *sunset* en la que se determinó que no existía probabilidad de continuidad o recurrencia de daños ante la eliminación de los derechos.

En abril de 2007 y mayo de 2007, a ITC de EE.UU. votó por la revocación de los derechos *antidumping* a: la importación de tubos de gran diámetro SL&P de México y a la importación de productos OCTG de nuestra planta de producción de tubos sin costura en México, respectivamente.

- *Italia.* La exportación de tubos OCTG de Tenaris desde Italia a los Estados Unidos estuvo sujeta a un derecho *antidumping* de 49.78% y un derecho compensatorio de 1.47%. Después de una revisión de cinco años, iniciada en julio de 2000, el gobierno estadounidense renovó los derechos *antidumping* y los derechos compensatorios por un período adicional de cinco años. La revisión de cinco años de las exportaciones de SL&P de Italia a los Estados Unidos, iniciada en 2000, dio como resultado la eliminación de los derechos compensatorios y *antidumping* a toda la tubería SL&P de diámetro pequeño proveniente de Italia. Se programó una nueva revisión *sunset* para junio de 2006. En diciembre de 2006, el gobierno de los Estados Unidos revocó los derechos compensatorios luego de una revisión *sunset* que determinó que no existía probabilidad de continuidad o recurrencia de importaciones subsidiadas ante la eliminación de los derechos. En mayo de 2007, la ITC de EE.UU. votó por la revocación de los derechos *antidumping* a la importación de tubos OCTG de nuestra planta de producción de tubos sin costura en Italia.
- *Japón.* Los tubos OCTG exportados a los Estados Unidos por NKKTubes han estado sujetos a un derecho *antidumping* de 44.20% desde agosto de 1995. Después de una revisión de cinco años, iniciada en julio de 2000, el gobierno de los Estados Unidos renovó los derechos *antidumping* por un período adicional de cinco años. En junio de 2000, Estados Unidos impuso derechos *antidumping* a tubos SL&P sin costura de diámetros grande y pequeño provenientes de Japón, excepto los tubos de conducción de gran diámetro utilizados en aplicaciones para aguas profundas. El arancel aplicable para los tubos de conducción de gran diámetro de NKKTubes es 68.88%, y para la de diámetro pequeño, de 70.43%. El gobierno de los Estados Unidos también renovó los derechos *antidumping* por un período adicional de cinco años aplicable a los tubos SL&P sin costura de diámetro grande y pequeño provenientes de Japón. En mayo de 2007, la ITC de EE.UU. votó por la revocación de los derechos *antidumping* a la importación de tubos OCTG de nuestra planta de producción de tubos sin costura en Japón.
- *Rumania.* Desde agosto de 2000, las exportaciones de tubos SL&P desde Rumania a los Estados Unidos estuvieron sujetas a derechos *antidumping* de 1.35%. Posteriormente, el gobierno de los Estados Unidos llevó a cabo revisiones administrativas en las cuales determinó que el nivel apropiado de derechos *antidumping* sería 0% durante dos años consecutivos. En las terceras y cuartas revisiones, el gobierno de los Estados Unidos determinó que el margen sería 15.15%, es decir el índice actual del derecho *antidumping*. En abril de 2006, el gobierno de los Estados Unidos extendió los derechos *antidumping* por cinco años adicionales para todos los tubos sin costura estándar de diámetro pequeño, de línea y presión (SL&P) importados de Rumania. La decisión fue apelada ante la CIT.

Conversión de amortización de pérdidas fiscales

El 18 de diciembre de 2000, las autoridades fiscales argentinas notificaron a Siderca que habían realizado una revisión fiscal con respecto de la conversión de la amortización de pérdidas fiscales a bonos de consolidación de deuda, conforme a la Ley No. 24,073 de Argentina. Los ajustes propuestos por las autoridades fiscales representaban, al 31 de diciembre de 2006, un pasivo contingente estimado de 70.2 millones de pesos argentinos (aproximadamente 23.0 millones de dólares) en impuestos y recargos. Consideramos que la resolución a la controversia fiscal no representará una obligación significativa. Por consiguiente, no se ha registrado una provisión en nuestros estados contables.

Litigios relacionados con asbesto

Al 31 de diciembre de 2006, nuestra subsidiaria Dalmine estaba sujeta a trece demandas civiles por lesiones relativas al trabajo derivadas del uso de asbesto en procesos de manufactura en el período de 1960 hasta 1980. El total de demandas en proceso contra Dalmine alcanzó treinta y dos (de las cuales tres estaban cubiertas por seguro). Durante 2006 se iniciaron dos nuevas demandas, cuatro demandas fueron desestimadas y una fue dirimida. Al 31 de diciembre de 2006, los costos de transacción para Tenaris ascendieron a €3.8 millones.

Además de las trece demandas civiles, los dieciocho reclamos extrajudiciales relacionados con asbesto y una demanda civil, durante 2007 se informaron a Dalmine veintiún nuevos reclamos extrajudiciales relacionados con asbesto y un procedimiento civil referido a asbesto; ninguna demanda fue desestimada o dirimida. Por lo tanto, al 31

de marzo de 2007, se habían presentado cincuenta y cuatro acusaciones relacionadas con asbesto contra Dalmine (tres de las cuales están cubiertas por seguro). El costo de transacción total asciende a €3.8 millones. Dalmine estima que el pasivo potencial en relación con los casos restantes aún no dirimidos es de aproximadamente €20.4 millones (27.2 millones de dólares), de los cuales €7.8 millones (10.4 millones de dólares) se relacionan con demandas y litigios informados a Dalmine durante 2007.

Las provisiones para cubrir el pasivo potencial de Dalmine se basan en los montos promedio pagados por Dalmine por demandas relacionadas con asbesto más un monto adicional relacionado con algunos reembolsos exigidos por las autoridades previsionales. El pasivo máximo potencial es incierto dado que en algunos casos los reclamos por daños y perjuicios no especifican montos y éstos deben ser determinados por el tribunal. No se puede determinar en este momento la fecha de pago de los montos reclamados.

Otros litigios

También estamos involucrados en litigios inherentes a la conducción normal de nuestras operaciones, para los cuales hemos hecho provisiones de acuerdo con nuestra política corporativa y cualesquiera reglas aplicables. Consideramos que dichas provisiones son adecuadas y, con base en la información de que disponemos, no creemos que el resultado de estos litigios afecte, de manera individual o conjunta, nuestra situación financiera consolidada.

Política de dividendos

Actualmente no poseemos, y no tenemos planes de establecer, una política formal que rija el monto y el pago de dividendos. El monto y el pago de dichos dividendos debe determinarse por la votación mayoritaria de los accionistas, por lo general aunque no necesariamente, con base en la recomendación de nuestro consejo de administración. Nuestro accionista mayoritario cuenta con facultades discrecionales para determinar el monto y pago de los dividendos futuros. Todas las acciones de nuestro capital califican con iguales derechos respecto al pago de dividendos.

El 25 de mayo de 2005, los accionistas de la Sociedad aprobaron el pago de dividendos por 0.169 dólares por acción común actualmente emitidas y en circulación que ascendían conjuntamente a aproximadamente 200.0 millones. Estos dividendos se pagaron el 13 de junio de 2005.

El 7 de junio de 2006, los accionistas de la Sociedad aprobaron el pago de un dividendo anual por 0.30 dólares por acción común emitida y en circulación. El monto aprobado incluyó el dividendo provisorio pagado anteriormente el 16 de noviembre de 2005 por un monto de 0.127 dólares por acción. El 16 de junio de 2006, pagamos el saldo del dividendo anual por un total de 0.173 dólares por acción (0.346 dólares por ADS). El dividendo provisorio pagado en noviembre de 2005 y el saldo pagado en junio de 2006 ascendieron en forma conjunta a aproximadamente \$354 millones.

El 6 de junio de 2007, los accionistas de la Sociedad aprobaron el pago de un dividendo anual por 0.30 dólares por acción común emitida y en circulación, por un monto total de aproximadamente \$354 millones. El dividendo en efectivo fue pagado el 21 de junio de 2007.

La Sociedad lleva a cabo —y continuará llevando a cabo— todas sus operaciones a través de sus subsidiarias. Por consiguiente, su principal fuente de efectivo para pagar dividendos, entre otras fuentes posibles, será los dividendos que reciba de sus subsidiarias. Ver Artículo 3.D. “Factores de riesgo – Riesgos relacionados con nuestro negocio”. La capacidad para pagar dividendos en efectivo de la Sociedad depende de los resultados de operación y de la situación financiera de sus subsidiarias, y puede verse restringida por limitaciones legales, contractuales o de otro tipo.

Los dividendos pueden ser legalmente declarados y pagados si las ganancias de la Sociedad y las reservas distribuibles son suficientes conforme a la ley de Luxemburgo. El consejo de administración tiene la facultad de hacer pagos parciales de dividendos conforme a dicha ley, pero el pago de dividendos debe ser aprobado por los accionistas de la Sociedad durante la asamblea anual, y está sujeto a la aprobación de nuestras cuentas anuales.

Conforme a la ley de Luxemburgo, por lo menos 5% de las ganancias netas anuales de la Sociedad deben asignarse a la creación de una reserva legal, hasta que dicha reserva alcance un monto igual a 10% de nuestro capital accionario. Si posteriormente la reserva legal bajara a menos del límite de 10%, por lo menos 5% de las ganancias netas deberán asignarse nuevamente a la reserva. La reserva legal no está disponible para distribución. Al 31 de diciembre de 2006, ésta representaba 10% de su capital accionario.

Además, en tanto el monto del préstamo sindicado de la Sociedad pendiente de pago para la adquisición de Hydril sea equivalente o mayor a \$1.0 mil millones, no podremos distribuir dividendos que excedan el monto que resulte mayor entre \$475 millones ó 25% de la ganancia operativa consolidada por el ejercicio anterior.

B. Cambios significativos

Salvo que se declare lo contrario en este informe anual, no ha habido ningún cambio importante que no se haya declarado desde la fecha en que se elaboraron los estados contables anuales.

Artículo 9. Oferta y cotización

A. Detalles sobre la oferta y registro en bolsa

Las acciones de la Sociedad se cotizan en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y la Bolsa Mexicana de Valores, y las ADS están inscritas en la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE) bajo el símbolo “TS.” Las acciones de la Sociedad también cotizan en la Bolsa de Valores de Italia bajo el símbolo “TEN”. Las operaciones en la NYSE, la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y la Bolsa Mexicana de Valores se iniciaron el 16 de diciembre de 2002, y en la Bolsa de Valores de Italia, el 17 de diciembre de 2002.

Al 31 de mayo de 2007, se registraba un total de 1,180,536,830 acciones en el registro de accionistas de la Sociedad y un total de 239,198,588 acciones a nombre del depositario para nuestro programa de ADR. El 31 de mayo de 2007, el precio de venta al cierre de las ADS de la Sociedad en la NYSE era de 49.65 dólares, en la Bolsa de Valores de Italia, de €18.20, en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, de ARS75.10 y en la Bolsa Mexicana de Valores, de 265.49 pesos mexicanos.

Bolsa de Valores de Nueva York

Al 31 de mayo de 2007, se registró un total de 119,599,294 ADS. Cada ADS representa 2 acciones de la Sociedad. JPMorgan Chase, como sucesor de Morgan Guaranty Trust Company of New York (Morgan Guaranty), actúa como depositario de la Sociedad para emitir ADR que evidencian las ADS. Las fluctuaciones entre el euro y el dólar americano afectarán el equivalente en dólares del precio de las acciones en la Bolsa de Valores de Italia y de las ADS en la NYSE. Las fluctuaciones entre el peso argentino y el dólar americano afectarán el equivalente en dólares del precio de las acciones en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y del precio de las ADS en la NYSE. Las fluctuaciones entre el peso mexicano y el dólar americano afectarán el equivalente en dólares del precio de las acciones en la Bolsa Mexicana de Valores y el precio de las ADS en la NYSE.

En la tabla siguiente se registran los precios de transacción alto y bajo para las acciones de la Sociedad, en forma de ADS, cotizadas en la NYSE en los periodos indicados (Fuente: Bloomberg LP):

	Precio por ADS	
	Alto	Bajo
2002		
Diciembre.....	3.87	3.50
	Precio por ADS	
	Alto	Bajo
2003		
Año completo	6.66	3.86
	Precio por ADS	
	Alto	Bajo
2004		
Año completo	10.29	5.62
	Precio por ADS	
	Alto	Bajo
2005		
Primer trimestre.....	13.39	9.04
Segundo trimestre.....	16.02	10.70
Tercer trimestre	27.71	15.70
Cuarto trimestre	28.58	20.97
Año completo	28.58	9.04
	Precio por ADS	
	Alto	Bajo
2006		
Primer trimestre.....	37.25	24.42
Segundo trimestre*.....	48.26	31.85
Tercer trimestre	40.95	34.32
Cuarto trimestre	51.02	34.05
Año completo	51.02	24.42

Seis meses más recientes	Precio por ADS	
	Alto	Bajo
Diciembre de 2006	51.02	45.52
Enero de 2007.....	50.35	46.15
Febrero de 2007.....	48.20	44.46
Marzo de 2007.....	46.66	41.48
Abril de 2007.....	48.59	46.14
Mayo de 2007.....	49.65	43.50

* La relación acciones comunes por ADS fue cambiada de una relación de un ADS equivalente a diez acciones comunes por una nueva relación de un ADS equivalente a dos acciones comunes en abril de 2006. Los precios de los ADS antes de esta fecha han sido reexpresados utilizando la nueva relación.

Bolsa de Valores de Italia

En la tabla siguiente se registran los precios de transacción alto y bajo (en euros por acción), de las acciones de la Sociedad cotizadas en la Bolsa de Valores de Italia en los períodos señalados. (Fuente: Bloomberg LP).

2002	Precio por acción	
	Alto	Bajo
Diciembre	1.84	1.51

2003	Precio por acción	
	Alto	Bajo
Año completo	2.64	1.79

2004	Precio por acción	
	Alto	Bajo
Año completo	3.92	2.39

2005	Precio por acción	
	Alto	Bajo
Primer trimestre.....	4.97	3.37
Segundo trimestre.....	6.58	4.13
Tercer trimestre	11.35	6.44
Cuarto trimestre	11.74	8.48
Año completo	11.74	3.37

2006	Precio por acción	
	Alto	Bajo
Primer trimestre.....	15.30	10.03
Segundo trimestre.....	18.72	12.84
Tercer trimestre	15.99	13.47
Cuarto trimestre	19.63	13.54
Año completo	19.63	10.03

Seis meses más recientes	Precio por acción	
	Alto	Bajo
Diciembre de 2006	19.63	17.12
Enero de 2007.....	19.40	17.87
Febrero de 2007.....	18.46	17.22
Marzo de 2007.....	17.49	15.66
Abril de 2007.....	17.89	17.12
Mayo de 2007.....	18.20	16.20

La Bolsa de Valores de Italia, operada por Borsa Italiana, S.p.A., fue fundada en 1997 a partir de la privatización de la bolsa, e inició operaciones el 2 de enero de 1998.

Borsa Italiana S.p.A. organiza y opera la Bolsa de Valores de Italia con la participación de aproximadamente de 130 operadores nacionales e internacionales que operan en Italia o desde el extranjero mediante membresía remota, utilizando un sistema totalmente electrónico para realizar las operaciones de compraventa en tiempo real. Las

acciones de primera clase se comercializarán mediante el sistema de subasta y mercado continuo los días hábiles de 8:00 a.m. a 5:35 p.m.

Bolsa de Comercio de Buenos Aires

En la tabla siguiente se registran los precios de transacción alto y bajo (en pesos argentinos nominales por acción), de las acciones de la Sociedad cotizadas en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires en los períodos señalados. (Fuente: Bloomberg LP).

		Precio por acción	
		Alto	Bajo
2002			
	Diciembre	6.95	6.40
2003			
	Año completo	9.86	6.35
2004			
	Año completo	15.05	8.15
2005			
	Primer trimestre.....	19.65	13.35
	Segundo trimestre.....	23.10	15.35
	Tercer trimestre	40.00	22.45
	Cuarto trimestre	41.05	31.55
	Año completo	41.05	13.35
2006			
	Primer trimestre.....	57.15	36.45
	Segundo trimestre.....	72.30	49.20
	Tercer trimestre	62.85	53.00
	Cuarto trimestre	75.60	53.00
	Año completo	75.60	36.45
Seis meses más recientes			
	Diciembre de 2006	75.60	69.30
	Enero de 2007.....	76.10	70.10
	Febrero de 2007.....	74.00	68.30
	Marzo de 2007.....	71.60	63.70
	Abril de 2007.....	73.90	70.70
	Mayo de 2007.....	75.10	67.00

El Mercado de Valores de Buenos Aires, que está afiliado a la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, es el más grande de Argentina. El Mercado de Valores de Buenos Aires es una empresa cuyos aproximadamente 130 miembros son las únicas personas físicas y jurídicas autorizadas para operar valores inscritos en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires. La operación se lleva a cabo en forma electrónica o mediante subasta verbal abierta de las 11:00 a.m. a las 5:00 p.m. todos los días hábiles.

Aunque la Bolsa de Comercio de Buenos Aires es uno de los mercados de valores más grandes de América Latina en términos de capitalización de mercado, sigue siendo relativamente pequeña y carente de liquidez en comparación con los mercados mundiales más importantes y, por lo tanto, está sujeta a mayor volatilidad.

Bolsa Mexicana de Valores

En la tabla siguiente se registran los precios de transacción alto y bajo (en pesos mexicanos nominales por acción), de las acciones de la Sociedad cotizadas en la Bolsa Mexicana de Valores en los períodos señalados. (Fuente: Bloomberg LP).

		Precio por acción	
		Alto	Bajo
2002			
	Diciembre	19.80	17.85
		Precio por acción	
		Alto	Bajo
2003	Año completo	36.00	19.81
		Precio por acción	
		Alto	Bajo
2004	Año completo	57.35	33.00
		Precio por acción	
		Alto	Bajo
2005	Primer trimestre.....	73.65	51.95
	Segundo trimestre.....	82.28	61.50
	Tercer trimestre	150.00	84.00
	Cuarto trimestre	152.00	113.20
	Año completo	152.00	51.95
		Precio por acción	
		Alto	Bajo
2006	Primer trimestre.....	200.52	130.31
	Segundo trimestre.....	258.50	187.00
	Tercer trimestre	229.60	190.00
	Cuarto trimestre	276.50	189.70
	Año completo	276.50	130.31
		Precio por acción	
		Alto	Bajo
Seis meses más recientes	Diciembre de 2006	276.50	250.85
	Enero de 2007.....	274.71	255.00
	Febrero de 2007.....	266.86	254.26
	Marzo de 2007.....	257.30	233.00
	Abril de 2007.....	266.03	252.11
	Mayo de 2007.....	265.49	236.64

La Bolsa Mexicana de Valores es el único mercado bursátil en México. Las actividades de la Bolsa Mexicana de Valores se llevan a cabo de manera electrónica en días hábiles entre las 8.30 a.m. y las 3.00 p.m.

Si bien la Bolsa Mexicana de Valores es uno de los mercados de valores más importantes de América latina en términos de capitalización de mercado, continúa siendo relativamente pequeña y carente de liquidez en comparación con los principales mercados mundiales y, por ende, está sujeta a una mayor volatilidad.

B. Plan de distribución

No aplicable.

C. Mercados

Ver –Detalles sobre la oferta y registro en bolsa.

D. Accionistas vendedores

No aplicable.

E. Dilución

No aplicable.

F. Gastos de emisión

No aplicable.

Artículo 10. Información adicional

A. Capital accionario

No aplicable.

B. Memorándum y estatutos

Generales

El siguiente es un resumen de ciertos derechos que tienen los titulares de las acciones de la Sociedad. Estos derechos se describen en nuestros estatutos, o bien se estipulan en la ley de Luxemburgo, y pueden diferir de los que se proporcionan a los accionistas de sociedades estadounidenses de acuerdo con la ley de sociedades de algunos estados de los Estados Unidos. Este resumen no es exhaustivo y no contiene toda la información que puede resultarle importante. Si desea una información más amplia a este respecto, puede leer nuestros estatutos, que se incluyen en un anexo a este informe anual.

La Sociedad es una sociedad anónima controladora (*société anonyme holding*) constituida conforme a las leyes de Luxemburgo, cuyo propósito, tal como se establece en el Artículo 2 de los estatutos, es tener una participación, en cualquier forma, en sociedades u otras entidades comerciales, para ejercer la administración, el manejo, control y desarrollo de las mismas. La Sociedad está registrada bajo el número B85 203 en el *Registre du Commerce et des Sociétés*.

Tenemos un capital accionario autorizado de una sola clase de 2,500,000,000 acciones, con valor nominal de 1.00 dólar por acción al momento de la emisión. Al 31 de mayo de 2007, se habían emitido 1,180,536,830 acciones, las cuales han sido totalmente pagadas.

El capital accionario autorizado se fija conforme a nuestros estatutos de la Sociedad, con las modificaciones periódicas que aprueban los accionistas en una asamblea extraordinaria de accionistas. Nuestros estatutos no contemplan provisiones para fondos de rescate o de amortización.

Nuestros estatutos de la Sociedad autorizan al consejo de administración, por un plazo de cinco años, contados a partir de que se publique la autorización en el diario oficial de Luxemburgo, a aumentar de vez en cuando nuestro capital accionario, en su totalidad o parcialmente, dentro de los límites del capital autorizado. El 6 de junio de 2007, los accionistas renovaron esta autorización por un plazo adicional de cinco años. Consecuentemente, hasta 2012, el consejo de administración de la Sociedad podrá emitir, sin necesidad de autorización, hasta 1,319,463,170 acciones adicionales. Conforme a nuestros estatutos, cualquier emisión de nuevas acciones de la Sociedad, según los términos de la autorización conferida a nuestro consejo de administración, debe otorgar a los accionistas actuales un derecho de preferencia para suscribir esas nuevas acciones, salvo en los siguientes casos:

- en circunstancias en las que las acciones se emitan por una contraprestación distinta de dinero;
- con respecto a acciones emitidas como compensación a consejeros, ejecutivos, agentes o empleados de la Sociedad, sus subsidiarias o afiliadas, y
- con respecto a acciones emitidas para ejercer derechos de conversión u opción creadas para compensar a consejeros, ejecutivos, agentes o empleados de la Sociedad, sus subsidiarias o afiliadas.

Las acciones que se emitan como compensación o para ejercer derechos de conversión o de opción no pueden exceder 1.5% de nuestras acciones comunes en circulación.

Dividendos

Conforme a las disposiciones de ley, todas las acciones (incluyendo las acciones que respaldan a las ADS) tienen derecho de participar por igual en los dividendos, siempre y cuando sean declaradas en la asamblea anual ordinaria de accionistas, con fondos legalmente disponibles para dicho propósito. Conforme a la ley de Luxemburgo, las reclamaciones de dividendos vencerán cinco años después de la fecha en que dichos dividendos sean declarados. En

la asamblea anual ordinaria de accionistas —a la que cualquier accionista tiene el derecho de asistir, ya sea personalmente o mediante un representante con carta poder— los accionistas pueden declarar un dividendo conforme al artículo 21 de nuestros estatutos.

Conforme al artículo 21 de los estatutos, nuestro consejo de administración tiene la facultad de realizar pagos de dividendos en parcialidades, de acuerdo con las condiciones establecidas en la Sección 72-2 de la Ley de Luxemburgo, reformada el 10 de agosto de 1915, en materia de sociedades mercantiles.

Derechos de voto; asambleas de accionistas; elección de consejeros

Cada acción confiere a su titular el derecho a un voto en las asambleas generales de accionistas de la Sociedad. No se permite la resolución del accionista mediante consentimiento por escrito, pero sí la votación a través de carta poder. Las convocatorias a las asambleas generales de accionistas se rigen por las disposiciones de la ley de Luxemburgo y por los estatutos de la Sociedad, y deben publicarse dos veces, en intervalos de por lo menos diez días, y la segunda vez la convocatoria debe publicarse al menos diez días antes de la asamblea, en el Diario Oficial de Luxemburgo y en otro periódico de amplia circulación en Luxemburgo. Si una asamblea general extraordinaria es aplazada por falta de quórum, la convocatoria debe ser publicada en dos ocasiones en el Diario Oficial de Luxemburgo y en otros dos periódicos de Luxemburgo, con intervalos de veinte días; la segunda publicación debe aparecer al menos veinte días antes de la asamblea. En caso de que nuestras acciones estén listadas en una bolsa de valores regulada del exterior, las convocatorias de las asambleas generales de accionistas también deberán publicarse de acuerdo con los requisitos de publicación de dicho mercado regulado. No se requiere quórum en una asamblea general ordinaria, y las resoluciones son adoptadas por voto de una mayoría simple de las acciones presentes o representadas y votadas. Una asamblea general extraordinaria debe contar con un quórum de por lo menos 50% de las acciones emitidas y en circulación. Si no se alcanza el quórum, dicha asamblea puede ser convocada nuevamente para una fecha posterior sin requerimiento de quórum, mediante los procedimientos de notificación correspondientes establecidos por la ley de sociedades de Luxemburgo. En ambos casos, la ley de sociedades de Luxemburgo y los estatutos de la Sociedad exigen que cualquier resolución de la asamblea general extraordinaria de accionistas sea adoptada por el voto de una mayoría de dos tercios de las acciones presentes o representadas. Si la resolución consiste en el cambio de nacionalidad de la Sociedad o en mayores compromisos para los accionistas, se requiere el consentimiento unánime de todos los accionistas. Los consejeros son elegidos en una asamblea ordinaria. No se permite el voto acumulativo. Dado que nuestros estatutos no establecen períodos escalonados, los consejeros son elegidos por un período máximo de un año y pueden ser redesignados o removidos en cualquier momento, con o sin causa, por voto mayoritario de las acciones presentes o representadas y votadas.

Nuestra asamblea general anual ordinaria de accionistas se celebra el primer miércoles de junio de cada año, a las 11:00 a.m., hora de Luxemburgo, en el lugar indicado en la convocatoria a la asamblea. Si ese día es festivo (legal o bancario) en Luxemburgo, la asamblea se celebrará el siguiente día hábil.

Cualquier accionista que posea una o más de nuestras acciones en el quinto día calendario previo a la fecha de la asamblea general (la “Fecha de Registro”) será admitido a la asamblea general de accionistas. Los accionistas que hayan vendido sus acciones entre la Fecha de Registro y la fecha de la asamblea general de accionistas pueden no asistir o estar representados en la asamblea.

En caso de acciones mantenidas a través de cuentas de valores fungibles, cada accionista puede ejercer todos los derechos conferidos por sus acciones y, en particular, puede participar y votar en las asambleas de accionistas de la Sociedad mediante la presentación de un certificado emitido por una institución financiera o depositario profesional que detente las acciones, proporcionando evidencia de dicho depósito y certificando la cantidad de acciones registradas en la cuenta relevante a la Fecha de Registro. Dicho certificado debe presentarse a la Sociedad al menos cinco días antes de la asamblea en su domicilio registrado o en el domicilio indicado en la convocatoria o, en caso de que las acciones de la Sociedad se listen en un mercado regulado, ante el agente de la Sociedad ubicado en el país de cotización y designado en la convocatoria. En caso de que el accionista vote por carta poder, presentará el certificado requerido y una forma de carta poder completada en el mismo período de tiempo ante la oficina registrada de la Sociedad o ante cualquier agente local de la Sociedad autorizado para recibir dichas cartas poder.

El consejo de administración y la asamblea podrán reducir, en caso de considerarlo apropiado, estos períodos de tiempo para todos los accionistas y admitir a todos los accionistas (o sus apoderados) que hayan presentado los documentos requeridos a la asamblea general de accionistas, independientemente de estos límites de tiempo.

Acceso a los registros corporativos

La ley de Luxemburgo y nuestros estatutos en general no proveen acceso por parte de los accionistas a los registros de la Sociedad. Los accionistas pueden examinar los estados contables anuales y los informes de los auditores en nuestra oficina registrada durante un período de quince días previos a la asamblea general de accionistas.

Derechos de retiro

Siempre que los accionistas de la Sociedad aprueben:

- el desliste de las acciones de la Sociedad de todas las bolsas de valores donde coticen en ese momento,
- una fusión en la cual la Sociedad no sea una entidad perdurable (a menos que las acciones u otros instrumentos de renta variable de dicha entidad se coticen en las bolsas de valores de Nueva York o Londres),
- una venta, arrendamiento, canje u otra disposición en relación con todas o buena parte de las acciones de la Sociedad,
- una reforma a nuestros estatutos que tenga el efecto de cambiar significativamente el objeto social de la Sociedad,
- la reubicación del domicilio social de la Sociedad fuera de Luxemburgo, o
- reformas a nuestros estatutos que limiten los derechos de los accionistas de la Sociedad;

los accionistas que disientan o estén ausentes tienen derecho a que sus acciones les sean recompradas por la Sociedad (i) al promedio del precio de mercado de las acciones durante los 90 días corridos previos a la asamblea de accionistas o (ii) en caso de que las acciones de la Sociedad no se intercambien en ninguna bolsa de valores, al monto que resulte de aplicar la proporción de la participación de la Sociedad que representan las acciones vendidas sobre su patrimonio neto a la fecha de la asamblea de accionistas que corresponda.

Los accionistas que disientan o estén ausentes deben presentar su reclamación en un lapso de un mes a partir de la fecha de la asamblea de accionistas y documentar sus acciones ante la Sociedad al momento de la asamblea. La Sociedad debe recomprar estas acciones (en la medida en que lo permitan las leyes y reglamentaciones aplicables y de conformidad con las mismas) en un período de seis meses a partir de la fecha de la asamblea de accionistas. Si se aprueba el desliste de una o más bolsas de valores (pero no de todas) en las que cotizan las acciones de la Sociedad, sólo los accionistas que disientan o estén ausentes y que sean propietarios de acciones a través de los participantes en el sistema de compensación local para ese mercado o mercados pueden ejercer este derecho de separación, siempre y cuando ellos:

- hayan sido propietarios de las acciones a la fecha en que la Sociedad anunció su intención de deslistar o a la fecha en que se publicó la convocatoria a la asamblea de accionistas en la que se aprobó el desliste; y
- presenten su reclamación en un lapso de un mes a partir de la fecha de la asamblea de accionistas y documenten sus acciones ante la Sociedad a la fecha en que ésta hizo el anuncio o se publique la convocatoria a la asamblea.

Los accionistas que votaron en favor de la resolución relevante no podrán ejercer sus derechos de separación.

En caso de que un accionista ejerza su derecho de retiro, las disposiciones de la ley de Luxemburgo serán aplicables.

Distribución de activos en caso de liquidación

En caso de nuestra liquidación o disolución, los activos restantes, luego de que se calcule el pago de todas las deudas y gastos, serán pagados a los titulares de las acciones en proporción con sus respectivas tenencias.

Transferencia y forma

Nuestros estatutos no imponen restricciones a la transferencia de nuestras acciones. Éstas se pueden emitir en forma nominativa.

Conforme a nuestros estatutos, la propiedad de acciones nominativas es documentada por la inscripción del nombre del accionista, el número de acciones detentadas por éste y el monto pagado por cada acción en el registro de accionistas de la sociedad. Además, nuestros estatutos estipulan que nuestras acciones pueden detentarse a través de cuentas de valores fungibles con instituciones financieras u otros depositarios profesionales. Las acciones detentadas a través de cuentas de valores fungibles tienen los mismos derechos y obligaciones que las acciones en nuestro registro de accionistas.

Las acciones detentadas a través de cuentas de valores fungibles deben transferirse de acuerdo con los procedimientos habituales con respecto a la transferencia de valores registrados en libros. Las acciones no detentadas a través de cuentas de valores fungibles pueden transferirse mediante una declaración de transferencia por escrito, firmada tanto por el cesionista como el cesionario, o su respectivo apoderado, e inscribirse en nuestro registro de accionistas. La transferencia de acciones también puede hacerse conforme a lo dispuesto en el artículo 1690 del Código Civil de Luxemburgo. Como constancia de la transferencia de acciones nominativas, también podemos aceptar cualquier correspondencia u otros documentos que prueben el acuerdo entre el cesionista y el cesionario en cuanto a la transferencia de acciones nominativas.

Fortis Banque Luxembourg S.A. está a cargo de mantener nuestro registro de accionistas.

Limitación a la titularidad de acciones

Conforme a la ley de Luxemburgo o los estatutos no existen limitaciones sobre los derechos de entidades no residentes o extranjeras de ser titulares de nuestras acciones.

Cambio de control

Nuestros estatutos no contienen disposición alguna que pudiese resultar en un retraso, diferimiento o situación que impida un cambio de control de la Sociedad, y que funcionaría únicamente en caso de una fusión, adquisición o reestructuración corporativa de la Sociedad. La Sociedad no tiene conocimiento de ningún acuerdo significativo u otros acuerdos en los cuales la Sociedad sea parte y que entren en vigor, se modifiquen o rescindan en el caso de cambio de control de la Sociedad

No existen derechos relacionados con las acciones de la Sociedad además de los mencionados anteriormente.

C. Contratos materiales

Para un resumen de cualquier contrato material en el que participemos fuera del curso ordinario del negocio en los últimos dos años, Ver Artículo 4. “Información sobre la Sociedad”.

D. Controles de cambio

Muchos de los países que son mercados importantes para nosotros o en los cuales poseemos activos significativos tienen antecedentes de intervención gubernamental significativa en los mercados de divisas, tipos de cambio volátiles y controles monetarios impuestos por el gobierno. Algunos de dichos países son Argentina, Brasil, México, Rumania y Venezuela. Venezuela y Argentina poseen controles de cambio o limitaciones a los flujos de capitales, incluyendo requisitos para la repatriación de ganancias por exportaciones.

Venezuela

Venezuela impuso su actual sistema de controles de tipo de cambio en 2003. La Comisión de Administración de Divisas (CADIVI) fue creada para administrar el nuevo régimen de control de cambio. Bajo el actual régimen de control de cambio, todas las compras y ventas de moneda extranjera deben realizarse a través del Banco Central de Venezuela. El Ministerio de Finanzas, junto con el Banco Central de Venezuela, es responsable de fijar los tipos de cambio oficiales entre el bolívar venezolano y el dólar americano y otras monedas. En la actualidad, el tipo de cambio del bolívar fijado por última vez en marzo de 2005 es de Bs. 2150 por dólar americano para operaciones de compra.

Argentina

Desde 2002, el gobierno argentino ha mantenido una flotación “sucia” del peso. El Banco Central de la República Argentina ha intervenido activamente desde ese momento para evitar la apreciación del peso en términos reales. Adicionalmente, y con el fin de reducir la volatilidad en el tipo de cambio, el gobierno argentino emitió varias normas y reglamentaciones desde la promulgación de la Ley de Emergencia Pública de enero de 2002. Las siguientes restricciones son aplicables a la transferencia de divisas hacia y desde Argentina:

- la entrada de capitales para inversión en los mercados de capitales generará un depósito no transferible sin devengamiento de intereses denominado en dólares por un monto equivalente a 30% de la transacción subyacente. Dicho depósito deberá constituirse por un período de 365 días calendario y no podrá utilizarse como garantía de ninguna operación de crédito;
- la entrada y salida de divisas al o del mercado cambiario local, y las operaciones de crédito en que incurran residentes locales que pudieran resultar en un pago denominado en moneda extranjera a no residentes, deberán registrarse en el Banco Central de la República Argentina, y
- los fondos derivados de ingresos por exportaciones o préstamos financieros recibidos que sean acreditados en moneda extranjera en el exterior deben convertirse a moneda local y acreditarse en una cuenta bancaria local dentro de un período especificado.

Algunos de estos requisitos no se aplican al comercio exterior ni a operaciones relacionadas con el financiamiento a las exportaciones, como tampoco a la oferta primaria de colocación de acciones al público, listadas en uno o más mercados accionarios.

E. Impuestos

El análisis siguiente de las consecuencias significativas a los fines del impuesto federal a las ganancias de Luxemburgo y los Estados Unidos derivadas de una inversión en nuestras ADS se basa en las leyes e interpretaciones de las mismas en vigencia a la fecha de este informe anual, las que están sujetas a cambios. Este análisis no considera todas las posibles consecuencias impositivas relativas a la inversión en nuestras ADS, tales como las consecuencias impositivas conforme a las leyes de impuestos estatales y locales de los Estados Unidos.

Gran Ducado de Luxemburgo

La presente sección describe las consecuencias impositivas significativas en Luxemburgo derivadas de la propiedad o enajenación de ADS.

Consulte a su asesor impositivo con respecto a las consecuencias impositivas en Luxemburgo derivadas de la propiedad o enajenación de ADS en sus circunstancias específicas.

Condición de sociedad controladora

El tratamiento impositivo que se describe a continuación deriva de la condición fiscal de la Sociedad como sociedad controladora conforme a la ley del 31 de julio de 1929 y las cláusulas “*billionaire*” relacionadas con la misma.

Luego de una decisión de la Comisión Europea, el Gran Ducado de Luxemburgo puso fin a su régimen de 1929 aplicable a sociedades controladoras, con vigencia a partir del 1 de enero de 2007. Sin embargo, conforme a la ley

que se está implantando, las sociedades preexistentes que cotizan sus acciones en bolsas -incluyendo a la Sociedad- podrán continuar gozando de los beneficios de su actual régimen impositivo hasta el 31 de diciembre de 2010.

Propiedad y enajenación de las ADS de la Sociedad

Los titulares de las ADS de la Sociedad no estarán sujetos al impuesto a las ganancias, impuesto sobre el patrimonio o impuesto sobre ganancias de capital de Luxemburgo con respecto a dichas ADS, con excepción de:

- personas físicas residentes de Luxemburgo, entidades constituidas en Luxemburgo o entidades con domicilio fiscal o que tengan un domicilio permanente en Luxemburgo. Para efectos de la legislación fiscal de Luxemburgo, usted será considerado como persona física residente en Luxemburgo, sujeto a las disposiciones de los tratados, si tiene su domicilio fiscal o lugar habitual de residencia en Luxemburgo; o
- titulares no residentes sujetos a impuesto con respecto a la enajenación de las ADS de la Sociedad detentadas durante seis meses o menos, si estos titulares no residentes han sido propietarios de manera individual, o conjuntamente con su cónyuge o sus hijos menores, directa o indirectamente en un momento determinado dentro de un término de cinco años antes de la enajenación, de más de 10% de nuestro capital accionario.
- titulares no residentes sujetos a impuesto con respecto a la enajenación de las ADS de la Sociedad detentadas durante seis meses o más (x) si estos titulares no residentes han sido propietarios de manera individual, o conjuntamente con su cónyuge o sus hijos menores, directa o indirectamente en un momento determinado dentro de un término de cinco años antes de la enajenación, de más de 10% de nuestro capital accionario e (y) han sido contribuyentes residentes de Luxemburgo durante más de 15 años y se han convertido en contribuyentes no residentes menos de cinco años antes de la enajenación de ADS.

Un titular de las ADS de la Sociedad no estará sujeto al pago de impuestos sobre sucesiones, salvo en el caso de que el titular fallecido hubiera sido residente de Luxemburgo al momento de su deceso.

No existe en Luxemburgo impuesto de transferencia o de timbre sobre la compra o enajenación de las ADS de la Sociedad.

Dividendos recibidos sobre las ADS de la Sociedad por titulares no residentes en Luxemburgo

Ningún impuesto es aplicable en Luxemburgo a la distribución de dividendos por parte de la Sociedad. Ningún impuesto es aplicable en Luxemburgo sobre los dividendos recibidos por titulares no residentes en Luxemburgo que no posean un establecimiento permanente en Luxemburgo con el cual esté efectivamente relacionada la propiedad de las ADS.

Impuesto federal a las ganancias de Estados Unidos

Esta sección describe las consecuencias significativas a los fines del impuesto federal a las ganancias en los Estados Unidos para titulares de los Estados Unidos (según se define más adelante) derivadas de la propiedad de ADS. Será aplicable únicamente si usted mantiene sus ADS como activos de capital a los fines impositivos. Esta sección no será aplicable si usted es una clase especial de titular sujeto a reglas especiales, incluyendo:

- un operador de valores;
- una institución financiera;
- un operador de valores que elija el método contable de acomodación continua al mercado (*mark-to-market*) para la tenencia de sus valores;
- una entidad exenta del pago de impuestos;

- una persona que invierta a través de una entidad secundaria, incluyendo una sociedad colectiva;
- una sociedad de seguros de vida;
- una persona física sujeta al impuesto mínimo alternativo;
- una persona física que es propietaria efectiva o estimada de 10% o más de las acciones con derecho a voto o ADS de Tenaris;
- una persona física que sea titular de ADS como parte de una operación de cobertura o posición o conversión, o
- una persona cuya moneda funcional no sea el dólar.

Esta sección está basada en la legislación fiscal de los Estados Unidos (*Internal Revenue Code*) de 1986, sus antecedentes legislativos, reglamentaciones existentes y propuestas, decisiones publicadas y sentencias judiciales, así como en el Tratado del Impuesto a las Ganancias celebrado entre Luxemburgo y los Estados Unidos (el “Tratado”). Estas leyes están sujetas a cambios, posiblemente sobre una base retroactiva. Además, la presente sección se basa parcialmente en las declaraciones del depositario y en el supuesto de que cada obligación en el acuerdo de depósito y cualquier acuerdo relacionado se realizarán conforme a estos términos.

Si una sociedad colectiva es propietaria de ADS, el tratamiento fiscal para el impuesto a las ganancias federal de un socio generalmente depende del estatus de éste así como de las actividades de la sociedad. Los socios de una sociedad que sea titular de ADS deberán consultar a su asesor fiscal.

Usted es titular estadounidense si es propietario de nuestras ADS y es:

- un ciudadano o residente de los Estados Unidos;
- una sociedad estadounidense;
- un patrimonio cuyos ingresos están sujetos al impuesto a las ganancias federal estadounidense, independientemente de su origen, o
- un fideicomiso, siempre y cuando un tribunal estadounidense pueda ejercer supervisión primaria sobre su administración, y una o más personas físicas estadounidenses estén facultadas para controlar todas las decisiones importantes del fideicomiso.

En general, y tomando en cuenta lo anteriormente mencionado, para efectos del impuesto a las ganancias federal de Estados Unidos, si usted es titular de ADR que evidencien ADS, usted será considerado titular de las acciones respaldadas por dichos ADR. El canje de acciones por ADR, y de ADR por acciones, por lo general no está sujeto al impuesto a las ganancias federal estadounidense.

Gravamen a los dividendos

Conforme a las leyes del impuesto a las ganancias federal de los Estados Unidos y a las reglas del Régimen de Compañía de Inversión Extranjera Pasiva (RCIEP), analizadas más adelante, si usted es un titular estadounidense, el ingreso bruto de cualquier dividendo que le paguemos de nuestras ganancias y ganancias actuales o acumuladas (determinadas para efectos del impuesto a las ganancias federal estadounidense), está sujeto al pago de impuestos federales en los Estados Unidos. Si usted es una persona física estadounidense titular de acciones, los dividendos que se le paguen en los años fiscales anteriores al 1 de enero de 2011 que se consideren ingresos por dividendos, estarán sujetos a una tasa impositiva máxima de 15%, siempre y cuando usted haya sido el titular de dichas acciones o ADS por más de 60 días durante el periodo de 121 días que se inicia 60 días antes de la fecha del ex-dividendo y cumpla con otros requisitos relativos al período de titularidad. Los dividendos que pague la Sociedad con respecto a las ADS generalmente se consideran dividendos.

Deberá incluir en este monto bruto cualquier impuesto retenido en Luxemburgo del pago de dividendos, aunque usted no sea el beneficiario efectivo. El dividendo estará sujeto al pago de impuestos cuando usted, en el caso de acciones, o el depositario, en el caso de ADS, reciban el dividendo, ya sea de manera efectiva o estimada. El dividendo no tendrá derecho a la deducción por concepto de dividendos recibidos que generalmente se le otorga a las sociedades estadounidenses con relación a los dividendos recibidos de otras sociedades estadounidenses. El monto distribuido que exceda nuestras ganancias y ganancias actuales y acumuladas a los fines del impuesto a las ganancias federal de los Estados Unidos será considerado como un rendimiento de capital no gravable conforme a su base en las ADS y, posteriormente, como ganancia de capital.

Sujeto a ciertas limitaciones, cualquier impuesto de Luxemburgo retenido conforme al Tratado y pagado a Luxemburgo se podrá acreditar contra su obligación por impuesto a las ganancias federal de los Estados Unidos. Se aplicarán reglas especiales para determinar el límite de crédito fiscal extranjero con respecto a los dividendos sujetos a la tasa máxima de 15%. En la medida en que usted pueda acceder a la devolución del impuesto retenido conforme a la ley de Luxemburgo o al Tratado, el monto del impuesto retenido que sea reembolsable no podrá ser considerado como un crédito contra su pasivo por impuesto a las ganancias federal de los Estados Unidos.

Los dividendos representarán ingresos originados fuera de los Estados Unidos; sin embargo los dividendos pagados en los ejercicios fiscales anteriores al 1 de enero de 2007 serán “ingreso pasivo” o “ingreso por servicios financieros” y los dividendos pagados en ejercicios fiscales iniciados con posterioridad al 31 de diciembre de 2006 se considerarán, dependiendo de sus circunstancias, “ingreso pasivo” o “ingreso general”, los cuales, en cada caso, reciben un tratamiento diferenciado respecto de otros tipos de ingresos para efectos del cálculo del crédito fiscal extranjero que le está permitido.

Gravamen a las ganancias de capital

Conforme a las reglas del RCIEP analizadas más adelante, si usted es un titular estadounidense y vende o enajena sus ADS, deberá reconocer una ganancia o pérdida de capital para efectos del impuesto a las ganancias federal estadounidense por un monto igual a la diferencia entre el valor en dólares del monto realizado y su base gravable determinada en dólares en su ADS. Las ganancias de capital de personas físicas estadounidenses que se reconozcan antes del 1 de enero de 2011 estarán sujetas a una tasa impositiva máxima de 15% en los casos en que el titular posea un período de tenencia mayor a un año. Generalmente, la ganancia o pérdida se considerará como un ingreso o pérdida originado dentro de los Estados Unidos para efectos de limitación de crédito fiscal extranjero.

Reglas del RCIEP

En base a los ingresos y activos esperados de la Sociedad, es altamente improbable que las ADS sean tratadas como acciones de un RCIEP para efectos del impuesto a las ganancias federal estadounidense. Sin embargo, esta conclusión está basada en decisiones que se toman anualmente y que, por lo tanto, podrían estar sujetas a cambios. Si la Sociedad fuera tratada como un RCIEP, salvo que el titular de los Estados Unidos opte por la imposición anual sobre una base de acomodación continua al mercado (*mark-to-market*) con respecto a las ADS, la ganancia obtenida por la venta u otra enajenación de sus ADS no sería tratada generalmente como una ganancia de capital. Sin embargo, si usted es un titular estadounidense, usted sería tratado como si hubiera obtenido dicha ganancia y ciertas “distribuciones excedentes” en forma proporcional durante el período de tenencia con respecto a las ADS y estaría sujeto a impuestos a la tasa más alta en vigencia para cada ejercicio al cual la ganancia fuera adjudicada, además de un cargo por intereses con respecto al impuesto atribuible a dicho ejercicio. Excepto en ciertos casos, sus ADS serán tratadas como acciones en un RCIEP si la Sociedad fuese un RCIEP en cualquier momento durante su período de tenencia en sus ADS. Los dividendos que usted recibe de la Sociedad no serán aptos para gozar de la tasa impositiva especial aplicable a un ingreso por dividendos si la Sociedad es tratada como un RCIEP con respecto a usted en el ejercicio fiscal de distribución o en el ejercicio fiscal anterior, sino que serán gravados a las tasas aplicables a los ingresos ordinarios.

F. Dividendos y agentes de pagos

No aplicable.

G. Informe de los peritos

No aplicable.

H. Documentos en exhibición

Debemos presentar su informe anual y otros informes especiales ante la SEC. Usted puede leer y copiar cualquier documento presentado por la Sociedad en la sala de referencias públicas de la SEC, en 100 F Street, N.E., Room 1580, Washington, D.C. 20549. Favor de llamar a la SEC al 1-800-SEC-0330 para mayores informes acerca de la sala de referencias públicas. La SEC también tiene un sitio web en la dirección <http://www.sec.gov>, donde puede encontrar los informes y otra información relacionada con los registrantes que hacen sus presentaciones en forma electrónica ante la SEC.

Estamos sujetos a los requisitos de información de la Ley de Intercambio de Acciones (Exchange Act) de 1934, aplicada a emisores privados extranjeros. Dado que somos un emisor privado extranjero, las reglas de la SEC no requieren que entregemos declaraciones vía apoderado ni presentemos informes trimestrales. Además, nuestro personal con información privilegiada no está sujeto a las reglas de la SEC, que prohíben operaciones de fluctuación corta (*short-swing trading*). Elaboramos informes trimestrales y anuales que contienen estados contables consolidados. Nuestros estados contables consolidados anuales son certificados por un despacho contable externo. Presentamos trimestralmente información financiera ante la SEC en la Forma 6-K de manera simultánea u oportuna después de la publicación de esa información en Luxemburgo o en cualquiera otra jurisdicción donde estén listados nuestros valores. Asimismo, presentaremos informes anuales en la Forma 20-F dentro del período requerido por la SEC, que es actualmente de seis meses a partir del cierre de nuestro ejercicio fiscal el 31 de diciembre. Estos informes trimestrales y anuales pueden ser revisados en la sala de referencias públicas de la SEC. Los informes y otra información presentada electrónicamente ante la SEC están disponibles también en el sitio web de la SEC.

Como emisor privado extranjero conforme a la Ley de Títulos Valores o *Securities Act* no estamos sujetos a las reglas establecidas por la Sección 14 de la Ley de Intercambio de Acciones o *Securities Exchange Act* de 1934 de los Estados Unidos ni a los requisitos de información de *short-swing profit* para personal con información privilegiada establecidos por la Sección 16 de la Ley de Intercambio de Acciones.

La Sociedad ha designado a JPMorgan Chase para que actúe como depositario de nuestras ADS. Durante el período en que nuestras ADS continúen con el depositario, proporcionaremos a éste lo siguiente:

- nuestros informes anuales; y
- resúmenes de todas las convocatorias a las asambleas de accionistas y otros informes y comunicados generalmente a disposición de los accionistas de la Sociedad.

Conforme a lo estipulado en el contrato de depósito, el depositario se encargará de enviar por correo los resúmenes en idioma inglés de los informes y comunicados a todos los titulares registrados de nuestras ADS. Cualquier titular de ADS registrado puede leer los informes, convocatorias o resúmenes de los mismos, así como los comunicados, en la oficina del depositario ubicada en One Chase Manhattan Plaza, New York, New York 10081.

Cuando se haga referencia en este informe anual a un contrato u otro documento, sírvase tener en cuenta que dicha referencia no es necesariamente completa. Usted puede revisar una copia del informe anual en idioma inglés la sala de referencias públicas de la SEC en Washington, D.C.

I. Información sobre subsidiarias

No aplicable.

Artículo 11. Declaración cuantitativa y cualitativa sobre riesgos de mercado

La naturaleza multinacional de nuestras operaciones y base de clientes nos expone a diversos riesgos, incluyendo los efectos de las variaciones en los tipos de cambio de la moneda extranjera, en las tasas de interés y, en cierta medida, en el precio de productos básicos. Para intentar reducir el impacto relacionado con dicha exposición, la administración evalúa los riesgos sobre una base consolidada para aprovechar el neteo natural de la exposición. Para una porción de las exposiciones residuales a las diferentes monedas, podemos celebrar diversas operaciones con instrumentos derivados abarcando todos o una parte de los mismos. Dichas operaciones con instrumentos derivados se llevan a cabo de acuerdo con pautas internas en áreas tales como exposición de contrapartes y prácticas de cobertura. No utilizamos instrumentos financieros derivados para compraventa ni para otros propósitos especulativos.

Estructura de deuda

En la tabla siguiente se presenta un desglose de nuestros instrumentos de deuda al 31 de diciembre de 2006 y 2005, incluyendo obligaciones a tasa fija y tasa variable, con detalle del tipo de moneda y vencimiento:

Al 31 de diciembre de 2006	Fecha de vencimiento						Total ⁽¹⁾
	2007	2008	2009	2010	2011	En fecha posterior	
	(en miles de dólares americanos)						
Deuda no corriente							
Tasa fija	-	2,134	1,425	1,384	1,314	13,633	19,890
Tasa variable	-	802,363	924,044	568,339	506,379	36,031	2,837,156
Deuda corriente							
Tasa fija	222,610	-	-	-	-	-	222,610
Tasa variable	571,587	-	-	-	-	-	571,587
	<u>794,197</u>	<u>804,497</u>	<u>925,469</u>	<u>569,723</u>	<u>507,693</u>	<u>49,664</u>	<u>3,651,243</u>

Al 31 de diciembre de 2005	Fecha de vencimiento						Total ⁽¹⁾
	2006	2007	2008	2009	2010	En fecha posterior	
	(en miles de dólares americanos)						
Deuda no corriente							
Tasa fija	-	5,235	7,043	6,638	6,796	20,398	46,110
Tasa variable	-	151,286	201,635	153,444	81,725	43,912	632,002
Deuda corriente							
Tasa fija	112,064	-	-	-	-	-	112,064
Tasa variable	220,116	-	-	-	-	-	220,116
	<u>332,180</u>	<u>156,521</u>	<u>208,678</u>	<u>160,082</u>	<u>88,521</u>	<u>64,310</u>	<u>1,010,292</u>

(1) Dado que la mayoría de los préstamos incorporan tasas flotantes que se aproximan a las tasas de mercado o la nueva fijación de precios contractual tiene lugar entre cada tres y seis meses, el valor de mercado de los préstamos se aproxima a su valor contable y no se desglosa por separado.

Las tasas de interés promedio que se indican a continuación fueron calculadas utilizando las tasas fijadas para cada instrumento, en su moneda correspondiente, ponderada con el equivalente en dólares del capital adeudado sobre dichos instrumentos, al 31 de diciembre de 2006 y 2005. Estas tasas reflejan la tendencia alcista en las tasas de referencia.

	2006	2005
Préstamos bancarios	6.12%	5.14%
Bonos y otros préstamos	5.50%	4.51%
Arrendamiento financiero	3.71%	3.14%

Deuda total por tipo de moneda al 31 de diciembre de 2006

	Moneda funcional									Total
	US\$	MXP	EUR	CAD	VEB	COP	BRL	JPY	RON	
	(en miles de dólares americanos)									
Deuda denominada en:										
US\$	2,015,420	1,028,622	241,266	101,603	58,527	28,998	3,656	-	860	3,478,952
EUR	30	-	115,776	-	-	-	-	-	6,123	121,929
BRL	-	-	-	-	-	-	25,938	-	-	25,938
JPY	-	-	-	-	-	-	-	17,539	-	17,539
Otras monedas	5,206	-	-	857	13	807	-	-	2	6,885
	<u>2,020,656</u>	<u>1,028,622</u>	<u>357,042</u>	<u>102,460</u>	<u>58,540</u>	<u>29,805</u>	<u>29,594</u>	<u>17,539</u>	<u>6,985</u>	<u>3,651,243</u>

Riesgo de tasa de interés

Los cambios en las tasas de interés representan cierto grado de riesgo al afectar el monto de los intereses que debemos pagar y el valor de nuestra deuda a tasa fija. La mayoría de nuestros préstamos a largo plazo están estipulados a tasa variable. Al 31 de diciembre de 2006, nuestra deuda de largo plazo a tasa de interés variable ascendía a 2,837,156 dólares, y nuestra deuda de corto plazo a tasa de interés variable ascendía a 571,587 dólares. Estas deudas a tasa variable nos exponen al riesgo de un mayor gasto por intereses en caso de que ocurran incrementos en las tasas de interés.

En algunos casos, hemos utilizado instrumentos derivados en los cuales acordamos intercambiar con la contraparte, a intervalos especificados, la diferencia ente los montos a tasa fija y variable calculados por referencia a un monto notional acordado.

Swaps de tasas de interés

Al 31 de diciembre de 2006 y 2005, teníamos swaps de tasas de interés variable de acuerdo con el siguiente programa:

<u>Al 31 de diciembre de 2006</u>	<u>Total</u>	<u>Valor de mercado</u>
	(en miles de dólares americanos)	
Variable a fija		
Monto contratado (€)	16,102	(232)
Tasa promedio pagada	5.17%	
Tasa promedio recibida	Euribor 6M	

<u>Al 31 de diciembre de 2005</u>	<u>Total</u>	<u>Valor de mercado</u>
	(en miles de dólares americanos)	
Variable a fija		
Monto contratado (€)	28,736	(921)
Tasa promedio pagada	4.92%	
Tasa promedio recibida	Euribor 6M	
Monto contratado (\$)	100,000	2,228
Tasa promedio pagada	3.96%	
Tasa promedio recibida	Libor 3M	

“Collar” de tasa de interés

Al 31 de diciembre de 2006 y 2005 poseíamos los siguientes contratos “collar” de tasa de interés de acuerdo con el siguiente programa:

<u>Al 31 de diciembre de 2006</u>	<u>Total</u>	<u>Valor de mercado</u>
	(en miles de dólares americanos)	
Variable a fija		
Monto contratado (US\$)	1,500,000	712
Piso promedio	4.33%	
Techo promedio	5.40%	
Tasa de referencia	Libor 6 meses	

<u>Al 31 de diciembre de 2005</u>	<u>Total</u>	<u>Valor de mercado</u>
	(en miles de dólares americanos)	
Variable a fija		
Monto contratado (US\$)	200,000	1,413
Piso promedio	3.91%	
Techo promedio	4.29%	
Step out promedio	6.00%	
Tasa de referencia	Libor 3 meses	

En abril de 2006, debido a que nuestro efectivo y equivalentes de efectivo excedían la deuda, se rescindieron instrumentos derivados de tasas de interés (*swaps* y *collars*) por un monto nocional total de 300 millones de dólares, generando un flujo de efectivo positivo de 6.4 millones de dólares.

Riesgo de exposición a tipos de cambio

Fabricamos nuestros productos en varios países y los vendemos a través de diversas empresas en todo el mundo y, por lo tanto, estamos expuestos a riesgo de tipos de cambio. Utilizamos contratos “*forward*” para neutralizar el impacto negativo de fluctuaciones en el valor de monedas distintas del dólar americano. Debido a que diversas subsidiarias utilizan monedas funcionales distintas del dólar, los resultados de las actividades de cobertura tal como se exponen en el estado de resultados conforme a las NIIF, probablemente no reflejen cabalmente la determinación de la administración de sus necesidades de cobertura del riesgo de tipo de cambio.

Contratos derivados en divisas

Al 31 de diciembre de 2006 y 2005, Tenaris contaba con *forwards* de divisas, tal como se indica en la siguiente tabla.

<u>Al 31 de diciembre de 2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>	<u>Total</u>	<u>Valor de mercado</u>
	(en miles de dólares americanos)			
Forwards				
US\$/Euro (compra de Euro forward)				
Monto contratado	6,519	5,334	11,853	870
Tasa contractual promedio de tipo de cambio	1.2297	1.2297	1.2297	
JPY/US\$ (compra de forward de yen japonés)				
Monto contratado	97,889		97,889	(1,229)
Tasa contractual promedio de tipo de cambio	116.5347		116.5347	
CAD/US\$ (venta forward de dólares canadienses)				
Monto contratado	(39,648)		(39,648)	318
Tasa contractual promedio de tipo de cambio	1.1555		1.1555	
ARS/US\$ (venta forward de pesos argentinos)				
Monto contratado	(15,680)		(15,680)	(359)
Tasa contractual promedio de tipo de cambio	3.1194		3.1194	
KWD/US\$ (venta forward de dinares kuwaitíes)				
Monto contratado	(73,213)		(73,213)	(370)
Tasa contractual promedio de tipo de cambio	0.2910		0.2910	

<u>Al 31 de diciembre de 2005</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>	<u>Total</u>	<u>Valor de mercado</u>
	(en miles de dólares americanos)				
Forwards					
US\$/Euro(compra forward de Euro)					
Monto contratado	28,319	5,840	4,778	38,937	(1,502)
Tasa contractual promedio de tipo de cambio	1.2499	1.2297	1.2297	1.2444	
JPY/US\$(compra forward de yen japonés)					
Monto contratado	130,319			130,319	(3,579)
Tasa contractual promedio de tipo de cambio	113.7017			113.7017	
BRL/US\$(venta forward de reales brasileños)					
Monto contratado	(6,410)			(6,410)	8
Tasa contractual promedio de tipo de cambio	2.3815			2.3815	
ARS/US\$(compra forward de pesos argentinos)					
Monto contratado	59,324			59,324	(2,186)
Tasa contractual promedio de tipo de cambio	3.0031			3.0031	
KWD/US\$(venta forward de dinares kuwaitíes)					
Monto contratado	(39,739)			(39,739)	(118)
Tasa contractual promedio de tipo de cambio	0.2951			0.2951	

Contabilización de instrumentos financieros derivados y operaciones de cobertura

Los instrumentos financieros derivados se contabilizan inicialmente al costo en el balance general a la fecha de negociación y posteriormente se ajustan a su valor de mercado. Como regla general, contabilizamos el monto total relacionado con el cambio en el valor de mercado de los instrumentos financieros derivados bajo Resultados financieros en el período actual.

A partir del 1 de enero de 2006, hemos adoptado el tratamiento de contabilización de cobertura para ciertos instrumentos financieros que reúnan las condiciones necesarias, de conformidad con la NIC 39. Estas transacciones son clasificadas como coberturas de flujo de efectivo (principalmente contratos de moneda a término (“*currency forward contracts*”) en transacciones de pronóstico altamente probable y swaps y collars de tasas de interés. La porción efectiva del valor de mercado de los instrumentos derivados que se designan y reúnen los requisitos para ser considerados como coberturas a flujo de efectivo se registran en el patrimonio neto. Los montos acumulados en el patrimonio neto se registran en el estado de resultados en el mismo período que cualquier pérdida o ganancia regularizadora sobre la partida cubierta. La ganancia o pérdida relacionada con la porción no efectiva se contabiliza inmediatamente en el estado de resultados. El valor de mercado de nuestros instrumentos financieros derivados (activo o pasivo) continúa reflejándose en el Balance General.

Para transacciones que se designan y reúnen los requisitos para ser consideradas como coberturas, documentamos al inicio de la transacción la relación entre instrumentos de cobertura y partidas cubiertas, así como su objetivo de administración del riesgo y la estrategia para suscribir diversas transacciones de cobertura. También documentamos nuestra evaluación, tanto al inicio de la cobertura como en forma continua, acerca de si se espera que los instrumentos derivados utilizados en las transacciones de cobertura sean efectivos para compensar los cambios en el flujo de efectivo de las partidas cubiertas. Al 31 de diciembre de 2006, la porción efectiva de las coberturas de flujo de efectivo designadas, incluida en otras reservas del patrimonio neto, ascendía a 2.1 millones de dólares.

No poseemos ni emitimos instrumentos financieros derivados para fines de negociación.

Concentración de riesgo crediticio

Ningún cliente considerado individualmente representó más de 10% de nuestros ingresos por ventas netos en 2006.

Nuestras políticas crediticias relativas a la venta de productos y servicios han sido diseñadas para identificar a los clientes con adecuados antecedentes crediticios, y para que podamos exigir el uso de seguro de crédito, cartas de crédito y otros instrumentos para reducir el riesgo crediticio siempre que se lo considere necesario. Registramos provisiones para posibles pérdidas crediticias.

Riesgo de fluctuaciones en el precio de productos básicos

Utilizamos productos básicos y materia prima sujetos a volatilidad de precios causada por condiciones de suministro, variables políticas y económicas y otros factores impredecibles. En consecuencia, estamos expuestos a riesgos derivados de fluctuaciones en el precio de productos básicos y materias primas. A pesar de que fijamos los precios de dichas materias primas y productos básicos por períodos de corto plazo, que normalmente no exceden un año, en general no cubrimos este riesgo. En ocasiones hemos utilizado instrumentos derivados de productos básicos para cubrirnos de fluctuaciones en el precio de mercado de materia prima y energía.

Artículo 12. Descripción de valores distintos de instrumentos de renta variable

No aplicable.

PARTE II

Artículo 13. Incumplimientos de pago, retraso y morosidad en el pago de dividendos

No aplicable.

Artículo 14. Modificaciones materiales a los derechos de titulares de los valores y uso de los productos

No aplicable.

Artículo 15. Controles y procedimientos

Controles y procedimientos de exposición de información

Con la supervisión y participación de los directivos de la Sociedad, incluyendo nuestro *Chief Executive Officer* y *Chief Financial Officer*, hemos evaluado la eficiencia del diseño y operación de nuestros controles y procedimientos para revelar información (según definen este término las Reglas 13a-15(e) y 15d-5(e), de acuerdo con la Ley de Intercambio de Acciones o *Securities Exchange Act* de 1934), al 31 de diciembre de 2006. Con base en esa evaluación, nuestro *Chief Executive Officer* y *Chief Financial Officer* han llegado a la conclusión de que, al 31 de diciembre de 2006, estos controles y procedimientos son efectivos para asegurar que la información que debemos exponer en los informes que presentemos conforme a la Ley de Intercambio de Acciones se registre, procese, resuma y presente dentro de los períodos establecidos por las reglas y en las formas de la SEC, y para asegurar que dicha información se reúna y comunique a la administración, incluyendo nuestro *Chief Executive Officer* y *Chief Financial Officer*, para permitir un análisis oportuno de la información que se deba exponer. Nuestros controles y procedimientos de exposición de información han sido diseñados para proveer un grado razonable de seguridad del cumplimiento de sus objetivos. Nuestro *Chief Executive Officer* y *Chief Financial Officer* han determinado que nuestros controles y procedimientos de exposición de información son efectivos a un nivel de seguridad razonable.

Informe de la administración acerca de los controles internos sobre la información financiera

La administración es responsable de establecer y mantener controles internos adecuados sobre la información financiera. El control interno de Tenaris sobre la información financiera fue diseñado por la administración para proporcionar un grado razonable de seguridad con respecto a la confiabilidad de la información financiera y la presentación y preparación en forma razonable de sus estados contables para fines externos de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera, incluyendo las conciliaciones exigidas de acuerdo con los PCGA de EE.UU.

Debido a sus limitaciones inherentes, el control interno sobre la información financiera podría no evitar o detectar afirmaciones erróneas u omisiones. Asimismo, las proyecciones de cualquier evaluación de efectividad a períodos futuros están sujetas al riesgo de que los controles puedan volverse inadecuados debido a cambios en las condiciones, o que el grado de cumplimiento de las políticas o procedimientos pueda deteriorarse.

La administración llevó a cabo su evaluación de la efectividad del control interno de Tenaris sobre la información financiera con base en el *Marco Integrado de Control Interno* emitido por el Comité de Organizaciones Patrocinadoras de la Comisión Treadway.

Con base en su evaluación, la administración ha determinado que el control interno de Tenaris sobre la información financiera al 31 de diciembre de 2006 son efectivos para proveer un grado razonable de seguridad con respecto a la confiabilidad de la información financiera y la preparación de estados contables para fines externos.

Según lo permitido bajo ciertos lineamientos de la SEC, la evaluación por parte de la administración del control interno sobre la información financiera no incluye a las operaciones de Maverick Tube Corporation y sus subsidiarias, que adquirimos en una compra y alianza comercial en octubre de 2006. Estas operaciones

constituyeron, antes de dar efecto a la eliminación en la consolidación de operaciones y saldos intercompañía, un activo total de US\$4.257 millones y un ingreso total de US\$ 432 millones.

La evaluación de la gerencia de la efectividad del control interno sobre la información financiera de Tenaris al 31 de diciembre de 2006 ha sido auditada por Price Waterhouse & Co SRL, una firma registrada de contadores públicos independientes, tal como lo indica el informe emitido por dicha firma incluido en el presente documento. Ver el “Informe de la Firma Registrada de Contadores Públicos Independientes”.

Cambios en el control interno sobre la información financiera

Durante el período que comprende este informe, no hubo cambios importantes en nuestros controles internos para presentar informes financieros (tal como definen este término las Reglas 13a-15(f) y 15d-5(f), de acuerdo con la Ley de Intercambio de Acciones o *Securities Exchange Act* de 1934) que hayan afectado, o pudieran afectar materialmente nuestros controles internos para presentar informes financieros.

Artículo 16.A. Experto financiero del Comité de Auditoría

Nuestro consejo de administración ha decidido que los miembros del comité de auditoría no cumplen con las características especificadas en el Artículo 16A de la Forma 20-F para un “experto financiero del comité de auditoría”. No obstante, ha decidido que todos los miembros del comité de auditoría cuentan con la experiencia financiera, reciente y relevante, para desempeñar adecuadamente sus funciones. Adicionalmente, el comité de auditoría —ocasionalmente y cuando lo considera necesario— contrata la asesoría de personas expertas que cumplen con todas las características de un “experto financiero del comité de auditoría”.

Artículo 16.B. Código de ética

Además del código de ética general que se aplica a todos nuestros empleados, hemos adoptado un código de ética que se aplica específicamente a nuestros principales directivos, así como a los directores de finanzas, de contabilidad y al contralor, así como a cualquier persona que desempeñe una función similar.

El texto de nuestro código de ética para nuestros directivos se encuentra en nuestro sitio web en www.tenaris.com/en/Investors/corporategovernance.asp.

Artículo 16.C. Principales honorarios y servicios contables

Honorarios pagados a nuestro auditor principal

Durante 2006 y 2005, PricewaterhouseCoopers actuó como el principal auditor externo de la Sociedad. Los honorarios que pagamos a PricewaterhouseCoopers en estos años se detallan a continuación:

	Para los ejercicios concluidos el 31 de diciembre	
	2006	2005
<i>Miles de dólares</i>		
Honorarios por auditoría	4,282	2,325
Honorarios relacionados con la auditoría	211	1,037
Honorarios por impuestos	54	191
Otros honorarios.....	-	-
Total	4,548	3,553

Honorarios por auditoría

Se pagaron honorarios por concepto de auditoría por servicios profesionales relacionados con la auditoría de los estados contables consolidados de la Sociedad y su control interno sobre la información financiera, los estados contables de la Sociedad y sus subsidiarias, y otros servicios de auditoría exigidos para presentaciones ante la *Securities and Exchange Commission* de EE.UU. u otros organismos reguladores.

Honorarios relacionados con la auditoría

Los honorarios relacionados con la auditoría contemplan servicios razonablemente relacionados con el desempeño de la auditoría o la revisión de los estados contables consolidados de la Sociedad y los estados contables de la Sociedad y sus subsidiarias y no se registran bajo el renglón de honorarios por auditoría arriba mencionado. Este renglón incluye honorarios por la certificación de la información financiera de la Sociedad y sus subsidiarias incluida en sus respectivos informes anuales, los cuales se presentan a sus respectivos reguladores. Este renglón también incluye los honorarios relacionados con la asesoría con respecto al cumplimiento de la sección 404 de la Ley Sarbanes-Oxley.

Honorarios por impuestos

Se pagaron honorarios por servicios profesionales de cumplimiento fiscal.

Otros honorarios

En 2006 y 2005, PricewaterhouseCoopers no prestó servicios distintos de los descritos anteriormente.

Política de aprobación previa y procedimiento de aprobación del comité de auditoría

El comité de auditoría es responsable, entre otras cosas, de supervisar a los auditores independientes de la Sociedad. El comité de auditoría ha adoptado en sus estatutos una política de aprobación previa de los servicios de auditoría y ajenos a la auditoría permitidos que proporcionan sus auditores independientes.

Conforme a esta política, el comité de auditoría hace sus recomendaciones a la asamblea de accionistas con relación a que se continúe contratando a los auditores independientes de la Sociedad o se dé por terminada la relación con ellos. Cada año, el comité de auditoría revisa, conjuntamente con la administración y el auditor independiente, el plan de auditoría, de servicios relacionados con la auditoría y otros servicios ajenos a la auditoría y aprueba los honorarios correspondientes. Cualquier cambio a los honorarios aprobados deben ser revisados y aprobados por el comité de auditoría. Asimismo, el comité de auditoría delega en su presidente la autoridad de considerar y aprobar, en representación del comité de auditoría, servicios adicionales ajenos a la auditoría que no se previeron al momento del contrato, lo cual deben informarse a los demás miembros del comité de auditoría en la siguiente reunión. El auditor independiente no puede realizar ningún servicio fuera del ámbito de actividades aprobadas por el comité de auditoría.

Durante 2006 o 2005, el comité de auditoría no aprobó honorarios relacionados con la excepción *de minimis* al requisito de aprobación previa contemplado en el párrafo (c)(7)(i)(C) de la Regla 2-01 del Reglamento S-X.

Artículo 16.D. Exenciones permitidas a los comités de auditoría para las normas de registro

No aplicable.

Artículo 16.E. Compra de instrumentos de renta variable por el emisor y compradores afiliados

Entendemos que durante 2006 no se efectuaron compras de ningún tipo de acciones nominativas de la Sociedad por parte de la Sociedad ni de ningún “comprador afiliado” (tal como define este término la Regla 10b-18(a)(3), de acuerdo con la Ley de Intercambio de Acciones o Securities Exchange Act de 1934).

Entendemos que durante 2005 San Faustín, un “comprador afiliado” compró las siguientes acciones:

Período	Cantidad total de ADS comprados	Precio promedio pagado por ADS (\$/ADS)	Cantidad total de acciones compradas como parte de un plan o programa anunciado públicamente
Junio 2005	223,900	\$76.73	-
Julio 2005	12,800	\$78.42	-
Total 2005.....	236,700	\$76.82	-
Equivalentes de acciones	2,367,000	\$7.68	-

Las compras se efectuaron mediante transacciones de mercado abierto y no forman parte de un programa anunciado públicamente.

No obstante, en el futuro podríamos, con aprobación de la asamblea de accionistas, iniciar la recompra de acciones o algún programa similar conforme al cual la Sociedad pudiera recomprar directa o indirectamente sus acciones comunes o ADS, o ambas. Adicionalmente, nosotros o nuestras subsidiarias podríamos celebrar transacciones que involucren la compra de instrumentos derivados u otros instrumentos con retornos relacionados con las acciones comunes, ADS, o ambas, de la Sociedad. La fecha y el monto de dichas operaciones de recompra amparados por ese programa, o las compras de instrumentos derivados u otros instrumentos, dependerían de las condiciones del mercado así como de otras consideraciones regulatorias o relacionadas con la sociedad.

PARTE III

Artículo 17. Estados contables

Hemos respondido al Artículo 18 en vez de responder a este Artículo.

Artículo 18. Estados contables

Ver los estados contables consolidados anexos al presente informe anual.

Estados contables consolidados

Para los años finalizados al 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004

ESTADOS DE RESULTADOS CONSOLIDADO

(Valores expresados en miles de USD, excepto menciones específicas)

	Notes	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
		2006	2005	2004
Operaciones Continuas				
Ingresos por ventas netos	1	7,727,745	6,209,791	3,718,193
Costo de los productos vendidos	2	(3,884,226)	(3,429,365)	(2,378,474)
Ganancia bruta		3,843,519	2,780,426	1,339,719
Gastos de comercialización y administración	3	(1,054,806)	(832,315)	(661,226)
Otros ingresos operativos	5 (i)	13,077	12,396	152,591
Otros egresos operativos	5 (ii)	(9,304)	(14,595)	(25,426)
Resultado operativo		2,792,486	1,945,912	805,658
Intereses ganados	6	60,798	23,815	14,236
Intereses perdidos	6	(92,576)	(52,629)	(46,161)
Otros resultados financieros	6	26,826	(79,772)	38,304
Ganancia antes de los resultados de inversiones en sociedades asociadas y del impuesto a las ganancias		2,787,534	1,837,326	812,037
Resultado de inversiones en sociedades asociadas	7	94,667	117,377	206,141
Resultado antes del impuesto a las ganancias		2,882,201	1,954,703	1,018,178
Impuesto a las ganancias	8	(869,977)	(567,368)	(217,226)
Ganancia por operaciones continuas		2,012,224	1,387,335	800,952
Operaciones discontinuas (ver Nota 30)				
Ganancia (Pérdida) por operaciones discontinuas		47,180	(3)	4,029
Ganancia del ejercicio		2,059,404	1,387,332	804,981
Atribuible a (1):				
Accionistas de la Compañía		1,945,314	1,277,547	784,703
Participación minoritaria		114,090	109,785	20,278
		2,059,404	1,387,332	804,981
Ganancia por acción atribuible a los accionistas de la Compañía (1)				
Promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación (en miles)	9	1,180,537	1,180,537	1,180,507
Ganancia por acción (USD por acción)	9	1.65	1.08	0.66
Ganancia por ADS (USD por ADS)	9	3.30	2.16	1.33

(1) Con anterioridad al 31 de diciembre de 2004 la participación minoritaria era mostrada en el Estado de Resultados antes del resultado neto, como lo requerían las Normas Internacionales de Información Financiera ("NIIF") vigentes. Para los ejercicios que comienzan a partir del 1 de enero de 2005, la Norma Internacional de Contabilidad ("NIC") 1 (revisada) requiere que el resultado del ejercicio expuesto en el Estado de Resultados no excluya la participación minoritaria. La ganancia por acción continua siendo calculada sobre el resultado neto correspondiente a los accionistas de la Compañía.

Las notas que se acompañan son parte integrante de estos Estados Contables Consolidados.

ESTADOS DE SITUACIÓN PATRIMONIAL CONSOLIDADO

(Valores expresados en miles de USD)

	Notas	<u>31 de diciembre de 2006</u>	<u>31 de diciembre de 2005</u>
ACTIVO			
Activo no corriente			
Propiedades, planta y equipo, netos	10	2,939,241	2,230,038
Activos intangibles, netos	11	2,844,498	159,099
Inversiones en compañías asociadas	12	422,958	257,234
Otras inversiones	13	26,834	25,647
Activo por impuesto diferido	21	291,641	194,874
Otros créditos	14	41,238	65,852
		6,566,410	2,932,744
Activo corriente			
Inventarios	15	2,372,308	1,376,113
Otros créditos y anticipos	16	272,632	143,282
Créditos fiscales	17	202,718	102,455
Créditos por ventas	18	1,625,241	1,324,171
Otras inversiones	19	183,604	119,907
Efectivo y equivalentes de efectivo	19	1,372,329	707,356
		6,028,832	3,773,284
Total del Activo		<u>12,595,242</u>	<u>6,706,028</u>
PATRIMONIO NETO			
Capital y reservas atribuibles a los accionistas de la Compañía			
Capital Accionario		1,180,537	1,180,537
Reserva Legal		118,054	118,054
Prima de Emisión		609,733	609,733
Efecto de conversión monetaria		3,954	(59,743)
Otras reservas		28,757	2,718
Resultados acumulados		3,397,584	1,656,503
		5,338,619	3,507,802
Participación Minoritaria		<u>363,011</u>	<u>268,071</u>
Total del Patrimonio Neto		<u>5,701,630</u>	<u>3,775,873</u>
PASIVO			
Pasivo no corriente			
Deudas bancarias y financieras	20	2,857,046	678,112
Pasivo por impuesto diferido	21	991,945	353,395
Otras deudas	22(i)	186,724	154,378
Previsiones	23(ii)	92,027	43,964
Deudas comerciales		366	1,205
		4,128,108	1,231,054
Pasivo corriente			
Deudas bancarias y financieras	20	794,197	332,180
Deudas fiscales		565,985	452,534
Otras deudas	22(ii)	187,701	138,875
Previsiones	24(ii)	26,645	36,945
Anticipos de clientes		352,717	113,243
Deudas comerciales		838,259	625,324
		2,765,504	1,699,101
Total del Pasivo		<u>6,893,612</u>	<u>2,930,155</u>
Total del Patrimonio Neto y del Pasivo		<u>12,595,242</u>	<u>6,706,028</u>

Las notas que se acompañan son parte integrante de estos Estados Contables Consolidados.

ESTADOS DE EVOLUCIÓN DEL PATRIMONIO NETO CONSOLIDADO

(Valores expresados en miles de USD)

	Atribuible a los accionistas de la Compañía							Total
	Capital Accionario	Reserva Legal	Prima de Emisión	Efecto de conversión monetaria	Otras Reservas	Resultados Acumulados (*)	Participación minoritaria	
Saldos al 1 de enero de 2006	1,180,537	118,054	609,733	(59,743)	2,718	1,656,503	268,071	3,775,873
Efecto de conversión monetaria	-	-	-	63,697	-	-	15,225	78,922
Incremento en otras Reservas (ver Sección III y Nota 28 (c))	-	-	-	-	26,039	-	-	26,039
Adquisición de interés minoritario	-	-	-	-	-	-	(11,181)	(11,181)
Dividendos pagados en efectivo	-	-	-	-	-	(204,233)	(23,194)	(227,427)
Ganancia neta del ejercicio	-	-	-	-	-	1,945,314	114,090	2,059,404
Saldos al 31 de diciembre de 2006	1,180,537	118,054	609,733	3,954	28,757	3,397,584	363,011	5,701,630

(*) La Reserva Distribuible y los Resultados Acumulados han sido calculados de acuerdo con leyes de Luxemburgo se exponen en Nota 26.

Las notas que se acompañan son parte integrante de estos Estados Contables Consolidados.

ESTADO DE EVOLUCIÓN DEL PATRIMONIO NETO CONSOLIDADO (CONT.)

(Valores expresados en miles de USD)

	Atribuible a los accionistas de la Compañía								Total
	Capital Accionario	Reserva Legal	Prima de Emisión	Otras Reservas Distribuibles	Efecto de conversión monetaria	Otras Reservas	Resultados Acumulados	Participación minoritaria	
Saldos al 1 de enero de 2005	1,180,537	118,054	609,733	82	(30,020)	-	617,538	165,271	2,661,195
Efecto por adopción NIIF 3 (ver Nota 1)	-	-	-	-	-	-	110,775	-	110,775
Saldos ajustados al 1 de enero de 2005	1,180,537	118,054	609,733	82	(30,020)	-	728,313	165,271	2,771,970
Efecto de conversión monetaria	-	-	-	-	(29,723)	-	-	7,180	(22,543)
Incremento en las reservas del patrimonio neto de Ternium	-	-	-	-	-	2,718	-	-	2,718
Adquisición de interés minoritario	-	-	-	-	-	-	-	153	153
Dividendos pagados en efectivo	-	-	-	(82)	-	-	(349,357)	(14,318)	(363,757)
Ganancia neta del ejercicio	-	-	-	-	-	-	1,277,547	109,785	1,387,332
Saldos al 31 de diciembre de 2005	1,180,537	118,054	609,733	-	(59,743)	2,718	1,656,503	268,071	3,775,873

	Atribuible a los accionistas de la Compañía								Total
	Capital Accionario	Reserva Legal	Prima de Emisión	Otras Reservas Distribuibles	Efecto de conversión monetaria	Otras Reservas	Resultados Acumulados	Participación minoritaria	
Saldos al 1 de enero de 2004	1,180,288	118,029	609,269	96,555	(34,194)	-	(128,667)	119,984	1,961,264
Efecto de conversión monetaria	-	-	-	-	4,174	-	-	9,478	13,652
Incremento de capital y adquisición de interés minoritario	249	25	464	82	-	-	-	20,457	21,277
Dividendos pagados en efectivo	-	-	-	(96,555)	-	-	(38,498)	(4,926)	(139,979)
Ganancia neta del ejercicio	-	-	-	-	-	-	784,703	20,278	804,981
Saldos al 31 de diciembre de 2004	1,180,537	118,054	609,733	82	(30,020)	-	617,538	165,271	2,661,195

Las notas que se acompañan son parte integrante de estos Estados Contables Consolidados.

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO CONSOLIDADO

(Valores expresados en miles de USD)	Nota	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
		2006	2005	2004
Flujos de efectivo relacionados con actividades operativas				
Ganancia del ejercicio		2,059,404	1,387,332	804,981
Ajustes por:				
Depreciaciones y amortizaciones	10 & 11	255,004	214,227	208,119
Impuesto a las ganancias devengado neto de pagos	29 (ii)	56,836	149,487	44,659
Ganancia por inversiones en compañías asociadas		(94,667)	(117,377)	(206,037)
Intereses devengados netos de pagos	29 (iii)	21,909	1,919	16,973
Ganancia por baja de inversiones y otros		(46,481)	-	11,705
Variación en provisiones		8,894	6,497	11,455
Cobro laudo arbitral con Fintecna neto del pago del acuerdo con BHP		-	66,594	(126,126)
Variaciones en el capital de trabajo (1)	29 (i)	(469,517)	(433,939)	(621,187)
Otros, incluyendo el efecto de conversión monetaria		19,474	20,583	(46,254)
Fondos netos originados en actividades operativas		1,810,856	1,295,323	98,288
Flujos de efectivo relacionados con actividades de inversión				
Adquisiciones de propiedades, planta y equipo y de activos intangibles	10 & 11	(441,472)	(284,474)	(183,312)
Adquisiciones de subsidiarias	28	(2,387,249)	(48,292)	(97,595)
Aumento por disposición de subsidiaria		52,995	-	-
Préstamo convertible otorgado a compañías asociadas		-	(40,358)	-
Aumento por disposiciones de propiedades, planta y equipo y activos intangibles		15,347	9,995	12,054
Dividendos y distribuciones recibidas de compañías asociadas	12	-	59,127	48,598
Variación en depósitos bancarios restringidos		2,027	11,452	(13,500)
Reembolso de fondos de fideicomiso		-	(119,907)	-
Variación de inversiones financieras de corto plazo		(63,697)	119,666	20,359
Flujos de efectivo aplicados a actividades de inversión		(2,822,049)	(292,791)	(213,396)
Flujos de efectivo relacionados con actividades de financiación				
Dividendos pagados		(204,233)	(349,439)	(135,053)
Dividendos pagados a accionistas minoritarios en subsidiarias		(23,194)	(14,318)	(31)
Aumento de deudas bancarias y financieras		3,033,230	1,222,861	632,095
Pago de deudas bancarias y financieras		(1,105,098)	(1,463,233)	(326,453)
Flujos de efectivo originados en (aplicados a) actividades de financiación		1,700,705	(604,129)	170,558
Aumento en el efectivo y equivalentes de efectivo		689,512	398,403	55,450
Variaciones en el efectivo y equivalentes de efectivo				
Al inicio del período		680,591	293,824	238,030
Efecto de las variaciones en los tipos de cambio		(5,095)	(11,636)	344
Aumento del efectivo y equivalentes de efectivo		689,512	398,403	55,450
Al 31 de diciembre,	29 (iv)	1,365,008	680,591	293,824

(1) En 2004, incluye USD55.1 millones correspondiente a la primera cuota pagada en relación al acuerdo final con BHP.

Las notas que se acompañan son parte integrante de estos Estados Contables Consolidados.

INDICE A LAS NOTAS A LOS ESTADOS CONTABLES CONSOLIDADOS

I. INFORMACION GENERAL	V. OTRAS NOTAS A LOS ESTADOS CONTABLES CONSOLIDADOS
II. POLITICAS CONTABLES	1 Información por segmentos
A Bases de presentación	2 Costo de los productos vendidos
B Bases de consolidación	3 Gastos de comercialización y administración Costos laborales (incluidos en Costo de los productos vendidos y Gastos de comercialización y administración)
C Información por segmentos	4 Otros resultados operativos
D Conversión de estados contables y transacciones en monedas distintas de la moneda de medición	5 Resultados Financieros
E Propiedades, planta y equipo	6 Resultados Financieros
F Activos intangibles	7 Resultado de inversiones en compañías asociadas
G Desvalorizaciones de activos no financieros	8 Impuesto a las ganancias
H Otras inversiones	9 Resultado y dividendos por acción
I Inventarios	10 Propiedades, planta y equipo, netos
J Créditos por ventas	11 Activos intangibles, netos
K Caja y equivalentes de efectivo	12 Inversiones en compañías asociadas
L Patrimonio Neto	13 Otras inversiones no corrientes
M Deudas bancarias y financieras	14 Otros créditos no corrientes
N Impuesto a las ganancias- Corriente y Diferido	15 Inventarios
O Deudas sociales	16 Otros créditos y anticipos
P Participación de los trabajadores en las utilidades establecida por ley	17 Créditos fiscales corrientes
Q Provisiones y otras deudas	18 Créditos por ventas
R Reconocimiento de ingresos	19 Caja, equivalentes de efectivo y Otras inversiones
S Costo de los productos vendidos y gastos de venta	20 Deudas bancarias y financieras
T Resultado por acción	21 Impuesto a las ganancias diferido
U Instrumentos financieros derivados	22 Otras deudas
V Resumen de las principales diferencias entre las Normas Internacionales de Información Financiera (“NIIF”) y los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en México (PCGA mexicanos)	23 Provisiones no corrientes
III. ADMINISTRACION DE RIESGOS FINANCIEROS	24 Provisiones corrientes
IV. IMPACTO DE LAS NUEVAS NORMAS CONTABLES	25 Instrumentos financieros derivados
	26 Contingencias, compromisos y restricciones a la distribución de utilidades
	27 Acciones ordinarias y preferidas
	28 Combinaciones de negocios y otras adquisiciones
	29 Apertura del Estado de Flujo de Efectivo Consolidado
	30 Operaciones discontinuas
	31 Operaciones con sociedades relacionadas
	32 Principales subsidiarias

I. INFORMACION GENERAL

Tenaris S.A. (la “Compañía”), es una Compañía constituida en Luxemburgo (société anonyme holding), el 17 de diciembre de 2001, cuyo objeto social es la participación en compañías de fabricación y distribución de tubos de acero. La Compañía mantiene, directa o indirectamente participación de control en varias subsidiarias. Las referencias en estos Estados Contables a “Tenaris” se refieren a Tenaris S.A. y a sus subsidiarias consolidadas. Una lista de las subsidiarias de la Compañía está incluida en la Nota 32.

Las acciones de la Compañía cotizan en la Bolsa de Valores Italiana, en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y en la Bolsa Mexicana de Valores, además los ADS de la Compañía cotizan en la Bolsa de Valores de Nueva York.

Estos Estados Contables Consolidados fueron aprobados para su emisión por el Directorio de la Compañía el 28 de febrero del 2007.

II. POLITICAS CONTABLES

A Bases de presentación

Los Estados Contables Consolidados de Tenaris y sus subsidiarias han sido preparados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (“NIIF”). Los Estados Contables Consolidados se presentan en miles de dólares estadounidenses (“USD”).

Ciertas reclasificaciones de importes comparativos han sido efectuadas con el objeto de uniformar la presentación con la del presente ejercicio.

La elaboración de los presentes Estados Contables Consolidados, en conformidad con las NIIF, requiere que la Gerencia de la Compañía efectúe estimaciones que pueden afectar los importes registrados de los activos y pasivos, a la exposición de activos y pasivos contingentes a la fecha de los estados contables y a las cifras de ingresos y gastos registrados correspondientes a los ejercicios informados. Los resultados finales podrían diferir respecto de estas estimaciones.

B Bases de consolidación

(1) Sociedades subsidiarias

Subsidiarias son aquellas entidades en las cuales Tenaris posee una participación mayor al 50% de los votos o tiene la facultad de ejercer el control sobre las políticas operativas y financieras de la entidad. Las subsidiarias se consolidan desde la fecha en la que se transfiere el control a la Compañía y se dejan de consolidar desde la fecha en la que la Compañía cesa de tener el control.

El método de la compra es usado por Tenaris para registrar adquisiciones de subsidiarias. El costo de una adquisición es determinado como el valor razonable de los activos adquiridos, capital emitido y deudas incurridas o asumidas a la fecha de la adquisición, más los costos directamente atribuibles a la adquisición. Los activos identificables adquiridos y, las deudas y pasivos contingentes asumidos en una combinación de negocios son valuados inicialmente al valor razonables de la fecha de adquisición. El exceso del costo de adquisición sobre el valor razonable de la participación de Tenaris sobre los activos netos identificables es registrado como valor llave. Si el costo de adquisición es menor al del valor razonable de los activos netos de la subsidiaria adquirida, la diferencia es directamente reconocida en el Estado de Resultados.

Se han eliminado las operaciones y saldos significativos entre las sociedades subsidiarias de Tenaris en la consolidación. Sin embargo, siendo la moneda funcional de algunas subsidiarias su moneda local, se generan ganancias (pérdidas) derivadas de operaciones intercompany. Las mismas son incluidas como resultados financieros en el Estado de Resultados Consolidado.

Ver en Nota 32 la lista de las subsidiarias consolidadas.

B Bases de consolidación (Cont.)

(2) Compañías asociadas.

Las inversiones en sociedades asociadas se contabilizan conforme al método del valor patrimonial proporcional e inicialmente son reconocidas al costo. Las sociedades asociadas son aquellas en las que Tenaris posee entre el 20% y el 50% de los votos o sobre las cuales Tenaris ejerce influencia significativa, pero no el control. Los resultados no realizados de operaciones entre Tenaris y sus sociedades asociadas se eliminan por el porcentaje de la participación de Tenaris en dichas sociedades. Las pérdidas no realizadas también se eliminan considerando los indicadores de desvalorización de los activos transferidos. Las políticas contables de las compañías asociadas han sido modificadas cuando resulto necesario para asegurar la consistencia con las políticas contables de la Compañía. La participación de la Compañía en los resultados de las compañías asociadas es reconocida como *Resultado de inversiones en sociedades asociadas* en el Estado de Resultados. Los cambios en las participaciones de la Compañía en la reservas de las compañías asociadas son reconocidos en *Otras Reservas* en el Estado de Evolución del Patrimonio Neto.

La inversión de la Compañía en Ternium S.A. (“Ternium”) se registró conforme al método del valor patrimonial proporcional, ya que Tenaris posee influencia significativa, conforme a lo definido en la NIC 28, “*Inversiones en Asociadas*”. Al 31 de diciembre de 2006, Tenaris tenía en su poder el 11.46% de las acciones ordinarias de Ternium. La inversión de la Compañía en Ternium está registrada a costo histórico más la participación proporcional sobre los resultados y otras cuentas de Patrimonio Neto de Ternium. Dado que el canje de las acciones de Amazonia e Ylopa por acciones en Ternium fue considerada como una transacción entre compañías bajo el control común de San Faustin N.V., Tenaris registró su participación inicial en Ternium a USD229.7 millones, al valor registrado de las acciones intercambiadas. Este valor es USD22.6 millones menor que el valor patrimonial proporcional de Tenaris en el patrimonio de Ternium a la fecha de la transacción. Como resultado de este tratamiento, la inversión de Tenaris en Ternium, no reflejará la participación proporcional sobre el Patrimonio Neto de Ternium. Ternium lanzó una oferta pública inicial de sus acciones el 1 de febrero de 2006, cotizando sus acciones en la Bolsa de Nueva York.

Ver en Nota 12 la lista de las principales compañías asociadas.

C Información por segmentos

Hasta el 30 de septiembre del 2006, la Compañía se encontraba organizada en cuatro segmentos de negocios principales: Tubos sin costura, Tubos con costura y otros productos metálicos, Energía y Otros. La adquisición de Maverick Tube Corporation y sus subsidiarias (“Maverick”) el 5 de Octubre del 2006, y la venta de una porción significativa en Dalmine Energie el 1 de diciembre del 2006 llevaron a una redefinición de los segmentos operativos previamente utilizados por Tenaris. Conjuntamente a la redefinición mencionada, Tenaris adoptó anticipadamente la NIIF 8 “Segmentos Operativos” a partir del ejercicio finalizado el 31 de diciembre del 2006.

A partir de estos Estados Contables, Tenaris modificó sus segmentos reportables en tres segmentos de negocios principales: Tubos, Proyectos y Otros.

El segmento de Tubos incluye las operaciones que consisten en la producción y venta de tubos sin y con costura principalmente para energía y para aplicaciones industriales.

El segmento de Proyectos incluye las operaciones que consisten en la producción y venta de tubos de acero con costura utilizados principalmente en la construcción de ductos.

El segmento Otros incluye las operaciones que consisten en la producción y venta de varillas de bombeo, tubos de acero con costura para la conducción eléctrica, equipos industriales y materias primas, por ejemplo briquetas reducidas en caliente, que exceden nuestros requerimientos internos..

Los gastos generales y administrativos corporativos fueron alocados al segmento Tubos.

Los montos comparativos han sido reclasificados para adecuarse a la nueva exposición.

C Información por segmentos (Cont.)

Tenaris agrupa la información para fines geográficos en cinco áreas: Norte América, América del Sur, Europa, Medio Oriente y África y Lejano Oriente y Oceanía. La asignación de las ventas netas por segmento geográfico está basada en la locación de los clientes, mientras que la asignación de los activos, inversiones de capital, depreciación asociada y amortizaciones está basada en la ubicación geográfica de los activos.

D Conversión de estados contables y transacciones en monedas distintas de la moneda de medición

(1) Moneda funcional

La NIC 21 (revisada) define la moneda funcional como la moneda del contexto económico primario en el cual opera la Compañía.

La moneda funcional de Tenaris S.A. es el dólar estadounidense. El dólar estadounidense es la moneda que mejor refleja la sustancia económica de los hechos subyacentes y las circunstancias relevantes de Tenaris consideradas en su conjunto. Generalmente la moneda funcional de las subsidiarias de Tenaris es la respectiva moneda local. En el caso de Siderca S.A.I.C. (“Siderca”) subsidiaria de Tenaris en Argentina, y las respectivas subsidiarias argentinas de Siderca determinaron que la moneda funcional es el dólar estadounidense debido a que:

- Las ventas son principalmente negociadas, denominadas y liquidadas en dólares estadounidenses o, si están en otra moneda distinta del dólar estadounidense, el precio es sensible a las fluctuaciones del tipo de cambio con respecto al dólar estadounidense;
- Los precios de las materias primas críticas son fijados en dólares estadounidenses;
- La moneda local ha sido afectada por recurrentes y severas crisis económicas;
- La mayoría de los activos y pasivos financieros se obtienen y mantienen principalmente en dólares estadounidenses.

Además de Siderca, las subsidiarias de la red comercial y las “holding” subsidiarias de Tenaris, utilizan como moneda funcional el dólar estadounidense, reflejando que el Estado de Flujo de Efectivo y las transacciones de estas sociedades son principalmente en dólares estadounidenses.

(2) Conversión de información financiera en monedas distintas de la moneda funcional

Los resultados de las operaciones de las subsidiarias cuya moneda funcional es distinta del dólar estadounidense son convertidos a dólares estadounidenses al tipo de cambio promedio de cada trimestre del año. Los activos y pasivos son convertidos al tipo de cambio de cierre del ejercicio. Las diferencias de conversión son reconocidas en el Estado de Evolución del Patrimonio Neto como efecto de conversión monetaria. En el caso de venta o baja de alguna de las mencionadas subsidiarias, las diferencias de conversión acumuladas deberán ser reconocidas como resultado en el momento de la venta/baja.

(3) Operaciones en monedas distintas de la moneda funcional

Las operaciones en monedas distintas de la moneda funcional se contabilizan a los tipos de cambio vigentes a la fecha de las operaciones. Las ganancias y pérdidas resultantes de la liquidación de dichas operaciones, incluyendo las operaciones entre subsidiarias, y de la conversión de activos y pasivos monetarios denominados en monedas distintas de las monedas de medición se incluyen en el Estado de Resultados como *Resultados Financieros*.

E Propiedades, planta y equipo

Las propiedades, planta y equipo se registran al costo histórico de adquisición o de construcción menos la depreciación acumulada y las pérdidas por desvalorización. Las propiedades, planta y equipo adquiridos mediante combinaciones de negocios han sido valuadas inicialmente al valor de mercado de los activos adquiridos.

Las reparaciones mayores y mejoras son activadas como propiedades, planta y equipo únicamente cuando las inversiones mejoran las condiciones del activo más allá de las originalmente establecidas. El valor residual de la parte reemplazada es dereconocida.

Los gastos de mantenimiento ordinario se incluyen como costo de producción en el ejercicio en que se incurren.

Los costos de préstamos que son atribuibles a la adquisición o construcción de ciertos bienes de capital son capitalizados como parte de costo de estos activos, de acuerdo a la NIC 23, *Costos de préstamos*. Los bienes de capital para los cuales los costos de préstamos pueden ser capitalizados son aquellos que requieren de un tiempo sustancial antes de estar listos para su uso.

La depreciación se calcula utilizando el método de la línea recta para depreciar el costo de cada activo durante su vida útil estimada, como sigue:

Edificios y mejoras	30-50 años
Planta y equipo de producción	10-20 años
Vehículos, muebles y accesorios, y otros equipos	4-10 años

El valor residual y la vida útil de las plantas y equipos significativos son revisados, y ajustados, si fuera necesario, a la fecha de cierre de cada ejercicio. Los resultados que surjan de dichas revisiones se incluyen en el *Costo de Ventas* en el Estado de Resultados.

La reestimación de las vidas útiles de los activos, realizada por la Gerencia de acuerdo a la NIC 16, no afecta significativamente la depreciación del 2006.

Tenaris deprecia cada parte significativa que compone una unidad de propiedad, planta y equipos para sus distintas unidades productivas que (i) puede ser identificada como un componente independiente con un costo significativo en relación al valor total de la unidad, y (ii) tiene una vida útil operativa que difiere de otra parte significativa de la misma unidad de propiedad, planta y equipos.

Las ganancias y pérdidas por ventas o bajas son determinadas comparando el valor neto recibido con el valor registrado del activo. Estos resultados son incluidos en *Otros ingresos operativos* u *otros egresos operativos* en el Estado de Resultados.

F Activos intangibles

(1) Valor llave

El valor llave representa el exceso del costo de adquisición por sobre el valor de razonable de los activos netos adquiridos como parte de una combinación de negocios. De acuerdo con la NIIF 3, desde el 1 de enero de 2005, el valor llave tiene una vida útil indefinida y no es amortizable, sin embargo está sujeto anualmente al *test* de recuperabilidad. En el caso de una desvalorización, las pérdidas por desvalorización del valor llave no son reversadas. Ninguna pérdida por desvalorización relacionada con valor llave fue contabilizada por Tenaris durante los tres ejercicios comprendidos por estos estados contables. El valor llave está incluido en '*Activos intangibles netos*' en el Estado de Situación Patrimonial.

El valor llave es asignado a la unidad generadora de efectivo a los fines del *test* de recuperabilidad. La asignación es realizada a aquellas unidades generadoras de efectivo que se espera se beneficien con la combinación de negocios la cual ha generado la llave sobre la que se realiza el *test* de recuperabilidad.

F Activos intangibles (Cont.)

El valor llave negativo representa el exceso del valor de mercado de los activos netos identificables adquiridos en una combinación de negocios sobre el costo de la adquisición. La NIIF 3 requiere que el valor llave negativo sea reconocido inmediatamente como una ganancia en el estado de resultados.

Durante el año 2004 la Norma Internacional de Información Financiera NIIF 3, “Combinación de Negocios” fue emitida, la cual fue aplicada por Tenaris para todas las combinaciones de negocios producidas con posterioridad al 31 de Marzo del 2004.

Según esta norma, con anterioridad al 1 de Enero del 2005 el valor llave era amortizado por el método uniforme durante su vida útil estimada, que no debía exceder los 15 años y se debía hacer un análisis de recuperabilidad cuando se presentara un indicador de desvalorización. De acuerdo con la NIIF 3, la Compañía cesó de amortizar el valor llave para los períodos que comenzaran a partir del 1 de enero del 2005. Adicionalmente, las amortizaciones acumuladas al 31 de diciembre del 2004 ha sido detraída del costo del valor llave. Para los períodos terminados el 31 de Diciembre del 2005 y posteriores, el valor llave debe ser analizado anualmente en su recuperabilidad, como también cuando existan indicadores de desvalorización. El cargo por amortización del valor llave imputado en el período finalizado el 31 de diciembre del 2004 totalizó USD9.4 millones.

Con la adopción de la NIIF 3, la cual debe ser adoptada conjuntamente con la NIC 38, Activos Intangibles, y la NIC 36, desvalorización de Activos, el valor de llave negativo acumulado anteriormente debe ser ajustado con contrapartida en resultados no asignados. Dicha imputación generó un incremento de USD 110.8 millones en el Patrimonio Neto del balance de inicio al 1 de enero del 2005. La amortización del valor llave negativo en el Estado de Resultados totalizó USD9.0 millones en el año finalizado el 31 de diciembre del 2004.

(2) Proyectos de sistemas de información

Los costos relacionados con el desarrollo o mantenimiento de software de computación se registran como gastos a medida que se incurren. Sin embargo, los costos directamente relacionados con el desarrollo, adquisición e implementación de los sistemas de información se registran como activos intangibles si poseen un beneficio económico probable que supere un año.

Los costos de desarrollo de software de computación registrados como activos se amortizan aplicando el método de la línea recta durante sus vidas útiles, en un plazo que no supera los 3 años. La amortización se imputa en la línea *Gastos de comercialización y administración* en el Estado de Resultados.

(3) Licencias y patentes

Los gastos relativos a la adquisición de patentes, marcas, transferencia de tecnología y licencias se capitalizan y amortizan siguiendo el método de la línea recta durante su vida útil, no excediendo los 3 años.

(4) Investigación y desarrollo

Los gastos de investigación así como los de desarrollo que no cumplen con los criterios para ser capitalizados se contabilizan en costo de ventas a medida que se incurren. Los gastos de investigación y desarrollo incluidos en Costo de Ventas por los ejercicios finalizados el 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 totalizan USD46.9 millones, USD34.7 millones y USD26.3 millones, respectivamente.

(5) Relación con la clientela como activo intangible adquirido en una combinación de negocios

De acuerdo con la NIIF 3 y la NIC 38, la compañía ha reconocido el valor de la relación con la clientela separadamente del valor llave generado por la adquisición de Maverick, como es explicado en la Nota 28.

La relación con la clientela será amortizada sobre una vida útil promedio de 14 años.

G Desvalorizaciones de activos no financieros

De acuerdo con la NIIF 3 (Combinación de Negocios) y las versiones revisadas relacionadas a la NIC 36 (Desvalorización de Activos) y la NIC 38 (Activos Intangibles), los activos no corrientes, incluidos activos intangibles y valor llave son regularmente analizados por recuperabilidad.

Los activos intangibles de vida útil indefinida, incluyendo el valor llave, están sujetos al menos a una revisión anual de recuperabilidad. El resto de los activos de vida prolongada son analizados en todo momento en que las circunstancias indican que el valor libros del activo no es recuperable.

Para realizar estas evaluaciones, los activos se agrupan en unidades generadoras de efectivo (UGE). El valor de uso de estas unidades se determina en base al valor presente de los flujos futuros de fondos que serán generados por los activos testeados. Los flujos de fondos son descontados a tasas de descuento que reflejan los riesgos de moneda y específicos de cada país.

H Otras inversiones

Otras inversiones consisten principalmente en inversiones en instrumentos de deuda financieros.

Todas las inversiones de Tenaris son clasificadas como activos financieros mantenidos a “valor de mercado con cambios en resultados”. Como se explica en la sección IV, Tenaris aplicó la norma de transición de la NIC 39 y calificó como “activos financieros valuados a valor de mercado con cambios en resultados” las inversiones que fueron previamente reconocidas como “disponibles para la venta”.

Las compras y ventas de inversiones financieras se contabilizan en la fecha de la operación, la cual es la fecha en la que Tenaris se compromete a comprar o vender las inversiones y la cual no es significativamente diferente de la fecha de liquidación. Los cambios en el valor razonable de las inversiones financieras categorizadas como valuados a valor de mercado con cambios en resultados se incluyen en Resultados Financieros en el Estado de Resultados.

Las ganancias derivadas de las inversiones financieras son reconocidas en *Resultados Financieros* en el Estado de Resultados. El interés devengado por inversiones en títulos de deuda es calculado utilizando el método del interés efectivo.

El valor de mercado de las inversiones con cotización está basado en precios de oferta corrientes. Si una inversión financiera no tuviera mercado activo o si los valores negociables no tuvieran cotización, la Compañía estimará el valor de mercado utilizando técnicas de valuación estándar.

I Inventarios

Los inventarios se encuentran valuados al costo (calculados principalmente utilizando el método de Primero Entrado Primero Salido, “PEPS”) o al valor neto de realización, el que sea menor. El costo de productos terminados y productos en proceso está compuesto de materias primas, mano de obra directa, otros costos directos y costos fijos de producción. Tenaris estima el valor neto de realización del inventario, ítem por ítem o, agrupando de ser posible ítems similares o relacionados. El valor neto de realización es estimado en forma conjunta para los inventarios como el precio de venta estimado en el curso habitual de los negocios, menos cualquier costo de terminación de los productos y gastos de venta. El material en tránsito al cierre de ejercicio es valuado al costo facturado por el proveedor.

A los fines de la determinación del valor neto de realización, Tenaris establece una previsión para productos obsoletos o de baja rotación relativa a productos terminados, materiales y repuestos. En el caso de la previsión por baja rotación u obsolescencia de productos terminados, dicha previsión es establecida en función de un análisis de anticuación de los productos realizado por parte de la Gerencia. En relación a la previsión por baja rotación de los materiales y repuestos, la misma es calculada por la Gerencia a partir del análisis de la intención de uso y la consideración de la potencial obsolescencia debido a cambios tecnológicos.

J Créditos por ventas

Los créditos por ventas son reconocidos inicialmente al valor razonable, generalmente al monto de la factura original. Tenaris analiza sus cuentas a cobrar en forma periódica y cuándo tiene indicios de ciertas dificultades de pago por parte del cliente o de incapacidad para cumplir sus obligaciones, reconoce una previsión para deudores incobrables. Adicionalmente, esta previsión, es ajustada periódicamente en base a la anticuación de las cuentas a cobrar.

K Caja y equivalentes de efectivo

Caja y equivalente de efectivo está compuesto por el efectivo en bancos, fondos de inversión corrientes y valores negociables de corto plazo con un vencimiento menor a 90 días desde la fecha de compra. Los activos registrados en caja y equivalentes de efectivo se registran a su valor razonable o al costo histórico, el cuál se aproxima al valor razonable de mercado.

A los fines del Estado de Flujos de Efectivo, caja y equivalentes de efectivo está compuesto de dinero en efectivo, cuentas corrientes bancarias e inversiones a corto plazo de fácil realización y giros en descubierto.

En el Estado de Situación Patrimonial, los giros en descubierto se incluyen en deudas bancarias y financieras en el Pasivo corriente.

L Patrimonio Neto

1) Bases de presentación

El Estado de Evolución del Patrimonio Neto incluye:

- El valor del Capital Accionario, la Reserva Legal, la Prima de Emisión, Otras Reservas Distribuibles calculados de acuerdo con las leyes de Luxemburgo;
- El efecto de conversión a dólares estadounidenses de los estados contables en otras monedas, los resultados acumulados, interés minoritario y otras reservas calculados de acuerdo con las NIIF.

(2) Capital Accionario

Las acciones ordinarias son clasificadas como Patrimonio Neto.

(3) Dividendos pagados por Tenaris a los Accionistas

Los dividendos a pagar son registrados en los Estados Contables de Tenaris en el ejercicio en el cual los mismos son aprobados por los Accionistas de la Compañía o cuándo los dividendos interinos son aprobados por el Directorio de acuerdo con el Estatuto de la Compañía.

Tenaris puede distribuir dividendos en la medida que existan resultados acumulados distribuibles calculados de acuerdo con los requisitos legales de Luxemburgo. En consecuencia, los resultados acumulados incluidos en los Estados Contables pueden no ser totalmente distribuibles. Ver Nota 26.

M Deudas bancarias y financieras

Las deudas bancarias y financieras se registran inicialmente por un monto igual a los fondos recibidos netos de los costos de la transacción. En ejercicios posteriores, las deudas se expresan al costo amortizado.

N Impuesto a las ganancias - Corriente y Diferido

Conforme a las actuales leyes de Luxemburgo, mientras la Compañía mantenga su estado como una compañía “1929 Holding Billionaire”, no está sujeta a ningún impuesto a las ganancias, retenciones de impuestos sobre dividendos pagados a los accionistas o impuesto a las ganancias sobre el capital pagadero en Luxemburgo. Posteriormente a la anunciada decisión de la Comisión Europea, el Gran Ducado de Luxemburgo ha derogado el régimen “1929 holding company”, efectivo a partir del 1 de enero de 2007. Sin embargo, bajo la legislación a ser implementada, las compañías que hubieran cotizado anteriormente (incluido a Tenaris) continuarán siendo beneficiadas por el régimen impositivo vigente hasta el 31 de diciembre de 2010.

El cargo por impuesto a las ganancias corriente se calcula sobre la base de las leyes impositivas vigentes en los países en los que operan las subsidiarias de la Compañía donde generan ganancia imponible. La Gerencia evalúa en forma periódica posiciones tomadas en las declaraciones juradas de impuestos con relación a las situaciones en las cuáles la legislación impositiva está sujeta a alguna interpretación y establece provisiones cuando es apropiado.

El cargo por impuesto a las ganancias diferido es calculado utilizando el método del pasivo sobre las diferencias temporarias, entre las bases imponibles de los activos y pasivos y sus valores contables. Las principales diferencias temporarias surgen de los ajustes a valor razonable de los activos adquiridos por combinaciones de negocios, del efecto de la conversión de monedas sobre los activos fijos, de la depreciación de propiedades, plantas y equipo, la valuación de inventarios y provisiones para el retiro de los empleados. Los activos diferidos son también reconocidos por quebrantos impositivos. Los activos y pasivos diferidos son medidos a la tasa impositiva que se espera se le apliquen en el ejercicio en el que el activo se realice o el pasivo se cancele, basado en las alícuotas y legislaciones vigentes o en curso de promulgación a la fecha de cierre del ejercicio.

Los activos impositivos diferidos se registran en la medida que sea probable que se genere utilidad imponible futura para compensar dichas diferencias temporarias activadas.

O Deudas sociales

(a) Indemnizaciones por despidos

Los costos de indemnizaciones por desvinculación de los empleados se evalúan anualmente utilizando el método de la unidad de crédito proyectada. La deuda por indemnizaciones por despido se valúa al valor actual de los flujos de fondos estimados, sobre la base de cálculos actuariales realizados por consultores independientes y de acuerdo a la actual legislación y a los contratos laborales vigentes en cada país. El costo de esta deuda es registrado en el Estado de Resultados en función de la relación laboral restante promedio de los empleados.

Esta provisión esta principalmente relacionada con la deuda devengada por los empleados de las subsidiarias italianas y mexicanas de Tenaris.

(b) Planes de beneficio por retiro

Existe un plan de retiro bajo la modalidad de beneficios definidos que alcanza a ciertos funcionarios de Tenaris y que fue diseñado para brindar beneficios en caso de retiro, despido y otros beneficios.

Los costos de retiro son calculados usando el método de la unidad de crédito proyectada. Las deudas por retiro son medidas al valor actual de los flujos de fondos futuros estimados, basados en cálculos actuariales realizados por consultores independientes.

Los beneficios que brinda uno de los planes de Tenaris están pautados en dólares estadounidenses, y son calculados basándose en un promedio de salarios de siete años. Tenaris acumula activos para hacer frente al pago final de dichos beneficios mediante inversiones con limitaciones temporales a su disponibilidad. Estas inversiones no están asignadas a un plan en particular ni están segregadas de los otros activos de Tenaris, debido a estas condiciones, el plan se clasifica como “no fondeado” bajo la definición de las NIIF.

O Deudas sociales (Cont.)

(b) Planes de beneficio por retiro (Cont.)

En la recientemente adquirida subsidiaria canadiense (Prudential Steel Ltd.), Tenaris auspicia planes definidos de beneficios por retiro “fondeados” y “no fondeados” para prácticamente todos los empleados de su subsidiaria. Los planes proveen beneficios definidos basados en los años de servicios y, en el caso de los asalariados, promedio de salario final. Adicionalmente, Tenaris provee un plan no fondeado y no contributivo de retiro para los asalariados retirados.

Ciertos funcionarios y empleados anteriores incorporados a Tenaris a través de una de sus subsidiarias están cubiertos por un plan separado clasificado como “fondeado” bajo la definición de las NIIF.

Todos los planes de Tenaris reconocen las ganancias y pérdidas actuariales a lo largo de la vida laboral restante de los empleados.

(c) Otras obligaciones con los empleados

Los derechos de los empleados a vacaciones anuales y otras licencias prolongadas se registran cuando se devengan.

Otras compensaciones basadas en el tiempo de servicio de los empleados en el caso de muerte o desvinculación se cargan a resultados en el ejercicio en que se convierten en exigibles.

P Participación de los trabajadores en las utilidades establecida por ley

Conforme a las leyes mexicanas, las subsidiarias mexicanas de la Compañía deben pagar un beneficio anual a sus empleados que se calcula usando una base similar a la utilizada para el cálculo del impuesto a las ganancias. La participación de los trabajadores en las utilidades se provisiona conforme al método del pasivo, y es registrada en *Otras deudas corrientes y no corrientes* en el Estado de Situación Patrimonial. Dado que la participación de los trabajadores mexicanos en las utilidades establecida por ley es determinada sobre una base similar a la utilizada para la determinación del impuesto a las ganancias local, la Compañía registra las diferencias temporarias entre el cálculo legal y el gasto reportado conforme a lo establecido bajo NIIF de manera similar al cálculo por impuesto a las ganancias diferido.

Q Provisiones y otras deudas

Tenaris está sujeto a ciertos reclamos, juicios y otros procesos legales, incluyendo reclamos de clientes, en los cuales terceros están reclamando pagos por daños alegados, reintegros por pérdidas o indemnizaciones. La potencial deuda de la Compañía con respecto a tales reclamos, juicios y otros procesos legales, no puede ser estimado con certeza. La Gerencia revisa periódicamente el estado de cada uno de los asuntos significativos y calcula la potencial exposición financiera. Cuando una pérdida potencial derivada de un reclamo o procedimiento legal es considerada probable y el monto puede ser razonablemente estimado, la deuda es registrada. Las provisiones por pérdidas contingentes refleja una estimación razonable de las pérdidas a ser incurridas basadas en la información disponible por la Gerencia a la fecha de la preparación de los Estados Contables, y considerando los litigios de Tenaris y las estrategias de cancelación. Estas estimaciones son principalmente elaboradas con la asistencia de un asesor legal. A medida que el alcance de las contingencias se torna más preciso, existirán cambios en las estimaciones de los costos futuros, lo que puede tener un efecto material en los resultados futuros de las operaciones y en las condiciones financieras y de liquidez.

En los casos en que Tenaris estima que una provisión será recuperada, como sería el caso de una pérdida o gasto cubierto bajo un contrato de seguro, y dicho recupero es considerado virtualmente cierto, este recupero es reconocido como un crédito.

R Reconocimiento de ingresos

Los servicios y productos de la Compañía son vendidos en base a órdenes de compra, contratos o mediante cualquier otra evidencia persuasiva de un acuerdo con el cliente, incluyendo un precio de venta conocido o determinable. Las ventas son reconocidas como ingreso en el momento de la entrega y cuando el cobro está razonablemente asegurado. La entrega está definida por la transferencia de los riesgos de los contratos de venta, la cual puede incluir el transporte hasta los depósitos del cliente en subsidiarias de la Compañía.

Otros ingresos devengados por Tenaris se contabilizan sobre las siguientes bases:

- Ingresos por intereses: sobre la base de rendimientos efectivos.
- Ingresos por dividendos provenientes de inversiones en otras sociedades: cuando se establece el derecho de Tenaris a recibir el cobro.

S Costo de venta y gastos de venta

El costo de venta y los gastos de venta son reconocidos en el Estado de Resultados de acuerdo con el criterio de lo devengado.

Las comisiones, fletes y otros gastos de venta relacionados con pedidos de clientes se clasifican como “*Gastos de comercialización y administración*” en el Estado de Resultados.

T Resultado por acción

El resultado por acción se calcula dividiendo la ganancia neta atribuible a los Accionistas de la Compañía por el promedio ponderado diario de acciones ordinarias emitidas durante el año.

U Instrumentos financieros derivados

La información acerca de la contabilización de instrumentos financieros derivados y actividades de cobertura se incluye en la sección III., “Administración de riesgos financieros”.

V Resumen de las principales diferencias entre las NIIF y los PCGA mexicanos

De acuerdo con los PCGA mexicanos, la participación de los trabajadores en la utilidad diferida se registra sobre las partidas temporales sólo cuando existe certeza razonable de que se generará un crédito o un pasivo en un futuro previsible. Conforme a las NIIF, el reconocimiento de la participación de los trabajadores en la utilidad diferida sobre las diferencias temporales es obligatorio. Conforme a las NIC, el reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera es necesario cuando se considera que se producirá una hiperinflación. Conforme a los PCGA mexicanos, el reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera es obligatorio, independientemente del índice de inflación.

III. ADMINISTRACION DE RIESGOS FINANCIEROS

La naturaleza multinacional de las operaciones y de la base de clientes de Tenaris expone a la Compañía a una diversidad de riesgos, incluyendo los efectos de las variaciones de los tipos de cambios y tasas de interés. Para manejar la volatilidad relacionada con estas exposiciones la Gerencia evalúa las mismas sobre una base consolidada para tomar ventajas de las sinergias internas. Para la exposición residual, la Compañía o sus subsidiarias pueden llevar a cabo transacciones en instrumentos financieros derivados con el fin de manejar una porción de los impactos adversos potenciales sobre los resultados de la Compañía. Dichas transacciones a través de instrumentos derivados se llevan a cabo en conformidad con políticas internas en riesgos crediticios con terceros y políticas de coberturas financiera.

A. Factores de riesgos financieros

(i) *Administración de riesgos asociados con tipos de cambio*

Tenaris produce y vende sus productos en varios países alrededor del mundo; consecuentemente esta expuesto a riesgo en las fluctuaciones de los tipos de cambio en cual lleva a cabo sus transacciones. El objetivo del programa de coberturas de tipos cambio de la Compañía es reducir el riesgo asociado con fluctuaciones cambiarias en el corto plazo.

Tenaris intenta neutralizar potenciales impactos adversos provenientes de fluctuaciones cambiarias desde la perspectiva del dólar norteamericano. Dado que las monedas funcionales de un número de subsidiarias no son el dólar norteamericano, los resultados de las actividades de coberturas de la Compañía según lo reportado bajo las NIIF no necesariamente reflejan la perspectiva de la Gerencia en cuanto a la efectividad del programa de coberturas de tipos de cambio.

A. Factores de riesgos financieros (Cont.)

(ii) Administración de riesgos asociado con tasas de interés

La estrategia de financiación de la Compañía es administrar el gasto por intereses utilizando una combinación de deuda a tasa fija y tasa variable. A fin de administrar este riesgo de manera efectiva en cuanto al costo, Tenaris celebra contratos de swaps de tasas de interés en las que acuerda intercambiar con la contraparte, a intervalos específicos, la diferencia entre los montos de intereses fijos y variables calculados en referencia a un monto de capital nominal acordado. Tenaris ha celebrado contratos de swaps de tasa de interés relacionadas con deudas a largo plazo con el objetivo de cubrir parcialmente los intereses futuros, así como para convertir parte de los préstamos tomados de tasa variable a tasa fija.

(iii) Concentración de riesgo crediticio

Durante el 2006 ningún cliente representó más del 10% de las ventas netas.

Las políticas crediticias de Tenaris relacionadas con la venta de productos y servicios están diseñadas para identificar clientes con historiales crediticios aceptables, y de permitir a Tenaris solicitar seguros para cubrir riesgos crediticios, cartas de crédito u otros instrumentos diseñados para minimizar el riesgo crediticio cuando fuera necesario. Tenaris mantiene provisiones para pérdidas potenciales por créditos.

Las contrapartes en transacciones de instrumentos derivados y transacciones de caja se limitan a instituciones financieras con alta calidad de riesgo crediticia. Tenaris ha establecido pautas estrictas de riesgo con contrapartes y generalmente celebra transacciones con instituciones financieras con designaciones crediticias de nivel “*investment grade*”.

(iv) Riesgo de liquidéz

La Gerencia mantiene caja en efectivo y títulos negociables o facilidades de crédito suficientes para financiar niveles de operaciones normales. Tenaris asimismo mantiene facilidades de crédito y tiene acceso al mercado para respaldar sus necesidades de capital de trabajo de corto plazo.

B. Estimación del valor de mercado

A efectos de estimar el valor razonable de los activos y pasivos financieros con vencimiento menor a un año, el valor corriente fue considerado.

La mayor parte de la posición de préstamos financieros consiste de préstamos de tasas de interés variable o préstamos de tasa de interés fija que en términos generales es comparable a las tasas de mercado. Como consecuencia el valor razonable de los préstamos de Tenaris se aproxima a su valor registrado y consecuentemente no se expone separadamente.

C. Contabilización de Instrumentos Financieros Derivados y contabilidad de cobertura

La Compañía reconoce los instrumentos financieros derivados en el Estado de Situación Patrimonial al valor razonable a la fecha del contrato de derivado y subsiguientemente los revaloriza al valor razonable. Como regla general, Tenaris reconoce la variación total del valor razonable del derivado en Resultados Financieros en Estado de Resultados del ejercicio.

Comenzando el 1° de enero de 2006, Tenaris aplica el tratamiento de contabilidad de cobertura, acorde a lo establecido por la NIC 39, para ciertos instrumentos financieros calificados. Estas transacciones son clasificadas como de cobertura de flujo de fondos (principalmente contratos derivados sobre transacciones proyectadas altamente probables y contratos de swap de tasa de interés). La porción efectiva del valor razonable de los instrumentos derivados que son designados y califican como de cobertura de flujo de fondos es reconocida en el Patrimonio Neto. Los valores acumulados en el patrimonio neto son cargados en el Estado de Resultados en el período en que el ítem cubierto afecta a las ganancias o pérdidas. Las ganancias o pérdidas relativas a la porción inefectiva son reconocidas en el Estado de Resultados. El valor razonable de los instrumentos financieros derivados (activos o pasivos) es reflejado en el Estado de Situación Patrimonial.

C. Contabilización de Instrumentos Financieros Derivados y contabilidad de cobertura (Cont.)

Para las transacciones designadas y calificadas para contabilidad de cobertura, Tenaris documenta, al momento de la designación, la relación entre el instrumento de cobertura y los ítems cubiertos así como el objetivo de administración de los riesgos y la estrategia de operación por transacciones de cobertura. Al 31 de diciembre de 2006, la porción efectiva de los flujos de fondos designados cubiertos asciende a USD2.1 millones y está incluida en Otras Reservas en el Patrimonio Neto.

Tenaris no posee o adquiere instrumentos financieros derivados con fines especulativos.

IV. IMPACTO DE LAS NUEVAS NORMAS CONTABLES

Normas aplicadas anticipadamente por Tenaris

NIIF 8 “segmentos operativos” reemplaza a la NIC 14 y requiere que la entidad reporte su información financiera y descriptiva acerca de sus segmentos reportables (como agregados de segmentos operativos). La información financiera debe ser reportada bajo los mismos parámetros utilizados internamente para evaluar el desempeño de los segmentos operativos y para decidir el modo de alocar los recursos a los segmentos operativos entregando cierta información descriptiva. Ver Sección II C.

Interpretaciones y modificaciones a las normas con aplicación efectiva a partir del 2006

(a) *NIC 19, Beneficios a empleados: Ganancias y pérdidas actuariales, planes grupales y exposición (modificada)*

El 16 de diciembre de 2004, el CNIC emitió la Norma Internacional de Contabilidad No. 19, “Beneficios a empleados: Ganancias y pérdidas actuariales, planes grupales y exposición (modificada)” (“NIC 19”). La NIC 19 otorga a las entidades la opción de reconocer ganancias y pérdidas actuariales en su totalidad durante el ejercicio en el cual las mismas se incurren, fuera de ganancias y pérdidas, en el estado de ingresos y egresos reconocidos. Anteriormente, únicamente se les permitía a las entidades reconocer ganancias y pérdidas actuariales en el Estado de Resultados (1) en el ejercicio en el cual las mismas se incurren ó (2) distribuidos a lo largo de la vigencia de la relación laboral de los empleados. Como Tenaris no tiene intenciones de cambiar la política contable adoptada para el reconocimiento de ganancias o pérdidas actuariales, esta modificación no impactó en sus Estados Contables.

(b) *NIC 21, Efectos de las variaciones en los tipos de cambio de la moneda extranjera - inversiones netas en moneda extranjera*

En diciembre de 2005, el CNIC emitió una modificación sobre la NIC 21, *Efectos de las variaciones en los tipos de cambio de la moneda extranjera – inversiones netas en moneda extranjera*. La modificación clarifica los requerimientos de la NIC 21, relacionado a las inversiones de una sociedad en operaciones extranjeras. De acuerdo con esta modificación, las diferencias de cambio, originadas en subsidiarias del grupo que puedan ser consideradas, en sustancia como inversión, son clasificadas en un componente separado del patrimonio neto en los Estados Contables que incluyen la operación extranjera y a la compañía tenedora de la inversión. La aplicación de esta modificación a partir del 1 de enero de 2006, no tuvo un impacto material en los Estados Contables de Tenaris.

La Gerencia evaluó la relevancia de otras nuevas normas, modificaciones o interpretaciones y concluyó que las mismas no son relevantes para la Compañía.

Normas contables, interpretaciones y modificaciones a las normas publicadas que aún no son de aplicación efectiva y que no fueron adoptadas anticipadamente

- (a) NIIF 7, Instrumentos Financieros: *Exposición, y modificaciones complementarias a la NIC 1, presentación de los estados contables- Exposición del capital.*

NIIF 7 introduce nuevas exposiciones acerca de los instrumentos financieros como información cualitativa y cuantitativa sobre la exposición de riesgos originados en instrumentos financieros. Tenaris aplicará NIIF 7 y la modificación a la NIC 1 para los ejercicios anuales comenzados a partir del 1 de enero de 2007.

- (b) *CINIIF 9, Reestimación de Derivados Embebidos*

CINIIF 9 requiere a las entidades analizar la existencia de derivados embebidos y su registración segregada del contrato original al momento en que la entidad perfecciona el contrato. Las reestimaciones subsecuentes no se encuentran permitidas en tanto no existan modificaciones significativas a los términos del contrato.

- (c) *CINIIF 10, Información financiera interina y desvalorización de activos*

Bajo esta interpretación, no se admite la reversión a una desvalorización de activos reconocidos en un período interino relacionados con valor llave, inversiones en acciones o en un activo financiero registrado al costo.

La Compañía aplicará CINIIF 10 a partir del 1 de enero de 2007, sin esperarse que exista un impacto significativo en los estados contables.

La Gerencia evaluó la relevancia de otras nuevas normas, modificaciones o interpretaciones que no han entrado en vigencia concluyendo que no son relevantes para Tenaris.

V. OTRAS NOTAS A LOS ESTADOS CONTABLES CONSOLIDADOS

(en las notas, todos los valores expresados en miles de USD, excepto menciones específicas)

1 Información por segmentos

Segmentos operativos reportables

(Valores expresados en miles de USD)

	Tubos	Proyectos	Otros	No asignados	Total Operaciones continuas	Total Operaciones Discontinuas (*)
Ejercicio Finalizado al 31 de diciembre de 2006						
Ingresos por ventas netos	6,824,338	453,536	449,871	-	7,727,745	503,051
Costo de los productos vendidos	(3,231,568)	(326,402)	(326,256)	-	(3,884,226)	(486,312)
Ganancia bruta	3,592,770	127,134	123,615	-	3,843,519	16,739
Gastos de comercialización y administración	(923,328)	(71,546)	(59,932)	-	(1,054,806)	(8,025)
Otros ingresos (egresos) operativos, netos	1,022	749	2,002	-	3,773	2,469
Resultado Operativo	2,670,464	56,337	65,685	-	2,792,486	11,183
Activos por segmento	10,807,344	803,060	561,879	422,959	12,595,242	-
Pasivos por segmento	6,242,969	448,493	202,150	-	6,893,612	-
Inversiones de capital	408,965	23,979	7,507	-	440,451	1,021
Adquisición de propiedad, planta y equipo y de activos intangibles por combinaciones de negocios	3,178,735	-	-	-	3,178,735	-
Depreciaciones y amortizaciones	220,368	19,345	13,394	-	253,107	1,897
Ejercicio Finalizado al 31 de diciembre de 2005						
Ingresos por ventas netos	5,123,975	789,989	295,827	-	6,209,791	526,406
Costo de los productos vendidos	(2,720,719)	(520,404)	(188,242)	-	(3,429,365)	(513,393)
Ganancia bruta	2,403,256	269,585	107,585	-	2,780,426	13,013
Gastos de comercialización y administración	(699,817)	(88,422)	(44,076)	-	(832,315)	(10,259)
Otros ingresos (egresos) operativos, netos	(1,908)	(1,587)	1,296	-	(2,199)	(220)
Resultado Operativo	1,701,531	179,576	64,805	-	1,945,912	2,534
Activos por segmento	5,404,745	540,187	356,843	257,234	6,559,009	147,019
Pasivos por segmento	2,414,899	212,917	178,049	-	2,805,865	124,290
Inversiones de capital	252,974	25,101	5,020	-	283,095	1,379
Adquisición de propiedad, planta y equipo y de activos intangibles por combinaciones de negocios	67,980	-	-	-	67,980	-
Depreciaciones y amortizaciones	182,478	15,545	13,690	-	211,713	2,514

1 Información por segmentos (Cont.)

Segmentos operativos reportables (Cont.)

(Valores expresados en miles de USD)

	Tubos	Proyectos	Otros	No asignados	Total Operaciones continuas	Total Operaciones Discontinuas (*)
Ejercicio Finalizado al 31 de diciembre de 2004						
Ingresos por ventas netos	3,273,267	280,082	164,844	-	3,718,193	417,870
Costo de los productos vendidos	(2,075,151)	(184,767)	(118,556)	-	(2,378,474)	(398,462)
Ganancia bruta	1,198,116	95,315	46,288	-	1,339,719	19,408
Gastos de comercialización y administración	(571,871)	(58,317)	(31,038)	-	(661,226)	(11,223)
Otros ingresos (egresos) operativos, netos	124,764	(2)	2,403	-	127,165	(325)
Resultado Operativo	751,009	36,996	17,653	-	805,658	7,860
Activos por segmento	4,626,329	508,841	305,821	99,451	5,540,442	121,846
Pasivos por segmento	2,435,933	309,470	133,644	-	2,879,047	122,046
Inversiones de capital	149,326	23,276	9,272	-	181,874	1,438
Adquisición de propiedad, planta y equipo y de activos intangibles por combinaciones de negocios	191,097	-	-	-	191,097	-
Depreciaciones y amortizaciones	185,118	12,082	7,365	-	204,565	3,554

Las operaciones entre segmentos, que fueron eliminadas en el proceso de consolidación, incluyen, la venta de chatarra y protectores del segmento "Otros" al segmentos de "Tubos" por USD88,118, USD41,163 y USD36,765 en 2006, 2005 y 2004, respectivamente.

Segmentos geográficos

(Valores expresados en miles de USD)

	América del Norte	América del Sur	Europa	Medio Oriente y África	Lejano Oriente y Oceanía	No asignados	Total Operaciones continuas	Total Operaciones Discontinuas (*)
Ejercicio Finalizado al 31 de diciembre de 2006								
Ingresos por ventas netos	2,182,936	1,520,210	1,398,458	1,957,707	668,434	-	7,727,745	503,051
Total de activos	6,334,226	2,780,977	2,045,856	623,572	387,652	422,959	12,595,242	-
Créditos por ventas	425,734	189,779	392,060	519,022	98,646	-	1,625,241	-
Propiedades, planta y equipo, netos	1,209,277	864,425	787,058	2,813	75,668	-	2,939,241	-
Inversiones de capital	121,976	145,956	137,608	367	34,544	-	440,451	1,021
Adquisición de propiedad, planta y equipo y de activos intangibles por combinaciones de negocios	3,096,445	73,426	8,864	-	-	-	3,178,735	-
Depreciaciones y amortizaciones	98,967	90,224	57,037	780	6,099	-	253,107	1,897

1 Información por segmentos (Cont.)

Segmentos geográficos (Cont.)

(Valores expresados en miles de USD)

	América del Norte	América del Sur	Europa	Medio Oriente y África	Lejano Oriente y Oceanía	No asignados	Total Operaciones continuas	Total Operaciones Discontinuas (*)
Ejercicio Finalizado al 31 de diciembre de 2005								
Ingresos por ventas netos	1,708,126	1,823,735	1,043,801	959,020	675,109	-	6,209,791	526,406
Total de activos	2,213,075	2,089,419	1,355,615	289,363	354,303	257,234	6,559,009	147,019
Créditos por ventas	310,153	358,859	147,983	255,379	134,402	-	1,206,776	117,395
Propiedades, planta y equipo, netos	787,937	740,391	643,656	3,583	49,235	-	2,224,802	5,236
Inversiones de capital	64,274	109,180	103,286	1,498	4,857	-	283,095	1,379
Adquisición de propiedad, planta y equipo y de activos intangibles por combinaciones de negocios	-	-	67,980	-	-	-	67,980	-
Depreciaciones y amortizaciones	49,038	87,430	68,608	404	6,233	-	211,713	2,514
Ejercicio Finalizado al 31 de diciembre de 2004								
Ingresos por ventas netos	1,140,326	824,800	818,925	524,874	409,268	-	3,718,193	417,870
Total de activos	1,596,464	1,771,318	1,686,529	109,266	277,414	99,451	5,540,442	121,846
Créditos por ventas	295,896	143,731	254,642	81,369	69,307	-	844,945	91,986
Propiedades, planta y equipo, netos	737,507	728,468	629,759	4,645	58,042	-	2,158,421	6,180
Inversiones de capital	64,845	83,003	28,256	2,257	3,513	-	181,874	1,438
Adquisición de propiedad, planta y equipo y de activos intangibles por combinaciones de negocios	-	121,145	69,952	-	-	-	191,097	-
Depreciaciones y amortizaciones	41,986	89,934	64,878	35	7,732	-	204,565	3,554

No hay ingresos por clientes atribuibles al país de incorporación de la Compañía (Luxemburgo). El segmento América del Sur comprende principalmente Argentina, Brasil y Venezuela. El segmento Europa comprende principalmente Alemania, Francia, Italia, Noruega, Reino Unido y Rumania. El segmento América del Norte comprende principalmente Canadá, Estados Unidos y México. El segmento Medio Oriente y África comprende principalmente Arabia Saudita, Egipto, Emiratos Árabes Unidos y Nigeria. El segmento Lejano Oriente y Oceanía comprende principalmente China, Corea del Sur, Indonesia y Japón.

(*) Corresponde a las operaciones de Dalmine Energie.

2 Costo de los productos vendidos

(Valores expresados en miles de USD)	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2006	2005	2004
Inventarios al inicio del período	1,376,113	1,269,470	831,879
Más: Cargos del ejercicio			
Consumo de materia prima, energía, materiales y otros movimientos	3,514,396	2,954,580	2,244,073
Altas de inventarios por combinaciones de negocios	592,341	5,500	25,278
Honorarios y servicios	384,223	324,799	259,025
Costos laborales	512,854	420,714	369,681
Depreciación de propiedades, planta y equipo	187,564	182,696	174,880
Amortización de activos intangibles	2,738	5,025	12,748
Gastos de mantenimiento	120,664	99,171	82,323
Provisión para juicios y contingencias	(87)	200	994
Provisión por obsolescencia	(8,006)	20,303	23,167
Impuestos	4,568	3,170	3,088
Otros	55,478	33,243	19,270
	5,366,733	4,049,401	3,214,527
Menos: Inventarios al cierre del ejercicio	(2,372,308)	(1,376,113)	(1,269,470)
	4,370,538	3,942,758	2,776,936
De operaciones discontinuas	(486,312)	(513,393)	(398,462)
	3,884,226	3,429,365	2,378,474

3 Gastos de comercialización y administración

(Valores expresados en miles de USD)	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2006	2005	2004
Honorarios y servicios	133,304	122,953	121,269
Costos laborales	279,768	214,216	157,114
Depreciación de propiedades, planta y equipo	9,926	10,319	10,218
Amortización de activos intangibles	54,776	16,187	10,273
Comisiones, fletes y otros gastos de ventas	361,655	298,101	250,085
Provisión para juicios y contingencias	13,881	14,855	12,142
Provisión por créditos incobrables	1,199	7,069	7,187
Impuestos	122,789	93,782	59,256
Otros	85,533	65,092	44,905
	1,062,831	842,574	672,449
De operaciones discontinuas	(8,025)	(10,259)	(11,223)
	1,054,806	832,315	661,226

4 Costos laborales (incluidos en Costo de los productos vendidos y Gastos de comercialización y administración)

(Valores expresados en miles de USD)	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2006	2005	2004
Sueldos, jornales y cargas sociales	778,573	622,523	509,572
Indemnizaciones por despido	11,588	10,617	12,907
Beneficios por retiro- plan de beneficios definidos	2,461	1,790	4,316
	792,622	634,930	526,795
De operaciones discontinuas	(4,898)	(5,356)	(3,673)
	787,724	629,574	523,122

Al cierre de ejercicio, la cantidad de empleados fue 21,751 en 2006, 17,693 en 2005 y 16,447 en 2004.

5 Otros resultados operativos

(Valores expresados en miles de USD)	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2006	2005	2004
(i) Otros ingresos operativos			
Reintegros de compañías de seguros y terceros	1,611	1,966	3,165
Ingresos netos por otras ventas	4,512	5,767	16,063
Ingresos netos por la venta de inversiones	6,933	-	-
Rentas netas	2,490	2,501	1,362
Laudo arbitraje con Fintecna, neto de gastos legales relativos al litigio BHP	-	1,752	123,000
Resultados derivados de planta generadora – reembolso del proveedor	-	-	9,001
Otros	-	410	-
	15,546	12,396	152,591
De operaciones discontinuas	(2,469)	-	-
	13,077	12,396	152,591
(ii) Otros egresos operativos			
Donaciones a entidades sin fines de lucro	4,463	2,532	2,290
Previsión para juicios y contingencias	-	8,694	-
Resultado por baja de activos fijos y materiales	1,424	2,146	-
Previsión para otros créditos incobrables	(375)	1,443	2,104
Resultados derivados de planta generadora – desvalorización y gastos asociados	-	-	18,447
Otros	3,792	-	2,910
	9,304	14,815	25,751
De operaciones discontinuas	-	(220)	(325)
	9,304	14,595	25,426

6 Resultados Financieros

(Valores expresados en miles de USD)	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2006	2005	2004
Intereses ganados	61,401	24,268	14,247
Intereses perdidos	(93,638)	(53,504)	(46,930)
Intereses netos	(32,237)	(29,236)	(32,683)
Ganancia (pérdida) por diferencia de cambio y cambios en el valor de razonable de los instrumentos financieros derivados	29,129	(86,618)	33,127
Otros	(1,828)	6,116	5,358
Otros resultados financieros	27,301	(80,502)	38,485
Resultados financieros netos	(4,936)	(109,738)	5,802
De operaciones discontinuas	(16)	1,152	577
	(4,952)	(108,586)	6,379

Cada ítem incluido en esta nota difiere de su correspondiente línea en el Estado de Resultados ya que incluye el resultado por las operaciones discontinuas.

7 Resultado de inversiones en sociedades asociadas

(Valores expresados en miles de USD)	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2006	2005	2004
Resultado de inversiones en sociedades asociadas	95,260	117,003	123,015
Cambio en el valor de mercado de la opción de deuda convertible en Amazonia	-	-	83,126
Otros	(593)	374	-
	94,667	117,377	206,141

8 Impuesto a las ganancias

(Valores expresados en miles de USD)	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2006	2005	2004
Impuesto corriente	897,427	637,623	277,219
Impuesto diferido	(17,386)	(61,837)	(44,731)
	880,041	575,786	232,488
Efecto por conversión monetaria de la base impositiva (a)	(6,060)	(7,033)	(12,112)
	873,981	568,753	220,376
De operaciones discontinuas	(4,004)	(1,385)	(3,150)
	869,977	567,368	217,226

8 Impuesto a las ganancias (Cont.)

El impuesto sobre el resultado antes de impuesto de Tenaris difiere del monto teórico que se obtendría utilizando la alícuota impositiva vigente en cada país, como se expone a continuación:

(Valores expresados en miles de USD)	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2006	2005	2004
Resultado antes del impuesto a las ganancias	2,882,201	1,954,703	1,018,178
Impuesto calculado con la tasa de cada país	901,580	591,167	265,837
Ganancias exentas / Gastos no deducibles	(32,562)	(32,807)	(10,518)
Cambios en la tasa impositiva de México	-	-	(25,886)
Efecto por conversión monetaria de la base impositiva (a)	(6,060)	(7,033)	(12,112)
Efecto por diferencias de cambio gravadas	10,069	17,087	10,742
Utilización de quebrantos impositivos no reconocidos anteriormente	(3,050)	(1,046)	(10,837)
Cargo por Impuesto	869,977	567,368	217,226

- (a) Tenaris, a través del método del pasivo, reconoce el impuesto diferido como la diferencia temporaria entre sus activos contables y su base impositiva. En consecuencia, por la aplicación de este método, Tenaris reconoce un resultado del impuesto diferido debido al efecto de la variación del tipo de cambio del peso argentino sobre el valor fiscal de los activos fijos de sus subsidiarias en Argentina, las cuales tiene al dólar norteamericano como su moneda funcional. Estos cargos son obligatorios bajo las NIIF a pesar de que la menor base impositiva de los activos solo reducirá la deducción impositiva de las amortizaciones en ejercicios futuros durante la vida útil de dichos activos y, en consecuencia, el cargo por impuesto diferido resultante no representa una obligación separada y exigible en ningún ejercicio.

9 Resultados y dividendos por acción

El resultado por acción se determina dividiendo el resultado neto atribuible a los accionistas por la cantidad promedio diaria ponderada de acciones ordinarias en circulación durante el año.

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2006	2005	2004
Resultado neto atribuible a los accionistas	1,945,314	1,277,547	784,703
Promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación	1,180,537	1,180,537	1,180,507
Ganancia básica y diluida por acción	1.65	1.08	0.66
Ganancia básica y diluida por ADS	3.30	2.16	1.33
Dividendos pagados	(204,233)	(349,439)	(135,053)
Dividendos por acción	0.17	0.30	0.11
Dividendos por ADS	0.35	0.59	0.23
Ganancia neta de operaciones discontinuas	47,180	(3)	4,029
Utilidad diluida por acción	0.04	0.00	0.00
Utilidad diluida por ADS	0.08	0.00	0.01

La Asamblea General Anual de Accionistas llevada a cabo el 7 de junio de 2006 aprobó el pago de un dividendo anual de USD0.30 por acción, o aproximadamente USD354.1 millones, correspondiente a los resultados operativos del 2005. Este monto incluye el dividendo provisorio de USD0.127 por acción pagado en noviembre de 2005 o aproximadamente USD149.9 millones. Tenaris pagó el saldo de este dividendo anual de aproximadamente USD204.2 millones correspondiendo a USD0.173 por acción durante 2006. Durante 2005 Tenaris pagó USD199.5 millones correspondiendo a USD0.169 por acción.

La relación de conversión de American Depositary Shares (ADS) fue cambiada de 1 ADS igual a 10 acciones ordinarias a 1 ADS igual a 2 acciones ordinarias. La fecha de implementación de este cambio fue el 26 de abril de 2006, para las acciones registradas al 17 de abril de 2006. Las ganancias por ADS indicadas arriba reflejan el ajuste por el cambio en la relación de conversión.

10 Propiedades, planta y equipo, neto

Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2006	Terrenos, edificios y mejoras	Plantas y equipos de producción	Rodados, muebles e instalaciones	Obras en curso	Repuestos y equipos	Total
Costo						
Valores al inicio del ejercicio	408,191	5,442,181	126,315	173,715	24,237	6,174,639
Diferencias por conversión	9,741	124,256	3,784	16,450	1,047	155,278
Altas	6,527	14,030	931	387,516	5,400	414,404
Bajas / Consumos	(11,842)	(34,608)	(5,434)	(21)	(12,559)	(64,464)
Transferencias / Reclasificaciones	12,633	171,274	19,505	(211,450)	7,731	(307)
Altas por combinaciones de negocios (ver Nota 28)	126,003	277,066	26,581	27,557	3,730	460,937
Baja por venta de subsidiaria	(8,306)	(2,233)	(3,509)	(924)	(1,174)	(16,146)
Valores al cierre del ejercicio	542,947	5,991,966	168,173	392,843	28,412	7,124,341
Depreciación						
Depreciación acumulada al inicio del ejercicio	136,231	3,700,676	100,823	-	6,871	3,944,601
Diferencias por conversión	1,865	56,212	2,197	-	330	60,604
Depreciación del ejercicio	11,094	174,279	11,332	-	785	197,490
Baja por venta de subsidiarias	(1,478)	(1,562)	(2,057)	-	(651)	(5,748)
Bajas / Consumos	(38)	(8,941)	(2,865)	-	(3)	(11,847)
Transferencias / Reclasificaciones	(733)	(2,723)	3,470	-	(14)	-
Depreciación acumulada al cierre del ejercicio	146,941	3,917,941	112,900	-	7,318	4,185,100
Al 31 de diciembre de 2006	396,006	2,074,025	55,273	392,843	21,094	2,939,241
Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2005						
	Terrenos, edificios y mejoras	Plantas y equipos de producción	Rodados, muebles e instalaciones	Obras en curso	Repuestos y equipos	Total
Costo						
Valores al inicio del ejercicio	353,416	5,386,286	118,193	84,942	19,263	5,962,100
Diferencias por conversión	5,566	(104,101)	(244)	388	(844)	(99,235)
Altas	2,722	10,159	2,494	238,314	10,706	264,395
Bajas / Consumos	(2,043)	(9,344)	(3,322)	-	(5,119)	(19,828)
Transferencias / Reclasificaciones	24,593	118,426	6,843	(150,097)	231	(4)
Altas por combinaciones de negocios (ver Nota 28)	23,937	40,755	2,351	168	-	67,211
Valores al cierre del ejercicio	408,191	5,442,181	126,315	173,715	24,237	6,174,639
Depreciación						
Depreciación acumulada al inicio del ejercicio	128,148	3,568,058	94,577	-	6,716	3,797,499
Diferencias por conversión	1,778	(37,199)	(158)	-	(376)	(35,955)
Depreciación del ejercicio	13,177	170,491	8,649	-	698	193,015
Bajas / Consumos	(515)	(7,047)	(2,229)	-	(167)	(9,958)
Transferencias / Reclasificaciones	(6,357)	6,373	(16)	-	-	-
Depreciación acumulada al cierre del ejercicio	136,231	3,700,676	100,823	-	6,871	3,944,601
Al 31 de diciembre de 2005	271,960	1,741,505	25,492	173,715	17,366	2,230,038

Las Propiedades, planta y equipo incluyen intereses activados por USD19,686. El valor residual al 31 de diciembre de 2006 es de USD2,854.

11 Activos intangibles, netos

Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2006	Proyectos de sistemas de información				Total
	Licencias y patentes	Valor llave (a)	Clientela (a)		
Costo					
Valores al inicio del ejercicio	129,417	10,285	113,433	-	253,135
Diferencias por conversión	5,649	1,000	-	-	6,649
Altas por adquisiciones	26,137	931	-	-	27,068
Altas por combinaciones de negocios (ver Nota 28)	11,811	97,900	1,114,287	1,493,800	2,717,798
Transferencias / Reclasificaciones	307	-	-	-	307
Bajas	(1,165)	(18)	-	-	(1,183)
Baja por venta de subsidiarias	(17,001)	(6,958)	-	-	(23,959)
Valores al cierre del ejercicio	155,155	103,140	1,227,720	1,493,800	2,979,815
Amortización y desvalorización					
Amortización acumulada al inicio del ejercicio	85,164	8,872	-	-	94,036
Diferencias por conversión	4,175	1,131	-	-	5,306
Amortización del ejercicio	20,746	9,291	-	27,477	57,514
Transferencias / Reclasificaciones	-	-	-	-	-
Bajas	(1,035)	(18)	-	-	(1,053)
Baja por venta de subsidiarias	(13,971)	(6,515)	-	-	(20,486)
Amortización acumulada al cierre del ejercicio	95,079	12,761	-	27,477	135,317
Al 31 de diciembre de 2006	60,076	90,379	1,227,720	1,466,323	2,844,498

Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2005	Proyectos de sistemas de información			Valor llave negativo (a)	Total
	Licencias y patentes	Valor llave (a)			
Costo					
Valores al inicio del ejercicio	114,584	11,028	112,664	(133,886)	104,390
Efecto por adopción NIIF3	-	-	-	133,886	133,886
Diferencias por conversión	(4,148)	(1,172)	-	-	(5,320)
Altas por adquisiciones	19,278	801	-	-	20,079
Altas por combinaciones de negocios (ver Nota 28)	-	-	769	-	769
Transferencias / Reclasificaciones	4	-	-	-	4
Bajas	(301)	(372)	-	-	(673)
Valores al cierre del ejercicio	129,417	10,285	113,433	-	253,135
Amortización y desvalorización					
Amortización acumulada al inicio del ejercicio	68,989	9,301	-	(23,111)	55,179
Efecto por adopción NIIF3	-	-	-	23,111	23,111
Diferencias por conversión	(3,852)	(1,066)	-	-	(4,918)
Amortización del ejercicio	20,231	981	-	-	21,212
Transferencias / Reclasificaciones	-	-	-	-	-
Bajas	(204)	(344)	-	-	(548)
Amortización acumulada al cierre del ejercicio	85,164	8,872	-	-	94,036
Al 31 de diciembre de 2005	44,253	1,413	113,433	-	159,099

(a) Corresponde al segmento "Tubos"

11 Activos intangibles, netos (Cont.)

La asignación del valor llave por segmento geográfico se expone a continuación:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2006	2005
America del Sur	94,641	93,239
Europa	769	769
Norte America	1,132,310	19,425
	1,227,720	113,433

Test de recuperabilidad del valor llave

El valor llave es testeado a nivel de UGE. El test de desvalorización de las UGE es llevado a cabo y el valor en uso determinado de acuerdo con el método de flujos de fondos descontado. A fin de realizar el test, Tenaris utiliza proyecciones para los siguientes cinco años basadas en rendimientos pasados y en expectativas de crecimiento de mercado. A partir del quinto año, una tasa perpetua, sin crecimiento, fue utilizada. La tasa de descuento utilizada para estos tests es basada en el costo promedio del capital de Tenaris, ajustadas por la de países específicos y riesgos de moneda asociados con las proyecciones de flujos de fondos. Las tasas de descuento utilizadas oscilan entre el 9% y el 12%.

Ningún cargo en resultados resulta de los test de desvalorización realizados.

Como se explica en Nota 28, Tenaris adquirió Maverick el 5 de octubre de 2006. El valor llave de USD1.113 millones originado es la diferencia entre el precio de compra y el valor razonable en la fecha de adquisición de los activos tangibles e intangibles y pasivos determinados principalmente por una valuación independiente. En consideración de la fecha reciente de la transacción, el valor razonable de la compañía es el mismo que el valor de transacción. Consecuentemente, ninguna desvalorización debe ser registrada.

12 Inversiones en compañías asociadas

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2006	2005
Al inicio del ejercicio	257,234	99,451
Diferencias por conversión	(4,016)	(22,869)
Resultado de inversiones en compañías asociadas	95,260	117,003
Dividendos y distribuciones recibidas	-	(59,127)
Reorganización de Dalmine Energie, Lomond y otros	10,014	-
Capitalización del préstamos convertible en Amazonia	40,505	120,058
Incremento de reservas en el Patrimonio Neto de Ternium	23,961	2,718
Al cierre del ejercicio	422,958	257,234

Las principales sociedades asociadas son:

Compañía	País en el que se encuentra constituida	Porcentaje de participación y derechos de voto al 31 de diciembre de		Valor al 31 de diciembre de	
		2006	2005	2006	2005
Ternium S.A.	Luxemburgo	11.46%	15.00%	408,044	253,796
Dalmine Energie S.p.A.	Italia	25.00%	0.00%	8,402	-
Others	-	-	-	6,512	3,438
				422,958	257,234

12 Inversiones en sociedades asociadas (Cont.)

Se expone a continuación un detalle de la información financiera de cada compañía significativa asociada, detallando el total de activos, pasivos, ingresos y ganancias o pérdidas:

	Ternium S.A.		Dalmine Energie S.p.A. (a)	
	2006	2005	2006	2005
Activo no corriente	6,124,326	6,116,423	9,174	-
Activo corriente	2,646,213	2,543,558	227,394	-
Total del Activo	8,770,539	8,659,981	236,568	-
Pasivo no corriente	1,875,894	3,690,629	5,017	-
Pasivo corriente	1,407,504	1,393,433	197,944	-
Total del Pasivo	3,283,398	5,084,062	202,961	-
Participación Minoritaria	1,729,583	1,733,465	-	-
Ingresos por ventas netos	6,568,975	4,447,680	77,847	-
Ganancia bruta	2,267,591	1,976,836	4,271	-
Resultado del periodo	795,424	704,406	7,785	-

(a) Incluye los resultados por el período de un mes finalizado el 31 de diciembre de 2006.

13 Otras inversiones – No corrientes

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2006	2005
Depósitos en compañías de seguro	13,937	12,004
Inversiones en otras sociedades	12,724	12,869
Otras	173	774
	26,834	25,647

14 Otros créditos – No corrientes

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2006	2005
Organismos gubernamentales	5,798	5,918
Anticipos y préstamos con el personal	7,768	5,053
Créditos fiscales	11,640	6,121
Créditos por ventas	1,144	1,108
Créditos con sociedades relacionadas	2,829	3,321
Préstamo convertible	-	40,358
Cuentas a cobrar por contratos “off-take”	8,377	9,677
Otros	17,802	9,746
	55,358	81,302
Previsión para créditos incobrables (ver Nota 23 (i))	(14,120)	(15,450)
	41,238	65,852

15 Inventarios

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2006	2005
Productos terminados	1,060,322	479,756
Productos en proceso	430,828	404,518
Materias primas	421,322	183,900
Materiales varios	328,324	241,974
Bienes en tránsito	210,985	151,715
	2,451,781	1,461,863
Previsión por obsolescencia (ver Nota 24 (i))	(79,473)	(85,750)
	2,372,308	1,376,113

16 Otros créditos y anticipos

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2006	2005
Reintegros y otros servicios a cobrar	59,346	25,044
Organismos gubernamentales	1,951	19,044
Anticipos y préstamos al personal	8,677	7,922
Anticipos a proveedores	123,369	49,219
Otros anticipos	1,531	1,624
Reembolsos por exportaciones	33,387	16,410
Créditos con sociedades relacionadas	19,160	13,695
Diversos	32,995	23,411
	280,416	156,369
Previsión por créditos incobrables (ver Nota 24 (i))	(7,784)	(13,087)
	272,632	143,282

17 Créditos fiscales- Corrientes

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2006	2005
I.V.A. crédito fiscal	123,366	90,000
Anticipos de impuestos	79,352	12,455
	202,718	102,455

18 Créditos por ventas

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2006	2005
Comunes	1,544,202	1,256,882
Documentos a cobrar	83,906	60,972
Créditos con sociedades relacionadas	19,919	31,279
	1,648,027	1,349,133
Previsión para créditos incobrables (ver Nota 24 (i))	(22,786)	(24,962)
	1,625,241	1,324,171

19 Caja, bancos y equivalentes de efectivo y Otras inversiones

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2006	2005
Otras inversiones		
Activos financieros	183,604	119,907
Caja, bancos y equivalentes de efectivo		
Caja e inversiones corrientes	1,372,329	707,356

20 Deudas bancarias y financieras

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2006	2005
No Corrientes		
Préstamos bancarios	2,823,052	635,896
Obligaciones y otros préstamos	50,479	38,407
Leasing financiero	4,565	5,425
Costo emisión de deuda	(21,050)	(1,616)
	2,857,046	678,112
Corrientes		
Préstamos bancarios	707,610	238,510
Obligaciones y otros préstamos	83,942	67,451
Giros bancarios en descubierto	7,300	24,717
Leasing financiero	1,384	1,502
Costo emisión de deuda	(6,039)	-
	794,197	332,180
Total Deudas Bancarias y Financieras	3,651,243	1,010,292

Los vencimientos de las deudas bancarias son los siguientes:

	1 año o menos	1-2 años	2-3 años	3-4 años	4-5 años	Mas de 5 años	Total
Al 31 de diciembre de 2006							
Leasing financiero	1,384	1,116	822	758	663	1,206	5,949
Otros préstamos	792,813	803,381	924,647	568,965	507,030	48,458	3,645,294
Total Deudas bancarias y financieras	794,197	804,497	925,469	569,723	507,693	49,664	3,651,243

20 Deudas bancarias y financieras (Cont.)

En millones de USD

Fecha	Tomador	Tipo	Monto principal	Monto pendiente	Vencimiento
Marzo 2005	Tamsa	Préstamo sindicado	300.0	300.0	Marzo 2010
Abril 2005	Siderca	Préstamo sindicado	125.0	93.8	Abril 2008
Octubre 2006	Tenaris S.A.	Préstamo sindicado	500.0	500.0	Octubre 2011
Octubre 2006	Tamsa	Préstamo sindicado	700.0	700.0	Octubre 2011
Octubre 2006	Siderca	Préstamo sindicado	480.5	480.5	Octubre 2009
Octubre 2006	Dalmine	Préstamo sindicado	150.0	150.0	Octubre 2011
Octubre 2006	Algoma Tubes	Préstamo sindicado	100.0	100.0	Octubre 2011
Octubre 2006	Maverick	Préstamo sindicado	750.0	750.0	Octubre 2011

Las principales restricciones relativas a estos préstamos son limitaciones referidas a embargos y gravámenes, restricciones en inversiones, limitaciones en las ventas de ciertos activos y cumplimiento con ratios financieros (e.j: ratio de apalancamiento financiero y ratio de cobertura de intereses, calculados en los Estados Contables de las subsidiarias). Asimismo, el préstamo de Tenaris está garantizado con una prenda sobre un porcentaje de las acciones de Maverick, de acuerdo a lo explicado en Nota 28. Tenaris puede hacer pagos tales como dividendos, recompra o rescate de acciones hasta el mayor entre USD475 millones o el 25% del resultado neto consolidado aplicable al último año. Una vez que el monto impago del préstamo de Tenaris es menor a USD425 millones, ninguna restricción es aplicable.

El total de las deudas bancarias y financieras de Tenaris incluyen USD127 millones de Dalmine y USD26 millones de Confab con garantía real sobre activos.

Al 31 de diciembre de 2006, Tenaris no registra incumplimientos en sus compromisos asumidos.

Las tasas de interés promedio antes de impuestos detalladas abajo fueron calculadas usando las tasas establecidas para cada instrumento en sus respectivas monedas al 31 de diciembre de 2006 y 2005. Estas tasas reflejan la tendencia al alza en las tasas de referencia.

	2006	2005
Préstamos bancarios	6.12%	5.14%
Obligaciones y otros préstamos	5.50%	4.51%
Leasing financiero	3.71%	3.14%

La apertura de las deudas financieras de largo plazo por moneda y tasa es la siguiente:

Deudas bancarias y financieras no corrientes

Moneda	Tasa de interés	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
		2006	2005
USD	Variable	3,140,894	546,921
USD	Fija	10,289	-
EUR	Variable	40,462	93,621
EUR	Fija	6,246	30,709
JPY	Variable	-	23,310
JPY	Fija	11,854	17,084
BRS	Variable	25,938	23,306
		3,235,683	734,951
Menos: La porción corriente de los préstamos a mediano y largo plazo		(412,631)	(99,055)
Total de deudas bancarias y financieras no corrientes		2,823,052	635,896

20 Deudas bancarias y financieras (Cont.)

Otros préstamos no corrientes

Moneda	Tasa de interés	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
		2006	2005
COP	Variable	622	-
USD	Variable	52,853	49,332
		53,475	49,332
Menos: La porción corriente de los préstamos a mediano y largo plazo		(2,996)	(10,925)
Total obligaciones y otros préstamos no corrientes		50,479	38,407

Leasing financiero no corriente

Moneda	Tasa de interés	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
		2006	2005
EUR	Fija	79	29
COP	Variable	185	-
JPY	Fija	5,685	6,898
		5,949	6,927
Menos: La porción corriente de los préstamos a mediano y largo plazo		(1,384)	(1,502)
Total leasing financiero no corriente		4,565	5,425

Los valores contables de los activos de Tenaris prendados en garantía de pasivos son los siguientes:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2006	2005
Propiedades, planta y equipo como garantía de préstamos hipotecarios	554,078	595,627

Apertura de las deudas financieras de corto plazo por moneda y tasa es la siguiente:

Deudas bancarias y financieras corrientes

Moneda	Tasa de interés	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
		2006	2005
USD	Variable	456,954	50,597
USD	Fija	202,620	55,946
EUR	Variable	23,365	64,810
EUR	Fija	1,146	1,882
JPY	Variable	-	10,741
JPY	Fija	11,854	5,226
BRS	Variable	8,255	5,197
ARS	Fija	-	44,111
NGN	Fija	3,403	-
VEB	Fija	13	-
Total deudas bancarias y financieras corrientes		707,610	238,510

20 Deudas bancarias y financieras (Cont.)

Giros bancarios en descubierto corrientes

Moneda	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de,	
	2006	2005
USD	1,855	16,406
EUR	2,558	3,298
ARS	1,839	3,193
VEB	-	1,820
CAD	864	-
NOK	182	-
RON	2	-
Total giros bancarios en descubierto corrientes	7,300	24,717

Otros préstamos corrientes

Moneda	Tasa de interés	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
		2006	2005
EUR	Variable	73,183	51,333
USD	Variable	10,251	16,118
USD	Fija	462	-
COP	Variable	46	-
Total obligaciones y otros préstamos corrientes		83,942	67,451

Leasing financiero corriente

Moneda	Tasa de interés	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
		2006	2005
EUR	Fija	21	29
COP	Variable	121	-
JPY	Fija	1,242	1,473
Total leasing financiero corriente		1,384	1,502

21 Impuesto a las ganancias diferido

Los cargos por impuesto a las ganancias diferidos se calculan en su totalidad sobre diferencias temporarias conforme al método del pasivo utilizando la alícuota impositiva de cada país.

Los movimientos de las cuentas de impuesto diferido son los siguientes:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre	
	2006	2005
Al inicio del ejercicio	158,521	210,802
Diferencias por conversión de moneda	2,570	8,605
Altas por combinaciones de negocios	560,450	-
Bajas	2,971	-
Resultado ganancia	(17,386)	(61,837)
Efecto por conversión monetaria de la base impositiva	(6,060)	(7,033)
Participación de los trabajadores en las utilidades diferidas	(762)	7,984
Al cierre del ejercicio	700,304	158,521

El movimiento en los activos y pasivos diferidos es el siguiente:

Pasivo impositivo diferido

	Propiedades, planta y equipo	Inventarios	Intangibles y otros (a)	Total
	Al inicio del ejercicio	227,370	45,600	80,425
Diferencia por conversión de monedas	6,670	(308)	131	6,493
Altas por combinaciones de negocios	75,455	2,286	581,097	658,838
Bajas	-	(6)	(163)	(169)
Resultado pérdida/(ganancia)	7,653	3,795	(38,060)	(26,612)
Al 31 de diciembre de 2006	317,148	51,367	623,430	991,945

	Propiedades, planta y equipo	Inventarios	Otros (a)	Total
	Al inicio del ejercicio	204,243	63,453	104,279
Diferencia por conversión de monedas	19,486	2,482	489	22,457
Resultado (ganancia)/pérdida	3,641	(20,335)	(24,343)	(41,037)
Al 31 de diciembre de 2005	227,370	45,600	80,425	353,395

(a) Incluye el efecto por conversión monetaria sobre la base impositiva explicado en la Nota 8.

21 Impuesto a las ganancias diferido (Cont.)

Activo Impositivo Diferido

	Provisiones y previsiones	Inventarios	Quebrantos impositivos	Otros	Total
Al inicio del ejercicio	(32,631)	(74,214)	(11,993)	(76,036)	(194,874)
Diferencias por conversión de monedas	(2,342)	(179)	(577)	(825)	(3,923)
Altas por combinaciones de negocios	(7,005)	(3,137)	(1,112)	(87,134)	(98,388)
Bajas	975	-	-	2,165	3,140
Resultado pérdida/(ganancia)	(1,267)	(65,313)	10,048	58,936	2,404
Al 31 de diciembre de 2006	(42,270)	(142,843)	(3,634)	(102,894)	(291,641)

	Provisiones y previsiones	Inventarios	Quebrantos impositivos	Otros	Total
Al inicio del ejercicio	(62,629)	(41,292)	(15,707)	(41,545)	(161,173)
Diferencias por conversión de monedas	(13,239)	(232)	792	(1,173)	(13,852)
Resultado pérdida/(ganancia)	43,237	(32,690)	2,922	(33,318)	(19,849)
Al 31 de diciembre de 2005	(32,631)	(74,214)	(11,993)	(76,036)	(194,874)

Los activos y pasivos impositivos diferidos se compensan cuando (1) existe un derecho legalmente exigible de compensar los activos impositivos con el pasivo impositivo del ejercicio y (2) los cargos por impuesto a las ganancias diferido se relacionan con la misma autoridad fiscal. Los siguientes montos, compensados adecuadamente, se exponen en el Estado de Situación Patrimonial Consolidado:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2006	2005
Activo impositivo diferido	(291,641)	(194,874)
Pasivo impositivo diferido	991,945	353,395
	700,304	158,521

Los saldos expuestos en el Estado de Situación Patrimonial incluyen:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2006	2005
Activos impositivos diferidos a recuperar en más de 12 meses	(79,811)	(49,662)
Pasivos impositivos diferidos a cancelar en más de 12 meses	849,730	225,486

22 Otras deudas

(i) Otras deudas no corrientes

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2006	2005
Deudas sociales		
Participación de los empleados en las utilidades establecida por ley	64,196	64,010
Indemnizaciones por despido (a)	67,598	62,279
Beneficios por retiro (b)	36,067	10,788
	<u>167,861</u>	<u>137,077</u>
Deudas impositivas	8,842	9,364
Diversos	10,021	7,937
	<u>18,863</u>	<u>17,301</u>
	<u>186,724</u>	<u>154,378</u>

(a) Indemnizaciones por despido

Los importes expuestos en el Estado de Situación Patrimonial son los siguientes:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2006	2005
Total incluido en deudas sociales no corrientes	<u>67,598</u>	<u>62,279</u>

Los importes expuestos en el Estado de Resultados son los siguientes:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2006	2005	2004
Costo del servicio corriente	8,737	7,846	9,999
Intereses	2,851	2,771	2,908
Total incluido en Costo laborales	<u>11,588</u>	<u>10,617</u>	<u>12,907</u>

Las principales premisas actuariales usadas fueron las siguientes:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2006	2005	2004
Tasa de descuento	4% - 5%	5%	4%
Incremento en la tasa de compensación	2% - 4%	4%	3%

(b) Beneficios por retiro

Los importes expuestos en el Estado de Situación Patrimonial fueron determinados como sigue:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2006	2005
Valor presente de las obligaciones no fondeadas	41,156	15,707
Pérdidas actuariales no reconocidas	(5,089)	(4,919)
Pasivo contabilizado	<u>36,067</u>	<u>10,788</u>

22 Otras deudas (Cont.)*(b) Beneficios por retiro (Cont.)*

Los importes expuestos en el Estado de Resultados son los siguientes:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2006	2005	2004
Costo del servicio corriente	1,400	544	571
Intereses	2,185	917	875
Pérdidas netas actuariales reconocidas en el ejercicio	(1,124)	329	2,870
Total incluido en Costos Laborales	2,461	1,790	4,316

Variaciones del pasivo expuesto en el Estado de Situación Patrimonial:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2006	2005
Al inicio del ejercicio	10,788	11,578
Transferencias y nuevos participantes del plan	992	-
Gasto total	2,461	1,790
Diferencias por conversión de monedas	(654)	(272)
Contribuciones pagadas	(2,696)	(2,308)
Altas por combinaciones de negocios	25,307	-
Bajas	(131)	-
Al cierre del ejercicio	36,067	10,788

Las principales premisas actuariales usadas fueron las siguientes:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2006	2005	2004
Tasa de descuento	5% - 7%	7%	7%
Incremento en la tasa de compensación	2% - 5%	2%	2%

(ii) Otras deudas corrientes

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2006	2005
Sueldos y cargas sociales	148,146	102,052
Deudas con sociedades relacionadas	2,237	2,688
Diversos	37,318	34,135
	187,701	138,875

23 Previsiones no corrientes

(i) *Deducidas de créditos no corrientes*

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2006	2005
Valores al inicio del ejercicio	(15,450)	(13,172)
Diferencias por conversión de monedas	153	185
Reversiones/Previsiones adicionales (*)	(15)	(81)
Utilización del ejercicio (*)	1,192	(2,382)
Al 31 de diciembre	(14,120)	(15,450)

(*) Incluye el efecto de provisiones por contratos “off-take”, reflejados en el costo de los productos vendidos

(ii) *Incluidas en el pasivo*

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2006	2005
Valores al inicio del ejercicio	43,964	31,776
Diferencias por conversión de monedas	2,999	406
Altas por combinaciones de negocios	11,394	-
Reversiones/Previsiones adicionales	12,146	16,015
Reclasificaciones	31,910	-
Utilización del ejercicio	(10,386)	(4,233)
Al 31 de diciembre	92,027	43,964

24 Previsiones corrientes

(i) *Deducidas de activos*

	Previsiones para créditos incobrables	Previsiones para otros créditos incobrables	Previsión para obsolescencia de inventarios
Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2006			
Valores al inicio del ejercicio	(24,962)	(13,087)	(85,750)
Diferencias por conversión de monedas	(1,274)	(575)	(4,151)
Altas por combinaciones de negocios	(1,673)	(188)	(253)
Bajas por combinaciones de negocios	3,222	-	-
Reversiones/Previsiones adicionales	(1,449)	640	8,006
Utilización del ejercicio	3,350	5,426	2,675
Al 31 de diciembre de 2006	(22,786)	(7,784)	(79,473)
Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2005			
Valores al inicio del ejercicio	(24,164)	(8,346)	(67,122)
Diferencias por conversión de monedas	1,309	(174)	2,941
Altas por combinaciones de negocios	(843)	-	(11,931)
Reversiones/Previsiones adicionales	(4,722)	(3,709)	(20,303)
Utilización del ejercicio	3,458	(858)	10,665
Al 31 de diciembre de 2005	(24,962)	(13,087)	(85,750)

24 Previsiones corrientes (Cont.)

(ii) Incluidas en el pasivo

	Riesgo por ventas	Otros juicios y contingencias	Total
Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2006			
Valores al inicio del ejercicio	3,489	33,456	36,945
Diferencias por conversión de monedas	112	2,690	2,802
Altas por combinaciones de negocios	16,700	781	17,481
Reversiones/Previsiones adicionales	840	808	1,648
Reclasificaciones	-	(27,977)	(27,977)
Utilización del ejercicio	(1,047)	(3,207)	(4,254)
Al 31 de diciembre de 2006	20,094	6,551	26,645
Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2005			
Valores al inicio del ejercicio	5,509	37,127	42,636
Diferencias por conversión de monedas	(518)	(3,849)	(4,367)
Reversiones/Previsiones adicionales	(493)	8,227	7,734
Utilización del ejercicio	(1,009)	(8,049)	(9,058)
Al 31 de diciembre de 2005	3,489	33,456	36,945

25 Instrumentos financieros derivados

Valor razonable neto de los instrumentos financieros derivados

El valor razonable neto de los instrumentos financieros derivados incluidos en otras deudas y otros créditos a la fecha de los estados contables, de acuerdo con NIC 39, era:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2006	2005
Contratos por valores razonables positivos:		
Contratos de <i>swap</i> de tasas de interés	722	3,641
Contratos derivados de monedas extranjeras	1,188	441
Contratos por valores razonables negativos:		
Contratos de <i>swap</i> de tasas de interés	(242)	(921)
Contratos derivados de monedas extranjeras	(1,958)	(7,818)

La apertura de los instrumentos financieros derivados es la siguiente:

Swaps de tasa de interés variable

Valor nominal (en miles)	Swap	Plazo	Valor razonable 31 de diciembre	
			2006	2005
EUR	9,097 Pago fijo/Recibo variable	2007	(8)	(410)
EUR	1,176 Pago fijo/Recibo variable	2009	(34)	(82)
EUR	5,830 Pago fijo/Recibo variable	2010	(190)	(429)
USD	100,000 Pago fijo/Recibo variable	2009	-	2,228
USD	200,000 Tasa de interés <i>collar</i>	2010	-	1,413
USD	1,500,000 Tasa de interés <i>collar</i>	2008	712	-
			480	2,720

25 Instrumentos financieros derivados (Cont.)

Como estrategia de cobertura sobre pagos de intereses futuros, así como para minimizar el efecto de las tasas de interés variables, Tenaris ha entrado en un collar de tasa de interés cero. En estos contratos, efectivos desde abril de 2007, Tenaris acordó intercambiar con la contraparte, en intervalos específicos, la diferencia entre los montos de intereses calculados y aplicados a un monto principal de USD 1,500 millones, siempre que sean menores del “floor” o mayores del “cap” establecidos en dichos contratos.

Derivados de moneda extranjera

Moneda	Contrato	Plazo	Valor razonable 31 de diciembre	
			2006	2005
USD / EUR	Compras a futuro en Euros	2008/2007	870	(1,502)
JPY / USD	Compras a futuro en Yenes Japoneses	2007	(1,229)	(3,579)
CAD / USD	Ventas a futuro en Dólares Canadienses	2007	318	-
BRL / USD	Ventas a futuro en Reales Brasileños	2007	-	8
ARS / USD	Compras a futuro en Pesos Argentinos	2007	-	(2,186)
ARS / USD	Ventas a futuro en Pesos Argentinos	2007	(359)	-
KWD / USD	Ventas a futuro en Dinar de Kuwait	2007	(370)	(118)
			(770)	(7,377)

26 Contingencias, compromisos y restricciones a la distribución de utilidades

En el curso habitual de sus negocios y actividades comerciales, Tenaris se encuentra involucrada en litigios que surgen periódicamente. En base a la evaluación de la Gerencia y al asesoramiento de sus abogados, no se prevee que la resolución en última instancia de los litigios actuales derive en montos que excedan las previsiones registradas (Notas 23 y 24) y que pudieran ser significativos respecto a la situación financiera consolidada o del resultado de las operaciones de Tenaris.

Conversión de quebrantos fiscales

Con fecha 18 de diciembre de 2000, las autoridades fiscales argentinas notificaron a Siderca una determinación de oficio por la cual pretenden gravar con el impuesto a las ganancias la conversión de quebrantos impositivos en Bonos de Consolidación de Deuda de acuerdo a lo previsto por la Ley Argentina N° 24.073. Los ajustes propuestos por los organismos fiscales representan una contingencia estimada de 70.2 millones de pesos (aproximadamente USD23.0 millones) en concepto de impuestos y cargos punitivos al 31 de diciembre de 2006. De acuerdo a la opinión de los asesores fiscales de Siderca, Tenaris considera que la resolución final de este asunto no resultará en una obligación significativa. En consecuencia, no se registró previsión alguna en los presentes Estados Contables.

Litigio relacionado a Asbestos

Dalmine S.p.A. (“Dalmine”), una subsidiaria de la Compañía, organizada en Italia, está actualmente sujeta a trece procedimientos judiciales por heridas relacionadas con el trabajo, originadas por el uso de asbestos en sus procesos productivos durante el período 1960 a 1980. Asimismo, otros dieciocho procedimientos extra judiciales relacionados con reclamos de asbestos y un reclamo civil particular ha sido presentado ante Dalmine.

Al 31 de diciembre de 2006, el total de las demandas pendientes contra Dalmine eran treinta y dos (de las cuáles, tres son cubiertas por el seguro): durante el 2006 dos nuevas demandas fueron presentadas, cuatro fueron desestimadas y otra demanda fue resuelta. El monto que Tenaris estima a la fecha es EUR3.8 millones. Dalmine estima que su potencial responsabilidad en relación a los reclamos en los que, aún no se ha llegado a un acuerdo, es de aproximadamente EUR12.6 millones (USD16.6 millones).

26 Contingencias, compromisos y restricciones a la distribución de utilidades (Cont.)

Litigio relacionado a Asbestos (Cont.)

Las provisiones de Dalmine por la potencial responsabilidad que tenga que asumir debido a éstas demandas se basan en el promedio de las cantidades pagadas por demandas relacionadas con amianto más una cantidad adicional relacionada con algunos reembolsos pedidos por la autoridad de la Seguridad Social. La máxima obligación potencial no es determinable, ya que en algunos casos las peticiones para cubrir los daños no especifican cantidades, con lo cuál son determinadas por la corte. El momento del pago de las cantidades demandadas no es determinable actualmente.

Litigio asociado a Maverick

El 11 de diciembre de 2006, el Banco de Nueva York (“BNY”), como fiduciario de los bonistas de las Obligaciones Negociables 2004 4% Convertibles de Maverick (“Bonistas”) con vencimiento en el 2033 conforme al prospecto de emisión entre Maverick y BNY, entabló una demanda contra Maverick y Tenaris en la corte del Distrito Meridional de Nueva York en los Estados Unidos. El reclamo alega incumplimiento de contrato en contra de Maverick dado que la adquisición de Maverick por parte de Tenaris incumpliría el “Cambio de Control por un Adquirente Público” del prospecto. El reclamo alega incumplimiento de contrato por parte de Maverick por rechazar la consideración especificada en el “Cambio de Control por un Adquirente Público” del prospecto a los Bonistas cuyos bonos encuadraban en dicha consideración, buscando una sentencia por la cual la adquisición de Maverick por parte de Tenaris fue un “Cambio de Control por un Adquirente Público” del prospecto, y por consiguiente alegan reclamos por violación del contrato y enriquecimiento inequitativo contra Tenaris.

Tenaris estima que la demanda es sin merito. Por consiguiente, no se registró ninguna prevision en los Estados Contables. Si las demandas prosperaran, Tenaris estima alcanzarán aproximadamente USD50 millones.

Multa de la Comisión Europea

El 25 de enero de 2007, la Corte de Justicia de la Comisión Europea confirmó la decisión del 8 de Diciembre de 1998 de multar a ocho empresas internacionales productoras de tubos de acero, incluyendo a Dalmine, por la violación de las leyes europeas de competencia. Conforme a la decisión de la Corte, se intima a Dalmine a pagar una multa de EUR10.1 millones (USD13.3 millones). Puesto que la infracción por la cual la multa fue impuesta ocurrió antes de la adquisición de Dalmine por parte de Tenaris en 1996, el anterior tenedor de Dalmine, el cual había inducido a Dalmine a apelar, es obligado y ha sido notificado de la responsabilidad de pagar el 84.1% de la multa. Para el 15.9% restante de la multa se aplicará la previsión que Dalmine estableció en 1999 a tal efecto.

Litigio con BHP y Arbitraje contra Fintecna

El 30 de diciembre de 2003, Dalmine y el consorcio liderado por BHP Billiton Petroleum Ltd. (“BHP”) llegaron a un acuerdo final al litigio relacionado con la falla de un gasoducto submarino. La tubería que ha sido objeto del litigio con BHP fue fabricada y vendida, y el daño alegado por BHP tuvo lugar antes de la privatización de Dalmine. De acuerdo a los términos del laudo final, Dalmine pagó a BHP un total de 108.0 millones de Libras Esterlinas (USD207.2 millones), incluyendo gastos. Techint Investments Netherlands B.V. (“Tenet”) – compañía subsidiaria de Tenaris, que fuera la parte adquirente en el contrato de privatización de Dalmine – comenzó acciones de arbitraje en contra de Fintecna S.p.A. (“Fintecna”), una compañía estatal italiana que sucedió ILVA S.p.A., anterior controlante de Dalmine, con el fin de obtener un resarcimiento por los montos que Dalmine hubiese pagado o debiese pagar a BHP. El 28 de diciembre de 2004, el tribunal arbitral dictaminó su laudo final en los procesos de arbitraje contra Fintecna. De acuerdo a este dictamen, el 15 de marzo de 2005, Fintecna le pagó a Tenaris el monto de 93.8 millones de euros (USD127.2 millones). Como resultado de estos acuerdos, ninguna de las partes tiene otras obligaciones pendientes bajo el contrato con BHP.

26 Contingencias, compromisos y restricciones a la distribución de utilidades (Cont.)

Compromisos

A continuación se describen los compromisos principales de Tenaris:

- Tenaris tiene acuerdos por capacidad de transporte con Transportadora de Gas del Norte S.A. (“TGN”) correspondientes a una capacidad de 1,000,000 de metros cúbicos por día hasta el 2017. El valor resultante de este compromiso asciende a USD68.0 millones. Tenaris también espera obtener capacidad de transporte adicional de gas por 315,000 metros cúbicos por día hasta el 2027. Este compromiso está sujeto a la ampliación de los ductos troncales en Argentina los cuales se esperan estén finalizados para el 2008.
- En julio de 2004 la subsidiaria de Tenaris Matesi Materiales Siderúrgicos S.A. (“Matesi”) celebró un contrato por veinte años con C.V.G. Electrificación del Caroní, C.A. (“Edelca”) para la compra de capacidad eléctrica bajo ciertas condiciones “take-or-pay”, con la opción de rescindir el contrato en cualquier momento con tres años de preaviso. El valor pendiente estimado del contrato al 31 de diciembre de 2006 es de aproximadamente USD65.9 millones.
- En agosto de 2004 Matesi celebró un contrato de compraventa a diez años en virtud del cual Matesi debe vender a Sidor sobre una base “take-or-pay” el 29,9% sobre la producción de HBI de Matesi. Asimismo, Sidor tiene derecho a aumentar su proporción sobre la producción de Matesi en un 19,9% hasta alcanzar el 49,8%. Conforme al contrato, el precio de venta se determina sobre una base “cost plus”. El contrato es renovable por períodos adicionales de tres años a menos que Matesi o Sidor se oponga a su renovación un año antes de su finalización.
- Tenaris celebró un contrato con Siderar por la provisión de vapor generado por la planta de generación de energía que Tenaris posee en San Nicolás. En virtud de este contrato, Tenaris se compromete a proporcionar 250 tn/hora de vapor, y Siderar tiene la obligación de comprar este volumen. Este contrato de tercerización finaliza en el año 2018. En octubre de 2004, Tenaris detectó problemas técnicos en su planta generadora de energía eléctrica situada en San Nicolás, Argentina, durante el mantenimiento de rutina del equipo. GE Energy, el fabricante del generador, asumió los costos de reparación del generador, estimados en USD9.0 millones. Tenaris reconoció un crédito con el proveedor por el costo de la reparación. La Compañía ha registrado una desvalorización sobre el valor de estos activos por USD11.7 millones dentro de propiedades, planta y equipo. La reparación de la planta generadora se completó en septiembre de 2005.
- En virtud de un contrato de alquiler celebrado en el año 2000 entre Gade Srl (Italia) y Dalmine con relación a un edificio ubicado en Sabbio Bergamasco utilizado por la anterior subsidiaria de Dalmine, Tad Commerciale, Dalmine está obligada a participar en un remate por la compra de un edificio a Gade por un monto mínimo de 8.3 millones de euros (USD10.0 millones). A la fecha, el remate no había sido aún anunciado.

Restricciones a la distribución de utilidades

El patrimonio neto al 31 de diciembre de 2006 calculado en base a las leyes y regulaciones de Luxemburgo comprende los siguientes conceptos:

(Valores expresados en miles de USD)

Capital Accionario	1,180,537
Reserva Legal	118,054
Prima de Emisión	609,733
Resultados acumulados (incluye el resultado neto por el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2006)	<u>1,527,096</u>
Patrimonio neto total de acuerdo con leyes de Luxemburgo	<u>3,435,420</u>

26 Contingencias, compromisos y restricciones a la distribución de utilidades (Cont.)

Restricciones a la distribución de utilidades (Cont.)

Al menos el 5% de la ganancia neta de cada año calculada de acuerdo con las leyes y regulaciones de Luxemburgo debe ser destinada a una reserva legal hasta que esta alcance un monto acumulado igual al 10% del capital accionario. Al 31 de diciembre de 2006, la reserva de la Compañía ha sido completada en su totalidad y no son requeridas nuevas asignaciones bajo las mencionadas leyes. No se pueden distribuir dividendos de dicha reserva.

Tenaris puede distribuir dividendos hasta el tope de los resultados acumulados y de la reserva de libre distribución calculados de acuerdo con las leyes y regulaciones de Luxemburgo, cumpliendo con el compromiso relacionado con las restricciones al pago de dividendos establecidos en la Nota 28.

Al 31 de diciembre de 2006, la reserva distribuible, incluyendo los resultados acumulados de Tenaris bajo las leyes de Luxemburgo, ascendió a USD1,527.1 millones, según se detalla a continuación.

(Valores expresados en miles de USD)

Resultados acumulados al 31 de diciembre de 2005 bajo leyes de Luxemburgo	1,171,738
Dividendos recibidos	566,831
Otros ingresos y egresos por el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2006	(7,240)
Dividendos pagados	<u>(204,233)</u>
Resultados acumulados al 31 de diciembre de 2006 de acuerdo con leyes de Luxemburgo	<u>1,527,096</u>

27 Acciones ordinarias y preferidas

	Cantidad de acciones ordinarias	
	2006	2005
Al 1 de enero y al 31 de diciembre	<u>1,180,536,830</u>	<u>1,180,536,830</u>

El valor total de acciones ordinarias emitidas y en circulación al 31 de diciembre de 2006 asciende a 1,180,536,830 con un valor nominal de USD1.00 por acción y un voto cada una.

28 Combinaciones de negocios y otras adquisiciones

(a) Adquisición de Maverick Tube Corporation (“Maverick”)

El 5 de octubre de 2006, Tenaris completó la adquisición de Maverick, por la cual, Maverick se fusionó con una subsidiaria totalmente controlada de Tenaris. En esa fecha, Tenaris transfirió al agente de pago por la transacción USD65 por acción en efectivo por cada una de las acciones emitidas y en circulación de las acciones comunes de Maverick. La transacción se valuó en USD3.160 millones, incluyendo la deuda financiera de Maverick.

Con operaciones en Estados Unidos, Canadá y Colombia, Maverick es un productor de tubos con costura “Oil Country Tubular Goods” (OCTG), tubos de conducción y tubos de producción bobinados (coiled tubing) para uso en pozos de extracción de petróleo y gas natural; produciendo también tubos con costura para sistemas de conducción eléctrica. Maverick posee una capacidad anual combinada de dos millones de toneladas cortas (short tons) de tubos de acero con un rango de diámetro desde un cuarto de pulgada a 16 pulgadas. En 2005, Maverick reportó ingresos netos de aproximadamente USD1,800 millones, de los cuales 82% fueron de su división de productos para el sector de energía.

28 Combinaciones de negocios y otras adquisiciones (Cont.)

(a) Adquisición de Maverick Tube Corporation (“Maverick”) (Cont.)

Para financiar la adquisición y el pago de las obligaciones relacionadas, Tenaris y algunas de sus subsidiarias han entrado en varias facilidades de préstamos sindicados a cinco años por un monto principal total de USD2.700 millones; el monto restante fue cubierto con efectivo. En relación a la financiación, el 75% de las acciones emitidas y en circulación del capital social de Maverick fueron puestas como garantía. Inmediatamente después de cada pago o repago bajo el acuerdo de préstamo de Tenaris, el número de acciones sujetas a garantía serán reducidas por el porcentaje en que el monto de capital impago de los préstamos bajo dicho acuerdo es reducido por operaciones de pago o repago, hasta que monto de capital impago de dichos préstamos sea menor o igual a USD 250 millones. Asimismo, Tamsa y Siderca emitieron garantías individuales a favor de los prestamistas bajo el acuerdo de deuda con respecto al restante 25 % de las acciones emitidas y en circulación del capital social de Maverick.

El valor llave que surge de la adquisición de Maverick es la diferencia entre el precio de adquisición y el valor razonable, en la fecha de adquisición, de los activos y pasivos identificables determinados principalmente de una valuación independiente por USD 1,113 millones. Este valor llave refleja la oportunidad de Tenaris de incrementar su presencia en América del Norte, primariamente en el mercado OCTG.

Tenaris comenzó consolidando el balance y los resultados de las operaciones de Maverick en sus estados contables consolidados en el cuarto trimestre del 2006.

(b) Adquisición de negocio de tubos con costura en Argentina

El 31 de enero de 2006, Siat S.A., una subsidiaria de Tenaris, completó su adquisición de los activos de tubería con costura y las instalaciones ubicadas en Villa Constitución, provincia de Santa Fe, Argentina, pertenecientes a Industria Argentina de Acero, S.A. (“Acindar”) por USD29.3 millones. Las instalaciones adquiridas tienen una capacidad anual de 80,000 toneladas de tubos con costura.

(c) Capitalización de la Deuda Convertible del Consorcio Siderurgia Amazonia, Ltd. (“Amazonia”) y canje de participación accionaria en Amazonia e Ylopa Serviços de Consultoria Lda. (“Ylopa”) por acciones de Ternium S.A. (“Ternium”)

El 3 de febrero de 2005, Ylopa ejerció su opción de convertir el instrumento de deuda convertible, que poseía en Amazonia, en capital. Relacionado con esta conversión Tenaris registró una ganancia de USD83.1 millones en 2004. Como resultado, la participación de Tenaris incrementó su participación en Amazonia del 14.5% a 21.2%, y participación indirecta en Sidor C.A. (“Sidor”) del 8.7% a 12.6%.

El 9 de septiembre de 2005, la Compañía canjeó su participación en Amazonia e Ylopa por 209.460.856 acciones de Ternium, una nueva compañía constituida por San Faustin N.V. (una corporación de las Antillas Holandesas y accionista controlante de Tenaris) para consolidar sus tenencias en Latino America en los productores de aceros planos y largos, Siderar S.A.I.C., Sidor C.A. y Hylsamex, S.A de C.V. Como resultado de este intercambio, que se llevó a cabo sobre la base de valores razonables (“fair value”) conforme a lo determinado por un banco de inversiones reconocido internacionalmente contratado a tal fin, Tenaris obtuvo una participación accionaria en Ternium de aproximadamente el 17.9%.

Posteriormente, el 27 de octubre de 2005, Usinas Siderurgicas de Minas Gerais S.A. (“Usiminas”) llegó a un acuerdo con Ternium por el intercambio de sus participaciones en Amazonia, Ylopa y Siderar S.A.I.C., más una contraprestación adicional de aproximadamente USD114.1 millones proporcionada como préstamo convertible, por una participación en el patrimonio de Ternium. Como resultado de esta transacción, al 31 de diciembre de 2005, la participación de Tenaris en el patrimonio de Ternium se redujo al 15.0% del capital accionario en circulación de Ternium. Debido a que estos fueron movimientos patrimoniales en Ternium, el efecto de USD2.7 millones a la participación de Tenaris fue reconocida en otras reservas dentro del patrimonio neto.

28 Combinaciones de negocios y otras adquisiciones (Cont.)

(d) *Capitalización de la Deuda Convertible del Consorcio Siderurgia Amazonia, Ltd. (“Amazonia”) y canje de participación accionaria en Amazonia e Ylopa Serviços de Consultadoria Lda. (“Ylopa”) por acciones de Ternium S.A. (“Ternium”)* (Cont.)

Debido a que el canje de sus tenencias en Amazonia e Ylopa por acciones en Ternium se consideró como una transacción realizada entre empresas controladas por la misma entidad, Tenaris registró su participación en el patrimonio de Ternium al valor contable de las inversiones intercambiadas. A la fecha de la transacción, el valor registrado de Amazonia e Ylopa era de USD229.7 millones mientras que el valor patrimonial proporcional de Tenaris en el Patrimonio Neto de Ternium al 30 de septiembre de 2005 era de USD252.3 millones. La diferencia de USD22.6 millones entre el valor registrado por Amazonia e Ylopa y el valor patrimonial proporcional de Tenaris sobre el Patrimonio Neto de Ternium se mantendrá en el futuro. Como resultado de este tratamiento, la inversión de Tenaris en Ternium no reflejará el valor patrimonial proporcional en el patrimonio de Ternium.

Adicionalmente, en agosto 2005, Tenaris extendió a Ternium dos préstamos convertibles subordinados que consistían de un monto de capital de USD39.7 millones. El monto principal de estos préstamos a la fecha de emisión correspondía al monto de ciertas distribuciones recibidas de Amazonia durante el segundo y tercer trimestre de 2005 en relación con la participación de Ternium en la restructuración de la deuda financiera de Amazonia en 2003. A la fecha de la oferta pública de acciones (“OPA”) de Ternium éstos préstamos totalizaban aproximadamente USD40.5 millones incluyendo intereses devengados.

Hasta el 30 de septiembre de 2005, Tenaris reconoció sus ganancias proporcionales en Amazonia e Ylopa, las cuales ascendieron a USD26.5 millones. Para el trimestre que finalizó el 31 de diciembre de 2005, Tenaris reconoció ganancias de su inversión en Ternium a su valor patrimonial proporcional.

El 6 de febrero de 2006, Ternium completó su OPA inicial, emitiendo 248,447,200 acciones adicionales (equivalentes a 24,844,720 ADS) a un precio de USD2.00 por acción, o USD20.00 por ADS. Como resultado de la OPA de Ternium, Tenaris recibió 20,252,338 acciones adicionales al momento de la conversión obligatoria de sus préstamos a Ternium. Adicionalmente a las acciones emitidas a Tenaris, Ternium emitió acciones adicionales a otros accionistas correspondientes a sus préstamos convertibles obligatorios. El 23 de febrero de 2006, los suscriptores de la OPA de Ternium ejercieron una opción (“over allotment”) bajo la cual Ternium emitió 37,267,080 acciones adicionales (equivalentes a 3,726,708 de ADS). Como resultado de la OPA y de la conversión de los préstamos, al 6 de febrero de 2006, la participación de Tenaris en Ternium ascendía al 11.46%. El efecto de estas transacciones resultó en un incremento adicional del valor patrimonial proporcional de la Compañía en Ternium de aproximadamente USD26.7 millones, los cuales fueron reconocidos por Tenaris en Otras Reservas en el Patrimonio Neto.

Al 31 de diciembre de 2006, la cotización de cierre de las acciones de Ternium en la Bolsa de Nueva York era de USD29.54 por ADS, ascendiendo la participación de Tenaris en Ternium, a valores de mercado, a aproximadamente USD679 millones. Al 31 de diciembre de 2006, el valor registrado de la participación de Tenaris en Ternium era de aproximadamente USD408 millones.

(d) *Adquisición de S.C. Donasis S.A. (“Donasid”)*

El 4 de mayo de 2005, la Compañía completó la adquisición del 97% del patrimonio de S.C. Donasid S.A., una productora de acero rumana, por aproximadamente USD47.9 millones en efectivo y deudas asumidas. Como parte de esta transacción fueron adquiridas acciones de Siprofer A.G. y Donasid Service S.r.l.

(e) *Interés Minoritario*

Durante el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2006, acciones adicionales de Silcotub y Dalmine fueron compradas a los accionistas minoritarios por aproximadamente USD11.2 millones.

28 Combinaciones de negocios y otras adquisiciones (Cont.)

Los activos y pasivos originados en las adquisiciones son los siguientes:

	Maverick (*)	Otras	Total 2006	Total 2005
Otros activos y pasivos (netos)	(698,163)	5,207	(692,956)	(41,755)
Propiedades, planta y equipos	438,046	22,891	460,937	67,211
Relación con la clientela	1,493,800	-	1,493,800	-
Valor llave	1,112,885	1,402	1,114,287	769
Activos netos adquiridos	2,346,568	29,500	2,376,068	26,225
Participación minoritaria	-	11,181	11,181	(527)
Sub-total	2,346,568	40,681	2,387,249	25,698
Caja adquirida	70,660	-	70,660	-
Valor de compra	2,417,228	40,681	2,457,909	25,698
Pasivos pagados como parte del acuerdo de compra	743,219	-	743,219	22,594
Total desembolsado	3,160,447	40,681	3,201,128	48,292

(*) Incluye gastos activados atribuibles directamente a la adquisición.

El desembolso neto (total desembolsado menos caja adquirida y acciones ordinarias emitidas en adquisición de participación minoritaria) totaliza USD48,292 al 31 de diciembre de 2005.

Los negocios adquiridos en 2006 contribuyeron con ingresos por ventas netos de USD432.0 millones y un resultado neto de USD14.5 millones en Tenaris (sin incluir el costo financiero relacionado con la operación registrada en otras subsidiarias diferentes a Maverick). Los negocios adquiridos en el 2005, no contribuyeron materialmente con los ingresos por ventas netos y el resultado neto.

Información pro forma incluida en las adquisiciones del 2006

De haberse producido la transacción referida a Maverick, el 1 de enero del 2006, la información pro forma por el ejercicio 2006 de Tenaris referida a ingresos por ventas netos, resultado neto por operaciones continuas hubiera sido aproximadamente de USD9,300 millones y USD2,000 millones, respectivamente. Estos resultados pro forma han sido preparados basados en información pública y en registros contables no auditados bajo USGAAP anteriores a la adquisición, ajustados por ciertos componentes tales como depreciaciones y amortizaciones de bienes de uso y activos intangibles y los intereses perdidos por los préstamos incurridos en la adquisición (USD2,700 millones). El valor contable correspondiente a activos, pasivos y pasivos contingentes determinados bajo NIIF inmediatamente antes de la combinación no son expuestos separadamente, debido a que Maverick no reportó información bajo NIIF.

Hecho posterior al cierre: Compañía Hydril (“Hydril”)

El 12 de febrero de 2007, Tenaris anunció que ha concertado un acuerdo definitivo de fusión para adquirir Hydril en USD97 por acción de capital ordinario y USD97 por acción Clase B del capital ordinario, pagaderas en efectivo.

Tenaris financiará la adquisición mediante una combinación de efectivo y deuda, para lo cual ciertos préstamos bancarios han sido comprometidos.

El acuerdo está sujeto a la recepción de la aprobación de las autoridades de defensa de la competencia de Estados Unidos, la aprobación mayoritaria de los accionistas de Hydril y de otras condiciones. Se espera que esta transacción esté cerrada en el segundo trimestre del 2007.

Hydril es una compañía norteamericana, productora de conexiones premium y productos de control de la presión para la industria de extracción de gas y petróleo. En el 2006, Hydril reportó ventas por USD503 millones, una ganancia operativa de USD132.2 millones y una ganancia neta de USD91.3 millones bajo US GAAP.

29 Apertura del Estado de flujo de efectivo consolidado

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2006	2005	2004
(i) Variaciones en el Capital de trabajo			
Inventarios	(455,567)	(101,143)	(411,045)
Otros créditos y anticipos	(181,878)	1,513	(82,845)
Créditos por ventas	(226,678)	(387,240)	(271,225)
Otras deudas	7,605	34,526	(37,443)
Anticipos de clientes	236,446	(14,156)	72,678
Deudas comerciales	150,555	32,561	108,693
	(469,517)	(433,939)	(621,187)
(ii) Impuesto a las ganancias devengado neto de pagos			
Impuestos devengados	873,967	568,753	220,376
Impuestos pagados	(817,131)	(419,266)	(175,717)
	56,836	149,487	44,659
(iii) Intereses devengados netos de pagos			
Intereses devengados	32,237	29,236	32,683
Intereses recibidos	11,150	17,227	11,986
Intereses pagados	(21,478)	(44,544)	(27,696)
	21,909	1,919	16,973
(iv) Caja y equivalente de efectivo			
Caja y depósitos bancarios	1,372,329	707,356	311,579
Giros en descubierto	(7,300)	(24,717)	(4,256)
Depósitos bancarios restringidos	(21)	(2,048)	(13,500)
	1,365,008	680,591	293,823

30 Operaciones discontinuas

Venta del 75% de la participación en Dalmine Energie

El 1° de diciembre de 2006, Tenaris concluyó por USD58.9 millones la venta del 75% de la participación en Dalmine Energie, su negocio italiano comercializador de energía, a E.ON. y Trading GmbH ("E.ON"), una sociedad absorbente de E.ON Energie AG y subsidiaria indirecta de E.ON AG. Con posterioridad a la venta, Tenaris mantiene el 25% de participación en Dalmine Energie. Como resultado de esta transacción, Tenaris ha desconsolidado Dalmine Energie y reconocido una ganancia de USD40.0 millones.

Conforme al contrato de venta, Tenaris tiene una opción irrevocable de vender a E.ON, en cualquier momento, durante el "período de ejercicio" de un año (dos años a partir de la fecha del acuerdo de venta), el 25% de la participación restante por un precio de compra de EUR13.0 millones en efectivo más intereses. Asimismo, E.ON tiene una opción irrevocable de comprar de Tenaris, en cualquier momento durante el "período de ejercicio" de un año (dos años a partir de la fecha del acuerdo de venta), el 25% restante por un precio de compra de EUR17.5 millones en efectivo más intereses y ajustes. Al 31 de diciembre de 2006 el valor razonable de estas opciones no es material.

30 Operaciones discontinuas (Cont.)

Análisis del resultado por operaciones discontinuas:

(Valores expresados en miles de USD, excepto menciones específicas)

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre		
	2006 (a)	2005	2004
Ingresos por ventas netos	503,051	526,406	417,870
Costo de los productos vendidos	(486,312)	(513,393)	(398,462)
Ganancia bruta	16,739	13,013	19,408
Gastos de comercialización y administración	(8,025)	(10,259)	(11,223)
Otros ingresos y egresos netos	2,469	(220)	(325)
Resultado operativo	11,183	2,534	7,860
Resultados financieros netos	16	(1,152)	(577)
Ganancia antes de los resultados de inversiones en sociedades asociadas y del impuesto a las ganancias	11,199	1,382	7,283
Resultado de inversiones en sociedades asociadas	-	-	(104)
Ganancia por venta de subsidiaria	39,985	-	-
Resultado antes del impuesto a las ganancias	51,184	1,382	7,179
Impuesto a las ganancias	(4,004)	(1,385)	(3,150)
Ganancia del ejercicio	47,180	(3)	4,029

- (a) Incluye el resultado por el período de once meses finalizado el 30 de noviembre de 2006. El resultado por el período de un mes finalizado el 31 de diciembre de 2006 está incluido en el resultado de inversiones en sociedades asociadas en el Estado de Resultados Consolidado.

El efectivo por operaciones discontinuas se incrementó en USD2.3 millones y bajó en USD1.0 millón en 2006 y 2005, respectivamente, principalmente por actividades operativas.

31 Operaciones con sociedades relacionadas

La Compañía es controlada por San Faustin N.V. una corporación de las Antillas Holandesas, la cual posee el 60.4% de las acciones de la Compañía directamente o a través de la subsidiaria I.I.I. Industrial Investments Inc., una corporación de las Islas Cayman. Los directores y ejecutivos de la Compañía poseen el 0.2% de las acciones de la Compañía, mientras el 39.4% es detentado por accionistas minoritarios en los mercados públicos. La entidad controlante ulterior de la Compañía es Rocca & Partners S.A., una corporación de las Islas Vírgenes Británicas.

Las operaciones realizadas con sociedades relacionadas fueron las siguientes:

		Al 31 de diciembre de 2006		
		Asociadas (1)	Otras	Total
(i)	Transacciones			
	(a) Venta de productos y servicios			
	Venta de productos	120,890	56,524	177,414
	Venta de servicios	18,852	3,664	22,516
		139,742	60,188	199,930
	(b) Compra de productos y servicios			
	Compra de productos	103,003	33,930	136,933
	Compra de servicios	17,168	80,485	97,653
		120,171	114,415	234,586

31 Operaciones con sociedades relacionadas (Cont.)

Al 31 de diciembre de 2005

	Asociadas (2)	Otras	Total
(i) Transacciones			
(a) Venta de productos y servicios			
Venta de productos	104,054	75,948	180,002
Venta de servicios	7,499	7,830	15,329
	111,553	83,778	195,331
(b) Compra de productos y servicios			
Compra de productos	67,814	33,949	101,763
Compra de servicios	15,773	63,220	78,993
	83,587	97,169	180,756

Al 31 de diciembre de 2004

	Asociadas (3)	Otras	Total
(i) Transacciones			
(b) Venta de productos y servicios			
Venta de productos	26,088	46,844	72,932
Venta de servicios	15,365	9,618	24,983
	41,453	56,462	97,915
(b) Compra de productos y servicios			
Compra de productos	30,648	32,484	63,132
Compra de servicios	7,526	51,305	58,831
	38,174	83,789	121,963

Al 31 de diciembre de 2006

	Asociadas (4)	Otras	Total
(ii) Saldos al cierre			
(a) Originados en compras/ventas de productos/servicios			
Créditos con sociedades relacionadas	25,400	14,429	39,829
Deudas con sociedades relacionadas	(37,920)	(13,388)	(51,308)
	(12,520)	1,041	(11,479)
(b) Otros saldos			
Créditos	2,079	-	2,079
(c) Deudas financieras			
Préstamos y descubiertos bancarios (6)	(60,101)	-	(60,101)

Al 31 de diciembre de 2005

	Asociadas (5)	Otras	Total
(ii) Saldos al cierre			
(a) Originados en compras/ventas de productos/servicios			
Créditos con sociedades relacionadas	30,988	15,228	46,216
Deudas con sociedades relacionadas	(21,034)	(8,413)	(29,447)
	9,954	6,815	16,769
(b) Otros saldos (6)	42,437	-	42,437
(c) Deudas financieras			
Préstamos y descubiertos bancarios (7)	(54,801)	-	(54,801)

31 Operaciones con sociedades relacionadas (Cont.)**Al 31 de diciembre de 2004**

	Asociadas (3)	Otras	Total
(ii) Saldos al cierre			
(a) Originados en compras/ventas de productos/servicios			
Créditos con sociedades relacionadas	25,593	27,070	52,663
Deudas con sociedades relacionadas	(4,914)	(12,487)	(17,401)
	20,679	14,583	35,262
(b) Caja, bancos y equivalentes de efectivos			
Depósitos a plazo	-	6	6
(c) Otros saldos			
Fondo Fideicomitidos	-	119,666	119,666
Instrumento de deuda convertible - Ylopa	121,955	-	121,955
	121,955	119,666	241,621
(d) Deudas financieras			
Préstamos y descubiertos bancarios (8)	(51,457)	(5,449)	(56,906)

(1) Incluye: Ternium S.A. y sus subsidiarias ("Ternium"), Condisid C.A. ("Condisid"), Finma S.A.I.F ("Finma") (desde Septiembre 2006), Grupo Lomond Holdings B.V. ("Lomond") (desde Octubre 2006) y Dalmine Energie S.p.A. ("Dalmine Energie") (desde Diciembre 2006).

(2) Incluye: Condisid, Ylopa, Amazonia y Sidor C.A. ("Sidor") hasta el 30 de Septiembre de 2005. Desde el 1° de Octubre de 2005 incluye Ternium y Condisid.

(3) Incluye: Condisid, Ylopa, Amazonia y Sidor.

(4) Incluye: Condisid, Ternium, Finma, Lomond y Dalmine Energie

(5) Incluye: Ternium y Condisid.

(6) Incluye: préstamo convertible de Sidor a Materiales Siderurgicos S.A. ("Matesi") por USD58.4 millones al 31 de diciembre de 2006.

(7) Incluye: préstamo convertible de Sidor a Matesi al 31 de Diciembre de 2005.

(8) Incluye préstamo convertible de Sidor a Matesi al 31 de Diciembre de 2004.

(i) Remuneraciones de ejecutivos y directores

La remuneración total de los miembros del Directorio y directores ejecutivos devengada durante el ejercicio 2006 y 2005 ascendió a USD16.0 millones y USD14.3 millones respectivamente.

32 Principales subsidiarias

A continuación se detallan las subsidiarias de Tenaris junto con el porcentaje de tenencia directa y/o indirecta en cada una de ellas al 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004.

Sociedad	País en que están constituidas	Actividad principal	Porcentaje de tenencia al 31 de diciembre de		
			2006	2005	2004
Algoma Tubes Inc.	Canada	Fabricación de tubos de acero sin costura	100%	100%	100%
Autoabastecedora de Gas Natural Bruno Pagliai S.A. de C.V. (b)	México	Trading de energía	100%	-	-
Colmena Conduit Ltda (b) (l)	Colombia	Fabricación de tubos de acero con costura	100%	-	-
Confab Industrial S.A. y subsidiarias (c)	Brasil	Fabricación de tubos de acero con costura y bienes de capital	39%	39%	39%
Dalmine Energie S.p.A. (h) (j)	Italia	Trading de energía	-	100%	100%
Dalmine Holding B.V. y subsidiarias	Países Bajos	Inversora	99%	99%	99%
Dalmine S.p.A.	Italia	Fabricación de tubos de acero sin costura	99%	99%	99%
Energy Network S.R.L. (a)	Rumania	Trading de energía	95%	100%	-
Exiros S.A.	Uruguay	Servicio de abastecimiento para sociedades industriales	100%	100%	100%
Information Systems and Technologies N.V.	Países Bajos	Desarrollo y mantenimiento de software	75%	75%	75%
Information Systems and Technologies S.A. (d)	Argentina	Desarrollo y mantenimiento de software	100%	100%	100%
Inmobiliaria Tamsa S.A. de C.V.	México	Alquiler de propiedades	100%	100%	100%
Insirger S.A. y subsidiarias (g)	Argentina	Generación de energía eléctrica	-	-	100%
Intermetal Com SRL	Rumania	Comercialización de chatarra y otras materias primas	100%	100%	100%
Inversiones Berna S.A. (a)	Chile	Compañía financiera	100%	100%	-
Inversiones Lucerna S.A. (a)	Chile	Compañía financiera	82%	82%	-
Invertub S.A. y subsidiarias (g)	Argentina	Inversora	-	-	100%
Lomond Holdings B.V. y subsidiarias (k)	Países Bajos	Servicio de abastecimiento para sociedades industriales	-	100%	100%
Matesi, Materiales Siderurgicos S.A. (a)	Venezuela	Fabricación de productos de acero (HBI)	50%	50%	50%
Maverick Tube Corporation and subsidiaries (b)	Estados Unidos	Fabricación de tubos de acero con costura	100%	-	-
Maverick Tube, L.P. (b) (l)	Estados Unidos	Fabricación de tubos de acero con costura	100%	-	-
Metalcentro S.A. (i)	Argentina	Fabricación de protectores de tubos y tubos de impacto lateral	-	100%	100%
Metalmecánica S.A.	Argentina	Fabricación de productos de acero para extracción de petróleo	100%	100%	100%

32 Principales subsidiarias (Cont.)

Sociedad	País en que están constituidas	Actividad principal	Porcentaje de tenencia al 31 de diciembre de		
			2006	2005	2004
NKKTubes K.K.	Japón	Fabricación de tubos de acero sin costura	51%	51%	51%
Operadora Eléctrica S.A. (e)	Argentina	Generación de energía eléctrica	100%	100%	100%
Quality Tubes (UK) Ltd. (h)	Reino Unido	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Precision Tube Technology, L.P. (b) (l)	Estados Unidos	Fabricación de tubos de acero con costura	100%	-	-
Prudential Steel Ltd. (b) (l)	Canadá	Fabricación de tubos de acero con costura	100%	-	-
S.C. Donasid (a)	Rumania	Fabricación de productos de acero	99%	99%	-
S.C. Silcotub S.A.	Rumania	Fabricación de tubos de acero sin costura	97%	85%	85%
Seacat, L.P. (b) (l)	Estados Unidos	Fabricación de tubos de acero con costura	100%	-	-
Scrapservice S.A.	Argentina	Procesamiento de chatarra	75%	75%	75%
Servicios Generales TenarisTamsa S.A. de C.V. (f)	México	Manejo y mantenimientos de tubos de acero	100%	100%	100%
Siat S.A.	Argentina	Fabricación de tubos de acero con costura	82%	82%	82%
Siderca Internacional A.p.S.	Dinamarca	Inversora	100%	100%	100%
Siderca S.A.I.C.	Argentina	Fabricación de tubos de acero sin costura	100%	100%	100%
Siderestiba S.A. (m)	Argentina	Servicios de logística	-	99%	99%
Sidtam Limited	Islas Vírgenes Británicas	Inversora	100%	100%	100%
Siprofer A.G. (a)	Suiza	Inversora	100%	100%	-
SO.PAR.FI Dalmine Holding S.A.	Luxemburgo	Inversora	99%	99%	99%
Sociedad Industrial Puntana S.A.	Argentina	Fabricación de productos de acero	100%	100%	100%
Socominter S.A.	Venezuela	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Socominter Ltda.	Chile	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Talta – Trading e Marketing Lda.	Madeira	Inversora	100%	100%	100%
Tandel LLC y subsidiarias (f)	México	Inversora	100%	100%	100%
Tamser S.A. de C.V. (f)	México	Procesamiento de chatarra	100%	100%	100%
Tamsider LLC	Estados Unidos	Inversora	100%	100%	100%

32 Principales subsidiarias (Cont.)

Sociedad	País en que están constituidas	Actividad principal	Porcentaje de tenencia al 31 de diciembre de		
			2006	2005	2004
Tamsider S.A. de C.V. y subsidiarias (g)	México	Promoción y organización de compañías relacionadas con la industria del acero y comercialización de productos de acero	-	-	100%
Tamtrade S.A.de C.V. (g)	México	Comercialización de productos de acero	-	-	100%
Techint Investment Netherlands B.V.	Países Bajos	Inversora	100%	100%	100%
Tenaris Autopartes S.A. de C.V.	México	Fabricación de partes para la industria automotriz	100%	100%	100%
Tenaris Confab Hastes de Bombeio S.A.	Brasil	Fabricación de productos de acero para la extracción de petróleo	70%	70%	70%
Tenaris Connections A.G. y subsidiarias	Liechtenstein	Propietaria y licenciataria de tecnología para la industria del acero	100%	100%	99%
Tenaris Financial Services S.A.	Uruguay	Servicios financieros	100%	100%	100%
Tenaris Fittings S.A. de C.V. (anteriormente Empresas Riga S.A. de C.V.)	México	Fabricación de protectores con costura para tubos de acero sin costura	100%	100%	100%
Tenaris Global Services B.V.	Países Bajos	Agente de ventas de productos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Global Services (B.V.I.) Ltd.	Islas Vírgenes Británicas	Inversora	100%	100%	100%
Tenaris Global Services (Canada) Inc.	Canada	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Global Services de Bolivia S.R.L.	Bolivia	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Global Services Ecuador S.A.	Ecuador	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Global Services (Egypt) Ltd. (a)	Egipto	Comercialización de productos de acero	100%	100%	-
Tenaris Global Services Far East Pte. Ltd.	Singapur	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Global Services (Japan) K.K.	Japon	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Global Services (Kazakhstan) LLP	Kazakhstan	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Global Services Korea	Corea	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Global Services LLC	Estados Unidos	Agente de ventas de productos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Global Services Nigeria Ltd.	Nigeria	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Global Services Norway AS	Noruega	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Global Services (Panama) S.A.	Panamá	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%

32 Principales subsidiarias (Cont.)

Sociedad	País en que están constituidas	Actividad principal	Porcentaje de tenencia al 31 de diciembre de		
			2006	2005	2004
Tenaris Global Services S.A.	Uruguay	Inversora y comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Global Services (UK) Ltd	Reino Unido	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Global Services (U.S.A.) Corporation	Estados Unidos	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Investments Ltd.	Irlanda	Inversora	100%	100%	100%
Tenaris Qingdao Steel Pipes Ltd. (a)	China	Fabricación de productos de acero y conectores	100%	100%	-
Tenaris Supply Chain Services S.A. (b)	Argentina	Administración de datos	98%	-	-
Tenaris West Africa Ltd.	Reino Unido	Terminación de tubos de acero	100%	100%	100%
Texas Pipe Threaders Co.	Estados Unidos	Terminación y comercialización de tubos de acero	100%	100%	100%
Tubman Holdings (Gibraltar) LLP	Gibraltar	Inversora	100%	100%	100%
Tubman International Ltd.	Gibraltar	Inversora	100%	100%	100%
Tubos de Acero de México S.A.	México	Fabricación de tubos de acero sin costura	100%	100%	100%
Tubos de Acero de Venezuela S.A.	Venezuela	Fabricación de tubos de acero sin costura	70%	70%	70%
Tubos del Caribe Ltda. (b) (l)	Colombia	Fabricación de tubos de acero con costura	100%	-	-

- (a) Incorporada o adquirida durante 2005.
- (b) Incorporada o adquirida durante 2006.
- (c) Tenaris posee el 99% de las acciones con derecho a votos de Confab Industrial S.A. y tiene, directa o indirectamente, la mayoría en el derecho a voto en todas sus subsidiarias.
- (d) Incluida en diciembre 2004 en "Invertub S.A. y subsidiarias".
- (e) Incluida en diciembre 2004 en "Insirger S.A. y subsidiarias".
- (f) Incluida en diciembre 2004 en "Tamsider S.A. de C.V. y subsidiarias".
- (g) Fusionada durante 2005.
- (h) Incluida en diciembre 2004 en "Dalmine Holding B.V. y subsidiarias".
- (i) Fusionada durante 2006.
- (j) Tenaris vendió el 75% de Dalmine Energie S.p.a. durante el 2006.
- (k) Tenaris vendió el 50% de Lomond Holdings durante el 2006 a una subsidiaria de Ternium.
- (l) Subsidiaria de Maverick Tube Corporation.
- (m) Vendida durante el 2006.

Carlos Condorelli
Chief Financial Officer

INFORME DE LA FIRMA DE CONTADORES PUBLICOS
INDEPENDIENTES REGISTRADA

Al Directorio y los Accionistas de
Tenaris S.A.
Leandro N. Alem 1067 - Piso 28
Buenos Aires, Argentina

En nuestra opinión, los estados de situación patrimonial consolidados que se acompañan y los correspondientes estados de resultados, de evolución del patrimonio neto y de flujo de efectivo, todos ellos expresados en dólares estadounidenses, presentan razonablemente, en todos sus aspectos significativos, la situación patrimonial de Tenaris S.A. y sus subsidiarias al 31 de diciembre de 2006 y 2005, y los resultados de sus operaciones y el flujo de efectivo por cada uno de los tres ejercicios finalizados el 31 de diciembre de 2006, de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera. Estos estados contables consolidados son responsabilidad de la gerencia de la Sociedad. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre los estados contables consolidados en base a las auditorías que efectuamos. Hemos efectuado nuestras auditorías de los estados contables consolidados de acuerdo con normas del Comité de Supervisión Contable de Compañías Públicas (Estados Unidos). Estas normas requieren que planifiquemos y realicemos la auditoría para obtener seguridad razonable de que los estados contables están exentos de errores significativos. Una auditoría incluye el examen, sobre bases selectivas, de las evidencias que respaldan los importes e información que contienen los estados contables, la evaluación de las normas contables aplicadas y de las estimaciones significativas hechas por la Sociedad, así como una evaluación de la presentación de los estados contables en su conjunto. Consideramos que nuestras auditorías brindan una base razonable para fundamentar la opinión expresada precedentemente.

Buenos Aires, 28 de febrero de 2007

PRICE WATERHOUSE & CO.S.R.L

Certificación que hace referencia el Art.33 fracc. I apartado B. de las disposiciones de carácter general aplicables a las emisoras de valores y a otros participantes del mercado de valores.

Los suscritos manifestamos bajo protesta de decir verdad que, en el ámbito de nuestras respectivas funciones, preparamos la información relativa a la emisora contenida en el presente reporte anual, la cual, a nuestro leal saber y entender, refleja razonablemente su situación. Asimismo, manifestamos que no tenemos conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este reporte anual o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

Tenaris, S.A.
Junio 2007.



Paolo Rocca
Chief Executive Officer



Carlos Condorelli
Chief Financial Officer




Cristian Mitram
Director Jurídico

El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad que los estados contables consolidados de Tenaris, S.A. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2006, que contiene el presente reporte anual fueron dictaminados de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas. Asimismo, manifiesta que, dentro del alcance del trabajo realizado para dictaminar los estados contables consolidados antes mencionados, no tiene conocimiento de información financiera relevante que haya sido omitida o falseada en este reporte anual o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

Junio 2007.

Price Waterhouse & Co. S.R.L.


Daniel A. López Lado