
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 2009



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)

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

L-1855 Luxemburgo Tel. + (352) 26 68 31 52, Fax. + (352) 26 68 31 53 , e-mail: asoares@tenaris.com

(Nombre, teléfono, e-mail o fax y domicilio de la persona de contacto de la compañía)

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 periodo 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	18
Artículo 4A. Comentarios del Staff sin resolver	43
Artículo 5. Revisión operativa y financiera y prospectos	44
Artículo 6. Consejeros, directivos y empleados	67
Artículo 7. Accionistas mayoritarios y operaciones con partes relacionadas	76
Artículo 8. Información financiera	81
Artículo 9. Oferta y cotización	85
Artículo 10. Información adicional	89
Artículo 11. Declaración cuantitativa y cualitativa sobre riesgos de mercado	99
Artículo 12. Descripción de valores distintos de instrumentos de renta variable	103
PARTE II	105
Artículo 13. Incumplimientos de pago, retraso y morosidad en el pago de dividendos	105
Artículo 14. Modificaciones materiales a los derechos de titulares de los valores y uso de los productos	105
Artículo 15. Controles y procedimientos	105
Artículo 16.A. Experto financiero del Comité de Auditoría	106
Artículo 16.B. Código de ética	106
Artículo 16.C. Principales honorarios y servicios contables	106
Artículo 16.D. Exenciones permitidas a los comités de auditoría para las normas de registro	107
Artículo 16.E. Compra de instrumentos de renta variable por el emisor y compradores afiliados	107
Artículo 16.F. Cambio de Contador Público de la empresa que registra sus títulos	109
Artículo 16.G. Gobierno corporativo	109
PARTE III	110
Artículo 17. Estados contables	110
Artículo 18. Estados contables	110

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 negocios – Nuestras ventajas competitivas – Nuestros productos – Procesos de producción e instalaciones – Ventas y comercialización – Factores principales que afectan los precios de petróleo y gas – Materias primas
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. 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 – Normatividad 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 – Políticas de contabilidad significativas y estimaciones.

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 negocios.
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 políticas contables (“PC”) A y B a los estados contables consolidados y auditados de la Sociedad incluidos en este informe anual.
- Las referencias contenidas en este informe anual “San Faustin” se refieren a San Faustin 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.

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, según fueron emitidas por la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad y adoptadas por la Unión Europea, o 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 PC W 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 presentados en miles de dólares americanos. Este informe anual incluye nuestros estados contables consolidados y auditados correspondientes a los ejercicios concluidos el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007.

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\$”, “USD” 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;
- “libras esterlinas” o “GBP” se refieren a la moneda de curso legal en Gran Bretaña;
- “dólares canadienses” o “CAD” se refieren a la moneda de curso legal en Canadá;
- “yuanes chinos” o “CNY” se refieren a la moneda de curso legal en China;
- “pesos mexicanos” o “MXP” se refieren a la moneda de curso legal en México;
- “lei rumano” o “RON” se refieren a la moneda de curso legal en Rumania; y

- “yen” o “JPY” se refieren a la moneda de curso legal en Japón.

El 31 de diciembre de 2009, los “tipos de cambio representativos” publicados por el Fondo Monetario Internacional, o FMI, cotizados como unidades monetarias por dólar estadounidense eran los siguientes: €1.00=\$1.4406; BRL1.7404=\$1.00; GBP1.00=\$1.6195; CAD1.0466=\$1.00; CNY6.8282=\$1.00; MXP13.0659=\$1.00; y el 30 de diciembre de 2009 era el siguiente: JPY92.06=\$1.00. El 31 de diciembre de 2009, el tipo de cambio entre el dólar americano y el peso argentino (según el Banco Central de la República Argentina) era ARS3.80=\$1.00. El 31 de diciembre de 2009, el tipo de cambio entre el dólar americano y el leu rumano (según el Banco Nacional de Rumania) era RON2.9361=\$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

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 incluida o disponible a través de nuestra página web no forma parte de este informe anual. Todas las referencias que se hacen a esta 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 nuestra página web.

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 futuros 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”, 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 descriptos en las declaraciones a futuro. Estos factores, que podrían llevar a que los resultados reales difieran significativamente de aquellos detallados en las declaraciones a futuro, incluyen los riesgos relacionados con nuestro negocio analizados en Artículo 3.D. “Información Clave - Factores de Riesgo” y lo siguiente:

- nuestra capacidad para implementar nuestra estrategia de negocios o crecer a través de adquisiciones, uniones transitorias y otras inversiones;

- nuestra capacidad para la fijación de precios de nuestros productos y servicios de acuerdo con nuestra estrategia;
- tendencias en los niveles de inversión en las industrias de exploración y perforación de petróleo y gas en el mundo;
- condiciones macroeconómicas y políticas generales en los países que operamos o distribuimos tubos; y
- nuestra capacidad para absorber aumentos de costos y asegurar las existencias de materias primas esenciales y de energía.

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 PC W 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 cierta 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

	2009	2008	2007	2006	2005
Información financiera seleccionada del estado de resultados consolidado ⁽¹⁾					
Operaciones continuas					
Ingresos por ventas netos	8,149,320	11,987,760	9,874,312	7,559,485	6,051,418
Costo de los productos vendidos	(4,864,922)	(6,698,285)	(5,408,984)	(3,783,978)	(3,321,483)
Ganancia bruta	3,284,398	5,289,475	4,465,328	3,775,507	2,729,935
Gastos de comercialización y administración	(1,473,791)	(1,787,952)	(1,551,836)	(1,041,396)	(818,738)
Otros ingresos y (egresos) operativos netos	3,000	(375,873)	3,480	7,828	(1,515)
Resultado de operación	1,813,607	3,125,650	2,916,972	2,741,939	1,909,682
Intereses ganados	30,831	48,711	92,733	60,767	23,747
Intereses perdidos.....	(118,301)	(179,885)	(270,705)	(86,936)	(47,417)
Otros resultados financieros.....	(64,230)	(99,850)	(22,358)	27,264	(65,540)
Ganancia antes de los resultados de inversiones en sociedades asociadas y del impuesto a las ganancias.....	1,661,907	2,894,626	2,716,642	2,743,034	1,820,472
Resultado de inversiones en sociedades asociadas.....	87,041	89,423	113,062	94,697	117,219
Resultado antes del impuesto a las ganancias	1,748,948	2,984,049	2,829,704	2,837,731	1,937,691
Impuesto a las ganancias.....	(513,211)	(1,015,334)	(805,773)	(861,999)	(563,271)
Ganancia por operaciones continuas ⁽²⁾	1,235,737	1,968,715	2,023,931	1,975,732	1,374,420
Operaciones discontinuas					
Resultado por operaciones discontinuas.....	(28,138)	306,905	52,128	83,672	12,912
Ganancia del ejercicio ⁽²⁾	1,207,599	2,275,620	2,076,059	2,059,404	1,387,332
Ganancia atribuible a ⁽²⁾					
Accionistas de la Sociedad	1,161,555	2,124,802	1,923,748	1,945,314	1,277,547
Participación minoritaria.....	46,044	150,818	152,311	114,090	109,785
Ganancia del ejercicio ⁽²⁾	1,207,599	2,275,620	2,076,059	2,059,404	1,387,332
Depreciación y amortización	(504,864)	(532,934)	(514,820)	(255,004)	(214,227)
Promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación	1,180,536,830	1,180,536,830	1,180,536,830	1,180,536,830	1,180,536,830
Ganancia por acción básica y diluida por operaciones continuas	1.00	1.49	1.58	1.59	1.07
Ganancia por acción básica y diluida	0.98	1.80	1.63	1.65	1.08
Dividendos por acción ⁽³⁾	0.34	0.43	0.38	0.30	0.30

(1) Algunas cifras comparativas han sido ajustadas para que concuerden con los cambios de presentación en 2009, 2007 y 2006, principalmente debido a la nacionalización de ciertas subsidiarias venezolanas en 2009 y la venta de una participación mayoritaria en Dalmine Energie. Para más información sobre la nacionalización de las subsidiarias venezolanas, ver la nota 32(b) "Procesos en Venezuela – Nacionalización de las subsidiarias venezolanas" a nuestros estados contables consolidados y auditados 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 Sociedad.

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

Al 31 de diciembre de

Miles de dólares americanos (excepto número de acciones)

	2009	2008	2007	2006	2005
Información financiera seleccionada del estado de posición financiera consolidado					
Activo corriente.....	5,621,841	7,252,417	⁽¹⁾ 6,514,043	6,028,832	3,773,284
Propiedades, planta y equipo- neto.....	3,254,587	2,982,871	3,269,007	2,939,241	2,230,038
Otros activos no corrientes.....	4,606,880	4,865,424	5,461,537	3,627,169	702,706
Total activo.....	<u>13,483,308</u>	<u>15,100,712</u>	<u>15,244,587</u>	<u>12,595,242</u>	<u>6,706,028</u>
Pasivo corriente.....	1,970,470	3,790,017	⁽¹⁾ 3,328,066	2,765,504	1,699,101
Deudas bancarias y financieras no corrientes.....	655,181	1,241,048	2,869,466	2,857,046	678,112
Pasivo por impuestos diferidos.....	860,787	1,053,838	1,233,836	991,945	353,395
Otras deudas no corrientes.....	276,034	313,922	283,369	279,117	199,547
Total pasivo.....	<u>3,762,472</u>	<u>6,398,825</u>	<u>7,714,737</u>	<u>6,893,612</u>	<u>2,930,155</u>
Capital y reservas atribuibles a los					
Accionistas.....	9,092,164	8,176,571	7,006,277	5,338,619	3,507,802
Participación minoritaria.....	628,672	525,316	523,573	363,011	268,071
Acciones.....	9,720,836	8,701,887	7,529,850	5,701,630	3,775,873
Pasivo total y patrimonio neto.....	<u>13,483,308</u>	<u>15,100,712</u>	<u>15,244,587</u>	<u>12,595,242</u>	<u>6,706,028</u>
Capital accionario.....	1,180,537	1,180,537	1,180,537	1,180,537	1,180,537
Número de acciones en circulación.....	1,180,536,830	1,180,536,830	1,180,536,830	1,180,536,830	1,180,536,830

(1) En 2007, “activos corrientes” incluye activos corrientes y no corrientes mantenidos para la venta (\$651.2 millones) relacionados con la venta del negocio de control de presión de Hydril y “pasivos corrientes” incluye los pasivos asociados con dichos activos (\$267.0 millones).

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, ingresos, situación financiera y resultados de operación, lo cual a su vez tendría un efecto adverso en el precio de Acciones y ADS.

Riesgos relacionados con nuestra industria

Las ventas y la rentabilidad podrían bajar como resultado de una caída en el precio internacional del petróleo y gas u otras circunstancias que afecten 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 históricamente ha 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 actividades de exploración, desarrollo y producción y la correspondiente inversión de capital de las empresas petroleras y de gas, incluyendo las empresas petroleras nacionales, depende sobre todo de los precios actuales y esperados del petróleo y gas natural y es sensible a la opinión de la industria con respecto al crecimiento económico futuro y el impacto resultante en la demanda de petróleo y gas natural. Varios factores, tales como la oferta y la demanda de petróleo y gas natural, y las condiciones políticas y económicas globales afectan estos precios. Cuando el precio del petróleo y del gas baja, por lo general las empresas petroleras y de gas reducen el gasto en actividades de producción y exploración y, en consecuencia, compran una menor cantidad de tubos de acero. Otras circunstancias, tales como acontecimientos geopolíticos y las hostilidades en Medio Oriente y en otras áreas, también pueden afectar la actividad de perforación y, en consecuencia, generar una reducción en el consumo de tubos de acero, y por ende pueden tener un impacto significativo en nuestros ingresos, rentabilidad y situación financiera.

La recesión económica global durante 2008 y 2009 tuvo un impacto adverso, y podría continuar teniendo un impacto adverso, en nuestros ingresos, rentabilidad y situación financiera.

La crisis financiera y económica global reciente, que comenzó en septiembre de 2008 y se extendió durante gran parte de 2009, y la desaceleración de la actividad económica generada por la recesión global redujeron la demanda mundial de energía y derivaron en una disminución significativa en los precios del petróleo y gas. Esta caída en los precios del petróleo y gas, combinada con la escasez de liquidez y de crédito para financiar la continuidad y la expansión de las operaciones industriales comerciales a nivel mundial, redujeron el nivel de las actividades de perforación, captación, transporte y procesamiento y llevó a que muchos de nuestros clientes redujeran o postergaran el gasto en exploración y perforación de petróleo y gas en 2009 y, en consecuencia, redujo la demanda y el precio de nuestros productos y servicios. Esta situación tuvo, y en cierta medida continúa teniendo y es posible que continúe teniendo, un impacto negativo en nuestro negocio, ingresos, rentabilidad y situación financiera.

Respondimos a la crisis y a la caída de la demanda de nuestros productos ajustando nuestros niveles de producción y reduciendo nuestro capital de trabajo y costos de estructura. Estas medidas nos ayudaron a sobrellevar la crisis. A pesar de que la demanda, los niveles de producción y los precios en ciertos segmentos y mercados se han recuperado y estabilizado en cierta medida, el alcance, la oportunidad y la duración de la recuperación y el potencial retorno a los niveles previos a la crisis son aún inciertos. Es difícil predecir la duración o la gravedad de la desaceleración económica global o en qué medida continuará afectándonos. La recesión continua o renovada o la percepción del público de que continúa la recesión, o la recuperación insostenible y las condiciones económicas débiles persistentes en cualquiera de nuestros mercados clave podrían continuar deprimiendo la demanda de nuestros productos y afectar adversamente nuestro negocio.

Nuestra industria es cíclica y las fluctuaciones en los niveles de inventarios de la industria podrían afectar adversamente nuestras ventas e ingresos.

Los niveles de inventarios de tubos de acero en la industria del petróleo y gas pueden variar significativamente de un período a otro y de una región a otra. Dichas fluctuaciones pueden afectar la demanda de nuestros productos. Durante los períodos de gran demanda, los participantes de la industria aumentan la producción de tubos y los clientes acumulan inventarios. Por el contrario, durante períodos de poca inversión en perforación y otras actividades, los clientes recurren al inventario existente. En particular, cuando los precios del petróleo y gas caen, generalmente se espera que las empresas petroleras y de gas suspendan o reduzcan las compras adicionales de tubos de acero. La demanda aparente de *oil country tubular goods*, o productos OCTG, ha sufrido un fuerte ajuste en 2009 como resultado de la caída en la actividad de perforación de petróleo y gas y de los esfuerzos por reducir los inventarios, en particular en América del Norte. Asimismo, las ventas en Medio Oriente y África en 2008 y 2009 se vieron afectadas por ajustes a los inventarios luego de la acumulación de inventarios en 2006 y el primer semestre de 2007.

La competencia en el mercado global de tubos de acero podría hacer que perdamos participación de mercado y afectar nuestras ventas y rentabilidad.

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. Competimos en la mayoría de los mercados fuera de América del

Norte, principalmente contra una cantidad limitada de fabricantes de tubos de acero de primera calidad. 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 fueron aumentando su capacidad de producción e ingresando a los mercados de exportación. Además, algunos de dichos productores están mejorando el rango, la calidad y la tecnología de sus tubos y, de ese modo, mejoran su capacidad de competir con nosotros. Es probable que no podamos continuar compitiendo en forma efectiva contra los productores existentes o potenciales y preservar nuestra participación actual en los mercados geográficos o de productos, y la mayor competencia podría tener un impacto significativo en el precio de nuestros productos y servicios y, a su vez, podría afectar nuestros ingresos, rentabilidad y posición financiera.

Nuestras ventas de tubos de acero para proyectos de ductos son volátiles y dependen principalmente de la implementación 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 su posterior implementación. La implementación de dichos proyectos varía significativamente de un año a otro. Por ejemplo, nuestras ventas de tubos para proyectos de ductos fueron débiles en 2006 debido a que importantes proyectos en Brasil y Argentina fueron demorados; en 2007 y 2008 se incrementaron debido a que comenzaron a implementarse proyectos de ductos cuando aumentaron los precios de venta promedio de tubos; en 2009, los ingresos por ventas netos de estos productos volvieron a caer, debido a que muchos de los proyectos concluyeron y a que la cartera de pedidos disminuyó durante el año. Por lo tanto, nuestros ingresos y rentabilidad sobre los proyectos de ductos podrían fluctuar de manera significativa en los próximos años dependiendo de nuestro éxito en asegurar grandes contratos de suministro y de otros factores, incluyendo la cancelación o postergación de determinados proyectos a causa de cambios en las políticas gubernamentales, el impacto de la crisis crediticia sobre la capacidad de nuestros clientes de cumplir con sus obligaciones de pago para con nosotros y cualquier acontecimiento económico, político o social adverso en nuestros principales mercados.

Los aumentos en el costo de materia prima, energía eléctrica y otros costos, las limitaciones o interrupciones en el suministro de materia prima y energía y los descargos de precios entre nuestra materia prima y nuestros productos 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. Durante el segundo semestre de 2008, el costo de la materia prima utilizada en nuestra industria cayó abruptamente debido a que el ambiente recesivo tuvo un impacto casi inmediato en la actividad siderúrgica mundial. El costo de la materia prima se estabilizó durante la primera parte de 2009 y comenzó a registrar una tendencia alcista en la segunda parte de 2009 que continuó en 2010. Asimismo, las interrupciones, las restricciones o la disponibilidad limitada de recursos energéticos en los mercados en los que contamos con importantes operaciones podrían derivar en mayores costos de producción y eventualmente en la reducción de la producción de nuestras plantas en dichos mercados. Por ejemplo, la escasez de energía y gas natural en Argentina y las resultantes restricciones al suministro impuestas por el gobierno podrían afectar las operaciones de nuestras instalaciones en Argentina. Ver “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 o interrumpir nuestras operaciones de fabricación afectando, por consiguiente, nuestros ingresos, rentabilidad y situación financiera”. En cualquier momento dado, podríamos no lograr obtener un suministro adecuado de materia prima crítica, a precios o bajo otras condiciones que nos resulten aceptables. La disponibilidad y los precios de la materia prima también pueden verse afectados negativamente por nuevas leyes y reglamentaciones, asignación por parte de los proveedores, interrupciones en la producción, accidentes o desastres naturales, variaciones en los tipos de cambio, fluctuaciones de precios internacionales y disponibilidad y costo del transporte. 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 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. Asimismo, al igual que otros fabricantes de productos siderúrgicos, tenemos costos fijos y semi-fijos (tales como mano de obra y otros costos de operación y mantenimiento) que no pueden ajustarse rápidamente a las fluctuaciones en la demanda de productos. Si la demanda de nuestros productos cae en forma significativa, estos costos pueden afectar adversamente nuestra rentabilidad.

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 o interrumpir nuestras operaciones de fabricación afectando, por consiguiente, nuestros ingresos, 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 e inversión, controles de cambio, cambios regulatorios e impositivos, así como otros acontecimientos adversos de carácter político, económico o social en los países donde operamos.

Una porción significativa de nuestras operaciones está ubicada en países con una historia de volatilidad o inestabilidad política, incluyendo Argentina, Brasil, Colombia, Indonesia, México y Rumania. 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 nacionalización, expropiación, venta forzada de activos; restricciones en la producción, importaciones y exportaciones; interrupciones al suministro de energía, restricciones cambiarias y/o a las transferencias; imposibilidad de repatriar ganancias o capital; inflación; devaluación; guerra u otros conflictos internacionales; desórdenes civiles y asuntos de seguridad local, incluyendo la elevada incidencia del delito y la violencia que involucran a organizaciones dedicadas al tráfico de drogas, 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; cambios en las leyes, normas y reglamentaciones; cancelación de derechos contractuales, y demoras o denegatoria de aprobaciones gubernamentales). Tanto la probabilidad de ocurrencia 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 ocurrencia 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 y obtenemos una porción significativa de nuestros ingresos de dicho país. Nuestras operaciones podrían verse afectadas de manera importante por acontecimientos económicos, políticos, fiscales y regulatorios en Argentina, incluyendo los siguientes:

- Los indicadores de inflación de Argentina han estado sujetos a cambios en la metodología de cálculo y podrían no ser consistentes con el pasado y podrían no reflejar adecuadamente los incrementos en costos. Las cifras oficiales de la inflación continúan siendo cuestionadas por economistas independientes. Nuestros negocios y operaciones en Argentina podrían verse afectados adversamente por la inflación o por las medidas que pudieran ser adoptadas por el gobierno para solucionar la inflación.
- El aumento del desempleo en Argentina podría llevar al gobierno a imponer restricciones sobre, o a hacer más costosos, los despidos en masa o las suspensiones de contratos de trabajo, lo que afectaría nuestra capacidad de administrar nuestro negocio en forma eficiente en respuesta a una menor demanda esperada de

nuestros productos y servicios. Asimismo, las condiciones económicas adversas en el país, sumadas a cualquier plan que adoptemos para reducir los costos y la producción, podrían derivar en huelgas o paros en diversas plantas. Cualquier interrupción que derive en el paro de actividades y la interrupción de las operaciones podría tener un efecto adverso en nuestras operaciones y en los resultados financieros.

- 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 adversamente.
- Las restricciones al suministro de energía a nuestras operaciones en Argentina podrían restringir nuestra producción y afectar adversamente los resultados de operación. En años recientes hubo falta de inversión en capacidad de suministro y transporte de gas natural y electricidad en Argentina. En el transcurso de los últimos años, la demanda de gas natural y electricidad aumentó sustancialmente a raíz de la recuperación de las condiciones económicas y los bajos precios en comparación con las fuentes de combustibles alternativos. A su vez, esto ha derivado en escasez de gas natural y electricidad para usuarios residenciales e industriales durante los períodos de alta demanda. Por ejemplo, en los últimos años, nuestras operaciones en Argentina sufrieron restricciones en los requerimientos de suministro de electricidad y gas natural en muchas ocasiones. Si la demanda de gas natural y electricidad aumenta y no se produce un aumento equiparable en la capacidad de suministro y transporte de gas natural y electricidad en forma oportuna, nuestra producción en Argentina (o la producción de nuestros principales clientes y proveedores) podría verse limitada y nuestras ventas e ingresos podrían disminuir. A pesar de que estamos tomando medidas para limitar el efecto de las restricciones al suministro sobre nuestras operaciones en Argentina, dichos esfuerzos podrían no ser suficientes para evitar un impacto adverso sobre nuestra producción en Argentina y podríamos no lograr limitar en forma similar el efecto de restricciones futuras al suministro. Asimismo, es posible que también debamos afrontar mayores costos al utilizar fuentes alternativas de energía.
- 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. 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 requerimiento similar 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”.
- Argentina adoptó un sistema de flotación administrada de la moneda y el Banco Central de la República Argentina interviene frecuentemente en el mercado de cambios para controlar la libre flotación del peso argentino. No existe certeza acerca del éxito a largo plazo de dicho sistema de moneda. Asimismo, no queda claro si el peso argentino se devaluará o revalorizará aún más frente al dólar estadounidense. Estas incertidumbres podrían afectar nuestro negocio y operaciones en Argentina.
- El gobierno argentino impuso restricciones y/o aranceles a la exportación sobre ciertas actividades, principalmente en relación con productos básicos, gas y petróleo. Si bien el gobierno argentino aún no ha impuesto restricciones a las exportaciones concernientes a nuestras actividades, en caso de que tales restricciones fuesen impuestas, nuestros negocios y operaciones en Argentina podrían verse afectados adversamente.
- En octubre de 2008, se eliminaron las Administradoras de Fondos de Pensiones y Jubilaciones (AFJP), que eran los inversores institucionales más grandes en el mercado de capitales local, reduciendo significativamente la liquidez del mercado de capitales argentino.

Asimismo, actualmente tenemos una exposición significativa frente a los acontecimientos políticos y económicos en Venezuela, entre los cuales se incluyen los siguientes:

- Tenemos un 70% de interés en el capital social de Tavsa, Tubos de Acero de Venezuela S.A., o Tavsa, la cual cuenta con una planta de tubos de acero sin costura ubicada dentro del complejo de fabricación de hierro y acero Sidor C.A. La planta utiliza barras de acero proporcionadas por Sidor como principal materia prima, y también depende de Sidor para el abastecimiento de energía y otros insumos. Adicionalmente, en julio de 2004, junto con Sidor, adquirimos una planta industrial, Matesi Materiales Siderúrgicos S.A., o Matesi, en Ciudad Guayana, Venezuela, para producir briquetas de hierro en caliente, o HBI. Tenemos el 50.2% de Matesi y Sidor posee el 49.8% restante. También poseemos una participación minoritaria en Complejo Siderúrgico de Guayana, o Comsigua, otro productor de HBI venezolano. En el marco del Decreto Ley 6058, el 22 de mayo de 2009, el presidente de Venezuela, Hugo Chávez, anunció la nacionalización de Tavsa, Matesi y Comsigua, entre otras empresas. El 25 de mayo de 2009, el Ministro de Industrias Básicas y Minas de Venezuela, o MIBAM, emitió las comunicaciones oficiales N° 230/09 y 231/09, mediante las cuales designó los representantes del MIBAM para los comités de transición responsables de la supervisión de los procesos de nacionalización de Tavsa y Matesi. El 29 de mayo de 2009, respondimos las cartas al MIBAM reconociendo la decisión del gobierno venezolano de nacionalizar Tavsa y Matesi y designamos nuestros representantes para los comités de transición, y nos reservamos todos nuestros derechos conforme a los contratos, los tratados de inversión y el derecho venezolano e internacional y así como el derecho a someter cualquier controversia entre nosotros o nuestras subsidiarias y Venezuela en relación con la nacionalización de Tavsa y Matesi a arbitraje internacional, incluyendo el arbitraje administrado por el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI). El 14 de julio de 2009, el Presidente Chávez emitió el Decreto 6796, que ordena la adquisición de los activos de Tavsa, Matesi y Comsigua y provee que los activos de Tavsa serán mantenidos por el Ministerio de Energía y Petróleo, mientras que los activos de Matesi y Comsigua serán mantenidos por el MIBAM. El Decreto 6796 también requiere al gobierno venezolano crear ciertos comités en cada una de las compañías; cada comité de transición debe asegurar la nacionalización de cada compañía y la continuidad de sus operaciones, y cada comité técnico (a ser integrado por representantes de Venezuela y el sector privado) debe negociar por un período de 60 días (extensible por mutuo acuerdo) un precio razonable para cada compañía a ser transferida a Venezuela. En el caso que las partes fallaran en alcanzar un acuerdo a la fecha de expiración del período de 60 días (o cualquier extensión al efecto), el Ministerio aplicable asumirá el control y exclusiva operación de la compañía venezolana relevante, y el Poder Ejecutivo ordenará su expropiación de acuerdo con la Ley de Expropiación de Venezuela. El decreto 6796 también especifica que todos los hechos y actividades a tal efecto están sujetas a la ley de Venezuela y cualquier disputa relacionadas debe ser dirimida en las cortes venezolanas. El 19 de agosto de 2009 anunciamos que Venezuela, actuando a través del comité de transición nombrado por el MIBAM, unilateralmente asumió el control operacional exclusivo sobre Matesi. El 17 de noviembre de 2009 anunciamos que el gobierno de Venezuela actuando a través de PDVSA Industrial S.A. (subsidiaria de Petróleos de Venezuela S.A.), asumió formalmente el control exclusivo de las operaciones y activos de Tavsa. En cumplimiento de este cambio formal de control, PDVSA Industrial asumió responsabilidad absoluta sobre las operaciones de Tavsa y su gestión y desde ese momento las operaciones de Tavsa están siendo gerenciadas por un comité de transición anteriormente designado por Venezuela. Nuestros representantes en el directorio de Tavsa han cesado en sus funciones. Nuestras inversiones en estas compañías venezolanas están protegidas conforme a los tratados bilaterales de inversión aplicables, incluyendo el tratado bilateral de inversión suscripto entre Venezuela y la Unión Belgo-Luxemburguesa y, tal como se indica anteriormente, continuamos reservándonos todos nuestros derechos conforme a los contratos, tratados de inversión y el derecho venezolano e internacional y dando nuestro consentimiento con respecto a la competencia del CIADI en relación con el proceso de nacionalización. Para más información sobre la nacionalización de estas compañías venezolanas, ver la nota 32(b) “Procesos en Venezuela – Nacionalización de las subsidiarias venezolanas” a nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual.
- Además de los acontecimientos mencionados, si se aplicaran otras medidas políticas o económicas tales como los controles de precios o renegociación o anulación de contratos a empresas constituidas en Venezuela, incluyendo Petróleos de Venezuela, o PDVSA, la petrolera estatal, nuestras operaciones e ingresos, y por consiguiente nuestros resultados, podrían verse afectados adversamente. El gobierno de

Venezuela interviene con frecuencia en la economía de Venezuela y ocasionalmente realiza cambios significativos de política. Las medidas del gobierno de Venezuela 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. 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.

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 productos 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 de inversiones estratégicas. Podría resultar que cualquiera de estos componentes de nuestra estrategia comercial generaran costos mayores a los previstos, no se instrumentaran con éxito o se postergaran o abandonaran. Por ejemplo, es posible que fallemos en el desarrollo de productos que nos diferencien de nuestros competidores o que no encontremos oportunidades de inversión convenientes, incluyendo objetivos de adquisición que nos permitan continuar creciendo y mejorando nuestra posición competitiva. 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 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, en abril de 2009 adquirimos una participación de 77.45% en Seamless Pipe Indonesia Jaya, o SPIJ, una empresa indonesia de procesamiento de productos OCTG con instalaciones de tratamiento térmico y roscado de conexiones *premium*; en 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, y en 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 los Estados Unidos, Canadá y Colombia. Periódicamente seguiremos 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 SPIJ, Hydril y Maverick, 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. Asimismo, como parte de adquisiciones futuras, también podríamos adquirir activos no relacionados con nuestro negocio, y podríamos vernos imposibilitados de integrarlos o venderlos bajo términos y condiciones favorables.

Podríamos vernos obligados a registrar un cargo significativo a resultados si tenemos que revaluar nuestro crédito mercantil u otros activos intangibles como resultado de cambios en las premisas subyacentes al valor contable de ciertos activos, en particular como consecuencia de las condiciones de mercado en deterioro.

Al 31 de diciembre de 2009, registrábamos un crédito mercantil por \$1,804.7 millones, los cuales están expuestos a pruebas de desvalorización y corresponden principalmente a la adquisición de Maverick (\$771.3 millones) y Hydril (\$919.9 millones). En 2008, como consecuencia de los cambios en las condiciones de mercado, registramos un cargo por desvalorización de \$502.9 millones (de los cuales \$394.3 millones corresponden a activos intangibles derivados de la adquisición de Maverick en 2006). No se registró ningún cargo por desvalorización en 2009. Para mayor información sobre pruebas y cargos por desvalorización ver Artículo 5.A. “Revisión operativa y financiera y prospectos–Estimaciones contables críticas-Desvalorización y recuperabilidad del crédito mercantil y otros activos”.

Se requiere la opinión de la administración para estimar el flujo de efectivo descontado futuro y las tasas de descuento correspondientes. Es por ello que el flujo de efectivo y los valores reales podrían variar en forma significativa con respecto a los flujos de efectivo futuros proyectados y valores relacionados derivados mediante técnicas de descuento. 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 por desvalorización puede ser significativamente diferente de las expectativas actuales. En dicho caso, podría ser necesaria una reducción en el valor contable del crédito mercantil, las inversiones en compañías asociadas y los impuestos diferidos reconocidos actualmente. Dichas reducciones podrían afectar de manera importante el valor de nuestros activos y el resultado de operación y la situación financiera. No se puede garantizar la ausencia de cargos por desvalorización significativos en períodos futuros, en particular si las condiciones de mercado se deterioran aún más.

Nuestros resultados de operación y situación financiera 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 una porción de nuestras actividades se lleva a cabo en monedas diferentes al dólar estadounidense, que es la moneda funcional y de presentación de la Sociedad. Como resultado, estamos expuestos a riesgos por tipos de cambio. Los cambios en los valores de las monedas podrían afectar adversamente nuestra situación financiera y los resultados de operación.

Las operaciones con partes relacionadas con sociedades controladas por San Faustin podrían no realizarse 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 Faustin. 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”.

Si no cumplimos con las leyes y regulaciones establecidas para combatir la corrupción a nivel gubernamental en los países en los cuales vendemos nuestros productos, podríamos estar sujetos a multas, penalidades y otras sanciones y nuestras ventas y rentabilidad podrían verse perjudicadas.

Realizamos negocios en ciertos países que podrían estar afectados por corrupción a nivel gubernamental. Aunque tenemos un compromiso de hacer negocios de manera legal y ética, cumpliendo con los requerimientos normativos locales e internacionales y los estándares aplicables a nuestro negocio, existe el riesgo de que nuestros empleados o representantes incurran en actos que contravengan regulaciones que prohíben realizar pagos inapropiados a oficiales gubernamentales extranjeros con la finalidad de obtener o retener negocios. Dichas regulaciones incluyen leyes dictadas en virtud de la Convención de la OCDE para Combatir el Cohecho de Servidores Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales, tales como la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero o FCPA. Para información sobre la revisión en curso por parte del comité de auditoría del consejo de administración de la Compañía de ciertos aspectos relacionados con estas leyes, ver Artículo 8.A. “Estados consolidados y otra

información financiera – Procesos legales - Investigación en Curso”. Violaciones a las normas mencionadas anteriormente podrían derivar en sanciones monetarias y otro tipo de penalidades contra la Compañía y sus subsidiarias, incluyendo sanciones penales, y podrían dañar nuestra reputación y, consecuentemente, nuestra capacidad para realizar negocios.

El costo de cumplir con las normas ambientales y de pagar el costo de potenciales contingencias ambientales y de productos podría aumentar nuestros costos operativos y afectar negativamente nuestro negocio, la situación financiera, los resultados de operación y las perspectivas.

Estamos sujetos a una amplia gama de leyes, reglamentos, requisitos por permisos y decretos locales, municipales y nacionales, en relación con la protección de la salud humana y el medio ambiente, incluyendo leyes y reglamentos relativos a materiales peligrosos y materiales radioactivos y protección ambiental que rigen las emisiones al aire, las descargas al agua y el manejo de residuos. En los últimos años, las leyes y los reglamentos que protegen el medio ambiente se han vuelto cada vez más complejos, severos y costosos para implementar. Los requisitos ambientales internacionales varían. Si bien las normas de la UE, Canadá y Japón son generalmente comparables con las normas de EE.UU., otras naciones, particularmente las naciones en vías de desarrollo, incluyendo China, están sujetas a exigencias sustancialmente menores que pueden otorgar una ventaja competitiva a los competidores en dichas naciones. Es posible que algún acuerdo internacional para reglamentar las emisiones establezca exenciones y menores exigencias para las naciones en vías de desarrollo. En dicho caso, es probable que enfrentemos una desventaja competitiva en relación con competidores que concentren más o toda su producción en las naciones en vías de desarrollo.

En algunos casos, las leyes y los reglamentos que protegen el medio ambiente imponen responsabilidad objetiva, haciendo que una persona sea considerada responsable de daños a los recursos naturales o amenazas a la salud y seguridad pública sin tomar en consideración la negligencia o la culpa. Algunas leyes ambientales establecen responsabilidad objetiva solidaria por el saneamiento por derrames y escapes de sustancias peligrosas. Dichas leyes y reglamentos pueden exponernos a tener que asumir responsabilidad por conductas o condiciones causadas por otros o por actos que cumplieran con todas las leyes aplicables al momento en que fueron realizados.

El cumplimiento de los requerimientos aplicables y la adopción de nuevos requerimientos podrían tener un efecto adverso significativo en nuestra situación financiera consolidada, los resultados de operación o el flujo de efectivo. El impacto final de cumplir con las leyes y reglamentos ambientales no siempre se conoce claramente o se puede determinar debido a que los reglamentos establecidos por algunas de estas leyes aún no han sido sancionados o se encuentran en proceso de revisión. Los gastos necesarios para cumplir con dichas leyes y reglamentos —incluyendo los costos de remediación de emplazamientos u otros, o los costos incurridos por contingencias ambientales potenciales— podrían tener un efecto adverso significativo en nuestra situación financiera y rentabilidad. Si bien incurrimos y continuaremos incurriendo en gastos para cumplir con las leyes y reglamentos aplicables, siempre existe el riesgo de que se produzcan incidentes o accidentes ambientales que afecten negativamente nuestra reputación o nuestras operaciones.

Nuestros tubos de revestimiento, perforación y conducción para la industria petrolera se venden principalmente para uso en instalaciones de perforación, captación, transporte y procesamiento de petróleo y gas y generación de energía, las cuales están sujetas a riesgos intrínsecos, incluyendo fallas en los pozos, fugas en los tubos de conducción, fugas, 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, su cobertura podría ser limitada, cancelada o de alguna manera anulada, o el

monto de nuestro seguro podría ser menor que el impacto relacionado sobre el valor de la empresa luego de una pérdida. 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 la estructura de la Sociedad

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

La Sociedad lleva a cabo sus operaciones a través de subsidiarias. Los dividendos u otras transferencias de fondos de dichas subsidiarias son la fuente principal de liquidez de la Sociedad para pagar sus gastos, servicio de deuda y dividendos y para recomprar Acciones o ADS.

La capacidad de las subsidiarias de la Sociedad de pagar dividendos y de hacer otros pagos a la Sociedad dependerá de los resultados 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 dichas subsidiarias. En caso de que las utilidades y el flujo de efectivo de las subsidiarias operativas de la Sociedad se vean reducidos sustancialmente, es posible que la Sociedad no esté en condiciones de satisfacer sus requerimientos operativos o de pagar dividendos.

Asimismo, la capacidad de la Sociedad de pagar dividendos a los accionistas está sujeta a requisitos y restricciones legales y de otro tipo a nivel de sociedad controlante. Por ejemplo, la Sociedad puede pagar dividendos únicamente de ganancias netas, ganancias retenidas y reservas distribuibles y primas, según han sido definidas y calculadas de acuerdo con la ley de Luxemburgo y sus reglamentaciones. Ver Artículo 8.A. “Información financiera - Estados Consolidados y Otra Información Financiera - Política de dividendos”.

La condición de exención impositiva de la Sociedad finalizará el 31 de diciembre de 2010. En caso de no poder mitigar las consecuencias de la finalización del régimen impositivo preferencial aplicable la Sociedad, en el futuro podríamos estar sujetos a una mayor carga impositiva y los titulares de Acciones o ADS podrían estar sujetos a retenciones impositivas.

La Sociedad fue constituida como una sociedad anónima controlante (*société anonyme holding*) conforme al régimen de sociedades controlantes de Luxemburgo de 1929 y a las disposiciones “*billionaire*” relativas a las mismas. Las sociedades controlantes de 1929 están exentas del impuesto a las ganancias corporativo de Luxemburgo sobre las ganancias derivadas de jurisdicciones de baja imposición y retenciones a los dividendos distribuidos a titulares de Acciones y ADS. Luego de una decisión de la Comisión Europea, el Gran Ducado de Luxemburgo puso fin a su régimen de 1929 aplicable a sociedades controlantes, 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 del régimen impositivo preferencial, en el futuro podríamos estar sujetos a una mayor carga impositiva y los titulares de Acciones o ADS podrían estar sujetos a retenciones impositivas.

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 2010, San Faustin era propietaria de 60.4% de las Acciones. Rocca & Partners controla una porción significativa del derecho a voto de San Faustin y tiene la capacidad de ejercer influencia sobre temas que afecten a los accionistas de San Faustin, o que estén sujetos al voto de los mismos. 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 pago de 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. - “Riesgos relacionados con Acciones y ADS - Es posible que los titulares de Acciones y ADS en los Estados Unidos no puedan ejercer, en ciertos casos, sus derechos de preferencia”.

Riesgos relacionados con Acciones y ADS

Al decidir si comprar, mantener o vender 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 públicamente disponible acerca de nosotros de la que se publica regularmente por o acerca de emisores mexicanos. Además, la reglamentación corporativa y de valores que rige las 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 PCGA mexicanos.

Los titulares de ADS podrían verse impedidos de ejercer, o podrían tener dificultad para ejercer ciertos derechos reservados a los accionistas.

Ciertos derechos de los accionistas conforme a la ley de Luxemburgo, incluyendo el derecho a votar, recibir dividendos y distribuciones, entablar acciones, examinar nuestros libros y registros y ejercer los derechos de retiro pueden no estar disponibles para los titulares de ADS, o pueden estar sujetos a restricciones y procedimientos especiales para su ejercicio, ya que los titulares de ADS solo poseen los derechos que se les otorgan expresamente en el acuerdo de depósito. The Bank of New York Mellon, en su carácter de depositario conforme al acuerdo de depósito de ADS, o el Depositario, a través de su agente de custodia, es el accionista registrado de las Acciones depositadas subyacentes a las ADS y, por lo tanto, únicamente el Depositario puede ejercer los derechos de los accionistas en relación con las Acciones depositadas. Por ejemplo, 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. Si el Depositario no recibe instrucciones para votar de parte del titular de ADS o si las instrucciones no son impartidas en forma apropiada, el Depositario considerará que dicho titular de ADS ha dado instrucciones al Depositario para que vote las Acciones subyacentes representadas por ADS a favor de cualquier propuesta o recomendación de la Sociedad, para cuyo fin el Depositario deberá emitir un poder a la persona designada por la Sociedad para votar dichas Acciones subyacentes representadas por ADS a favor de cualquier propuesta o recomendación de la Sociedad (incluyendo cualquier recomendación de la Sociedad de votar dichas Acciones subyacentes sobre algún asunto en particular de acuerdo con el voto de los accionistas mayoritarios sobre dicho asunto). No se considerará que se ha impartido ninguna instrucción ni se otorgará ningún poder con respecto a los asuntos sobre los cuales la Sociedad informe al Depositario que: (i) no desea que se otorgue dicho poder; (ii) tiene conocimiento de que existe oposición sustancial con respecto a la medida a tomar en la asamblea; o (iii) el asunto afecta en forma significativa y adversa los derechos de los titulares de ADS.

Es posible que los titulares de Acciones 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 el 2 de agosto de 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 ADS en Estados Unidos no puedan, en ningún caso, ejercer sus derechos de preferencia —aun cuando les fueren concedidos— para Acciones que respalden sus ADS, a menos que se registren Acciones y ADS adicionales conforme a la Ley de Valores de Estados Unidos de 1933, con sus enmiendas, o la Ley de Valores, con respecto a esos derechos, o exista una exención de los requisitos de registro de la Ley de Valores. Es nuestra intención evaluar, al momento de realizar cualquier oferta de derechos, los costos y las responsabilidades potenciales de permitir que los titulares de Acciones y ADS ejerzan los derechos de preferencia para Acciones y cualesquiera otros factores que consideremos apropiados en ese momento, y luego tomar una decisión acerca de si se registrarán Acciones adicionales. Podremos decidir no registrar ninguna Acción adicional, exigiendo la venta por parte del Depositario de los derechos del titular y la distribución del producido 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 sus 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. Asimismo, puede resultar difícil para un inversor de EE.UU. iniciar acciones en tribunales de Luxemburgo contra la Sociedad, sus directores y funcionarios fundadas en las leyes federales de valores de los Estados Unidos relativas a responsabilidad civil. 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 empresas petroleras y de gas del mundo, así como compañías de ingeniería dedicadas a la construcción de instalaciones de captación, transporte y procesamiento de petróleo y gas y generación de energía. Entre nuestros productos principales se encuentran tubos de revestimiento, de perforación y producción, y de conducción, así como tubos mecánicos y estructurales.

En las últimas dos décadas, ampliamos nuestras operaciones a nivel global mediante una serie de inversiones estratégicas. 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 locales que atienden a los mercados regionales donde contamos con nuestras principales instalaciones de producción. Nuestras unidades de negocio globales incluyen:

- *Tenaris Oilfield Services*, dedicada a satisfacer la demanda de tubos de las empresas petroleras y de gas para sus actividades de perforación. A partir del 1 de julio de 2010, nuestra unidad de negocios global Oilfield Services será disuelta y sus operaciones serán asignadas a otras unidades de negocios.
- *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.

A. Historia y desarrollo de la Sociedad

La razón social y comercial de nuestra controlante es Tenaris S.A. La Compañía es una sociedad anónima controlante (*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 (U.S.A.) Corporation, 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 Faustin. 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 superar 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 las siguientes sociedades:

- 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);
- Tavsá, el único productor venezolano de tubos de acero sin costura (octubre de 1998)¹;
- 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 los Estados Unidos, Canadá y Colombia (octubre de 2006);
- Hydril, un productor líder en América del Norte de conexiones *premium* para la perforación y producción de petróleo y gas (mayo de 2007); y
- SPIJ, una empresa indonesia de procesamiento de productos OCTG con instalaciones de tratamiento térmico y roscado de conexiones *premium* (abril de 2009).

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.

B. Descripción general del negocio

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 inversión 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 nuestra oferta de servicios técnicos y de administración de tubos, diseñados para permitir que los clientes optimicen su selección y uso de nuestros productos y reduzcan sus costos operativos globales.

¹ En 2009, el gobierno venezolano anunció la nacionalización de Tavsá. Para más información sobre el proceso de nacionalización de Tavsá, ver la nota 32(b) “Procesos en Venezuela-Nacionalización de las subsidiarias venezolanas” a nuestros estados contables consolidados incluidos en este informe anual.

Búsqueda de oportunidades de inversión y alianzas estratégicas

Tenemos un sólido historial de crecimiento a través de inversiones y adquisiciones estratégicas. Buscamos inversiones y adquisiciones estratégicas selectivas como un medio para ampliar nuestras operaciones y presencia en mercados seleccionados, mejorar nuestra posición competitiva global y capitalizar sinergias operativas potenciales. Por ejemplo, en abril de 2009 adquirimos una participación mayoritaria en SPIJ, una empresa indonesia de procesamiento de productos OCTG con instalaciones de tratamiento térmico y roscado de conexiones premium. Asimismo, estamos construyendo nueva capacidad en nuestra planta de tubos sin costura en México con el fin de mejorar nuestra capacidad de servir los mercados locales y globales. Nuestro historial de adquisiciones se describe más arriba (Ver “Historia y desarrollo de la Sociedad”).

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 permiten a nuestros clientes 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.

Mejora de nuestra oferta de servicios técnicos y de administración de tubos

Seguimos desarrollando nuestra oferta de servicios técnicos y de administración de tubos para nuestros clientes en todo el mundo. Mediante la prestación de estos servicios, nos encaminamos a posibilitar que nuestros clientes optimicen sus operaciones, reduzcan costos y se concentren en su negocio principal. También se busca con ellos diferenciarnos de nuestros competidores y fortalecer aún más nuestra relación con los clientes en todo el mundo a través de acuerdos de largo plazo.

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;
- proximidad a nuestros clientes;
- 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
- una sólida situación financiera.

Segmentos del negocio

Nuestro negocio está organizado en dos segmentos principales: Tubos y Proyectos.

- Tubos incluye nuestras operaciones que consisten en la producción, distribución y venta de tubos de acero sin costura y con costura y servicios relacionados 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 de acero con costura utilizados principalmente en la construcción de importantes proyectos de ductos.

Un tercer segmento del negocio (Otros) incluye las demás actividades del negocio y segmentos operativos para los cuales no se exige presentación de información financiera por separado, conforme a las NIIF, tales como la producción, distribución y venta de varillas de bombeo, tubos de acero con costura para conduits eléctricos, equipo industrial y materia prima que exceden nuestros requerimientos internos.

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 luego de la integración del negocio de conexiones *premium* de Hydril, comercializamos nuestras conexiones *premium* bajo la marca TenarisHydril. Además, tenemos una licencia para fabricar y vender la gama de conexiones *premium* Atlas Bradford fuera de los Estados Unidos.

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, tubos de acero con costura para conduits eléctricos utilizados en la industria de la construcción y equipo industrial de diversas especificaciones y para diversas aplicaciones, incluyendo equipo de almacenamiento líquido y gaseoso. Asimismo, vendemos materia prima que excede 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 Estados Unidos y Colombia, accesorios tubulares tales como varillas de bombeo (utilizadas en la perforación de pozos petroleros) en las plantas de Argentina y Brasil, y coples en Estados Unidos, Argentina, China, México 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 plantas roscadoras de tubos, para producción de juntas conforme a las especificaciones del American Petroleum Institute, o API, y juntas especiales en los Estados Unidos, Canadá, China, Indonesia, Nigeria, el Reino Unido y Arabia Saudita.

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		
	2009	2008	2007
Barras de acero			
Capacidad efectiva (anual) ⁽¹⁾	3,450	3,450	3,450
Producción real.....	1,744	3,082	2,985
Tubos – sin costura			
Capacidad efectiva (anual) ⁽¹⁾	3,320 ⁽²⁾	3,400	3,400
Producción real.....	1,770	3,005	2,836
Tubos – con costura			
Capacidad efectiva (anual) ⁽¹⁾	1,860	1,860	1,860
Producción real ⁽²⁾	249	999	909
Proyectos – con costura			
Capacidad efectiva (anual) ⁽¹⁾	850	850	850
Producción real.....	291	548	499

- (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 asumiendo el número máximo de turnos de trabajo posibles, así como el flujo continuo de entregas al proceso de producción.
- (2) Nuestra capacidad efectiva de producción de Tubos – sin costura disminuyó 80.000 toneladas en 2009 debido a la nacionalización de Tavsa.

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 roscado y una planta de conexiones para tubos en México, tres plantas de producción de tubos con costura, dos plantas de tubos de producción bobinados, tres plantas de roscado y una planta de producción de coples en los Estados Unidos y un laminador de tubos sin costura, una planta de producción de tubos con costura y dos plantas de roscado 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. Ubicada en un predio de 450 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, desgasificador al vacío, máquina de colada continua de cuatro salidas y una plataforma de enfriamiento;
- un laminador continuo, incluyendo un horno giratorio, equipo de perforación directa, laminador con mandril retenido, laminador acabador y una plataforma de enfriamiento;
- un laminador peregrino de tubos, incluyendo un horno giratorio, equipo de perforación directa, un horno de recalentado, un laminador acabador 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 de producción efectiva anual 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 2009, son los siguientes:

	Capacidad de producción efectiva (anual)⁽¹⁾
Acería.....	850
Producción de tubos	
Laminador continuo.....	700
Laminador peregrino	80
Planta de estirado en frío	35
Planta de componentes automotrices	30

(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 asumiendo el número máximo de turnos de trabajo posibles, así como el flujo continuo de entregas al proceso de producción.

En 2007, como parte de la adquisición de Hydril, incorporamos a nuestras operaciones en México una planta de roscado en Veracruz que produce conexiones *premium* y accesorios.

Actualmente estamos construyendo un nuevo laminador de diámetro pequeño para tubos sin costura en nuestra planta de Veracruz en México, que prevemos comenzar a operar a fines de 2010.

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 los Estados Unidos contamos las siguientes instalaciones de producción:

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 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 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.

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 4½ a 8¾ 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 4½ a 8¾ pulgadas y una capacidad de producción anual de aproximadamente 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 con 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 con 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 con 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.

Además, como parte de la adquisición de Hydril, incorporamos las siguientes instalaciones de roscado dedicadas principalmente al acabado de tubos con conexiones *premium*:

- *McCarty*: una planta de roscado en Houston, Texas, que comprende dos edificios principales de producción en un área de aproximadamente 20 hectáreas;
- *Westwego*: una planta de roscado ubicada en Louisiana, y
- *Bakersfield*: una planta de roscado en California, utilizada principalmente como taller de reparaciones.

Canadá

En Canadá contamos con una planta de tubos de acero sin costura ubicada al lado del complejo de fabricación Essar Steel 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 9 $\frac{7}{8}$ pulgadas. La capacidad de producción efectiva anual de la planta es de aproximadamente 250,000 toneladas; ésta 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 2007, firmamos un contrato a 10 años con Rio Tinto Fer et Titane (ex QIT), fabricante canadiense de bióxido de titanio y hierro de alta pureza, conforme al cual Rio Tinto Fer et Titane suministra hasta 100,000 toneladas de barras de acero redondas por año a precios en dólares estadounidenses, los cuales son ajustados de acuerdo con las variaciones en los costos de la materia prima. Utilizamos barras de acero producidas en nuestras plantas integradas en Argentina, México y Rumania para satisfacer el resto de nuestros requerimientos de barras de acero redondas.

Asimismo, poseemos una planta de producción de tubos de acero con costura ubicada 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 $\frac{3}{8}$ a 12 $\frac{3}{4}$ pulgadas. La planta incluye una máquina ranuradora, tres líneas de soldadura y cuatro líneas de roscado. La capacidad de producción efectiva anual de esta planta es de aproximadamente 400,000 toneladas.

Como resultado de la adquisición de Hydril, actualmente poseemos dos plantas de roscado en Canadá: una en Nisku, Alberta, dedicada a conexiones *premium* y a su reparación y accesorios correspondientes y otra en Dartmouth, Nova Scotia, utilizada principalmente como taller de reparaciones para atender nuestros negocios en la costa este.

América del Sur

En América del Sur poseemos una planta totalmente integrada de tubos sin costura en Argentina. 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 de la ciudad de Campana, aproximadamente a 80 kilómetros de la ciudad de Buenos Aires, Argentina. 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 efectiva anual de aproximadamente 900,000 toneladas de tubos de acero sin costura (con un rango de diámetro exterior de 1 $\frac{1}{4}$ a 10 $\frac{3}{4}$ 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, recaladoras, 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 de 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 efectiva anual (en miles de toneladas por año) al 31 de diciembre de 2009, son las siguientes:

	Capacidad de producción efectiva (anual)⁽¹⁾
DRI.....	935
Acería	
Colada Continua I	530
Colada Continua II.....	770
Producción de tubos	
Laminador continuo de mandril retenido I.....	330
Laminador continuo de mandril retenido II.....	570
Planta de estirado en frío	20

(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 asumiendo 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.

Colombia

En Colombia tenemos la planta de producción de tubos con costura TuboCaribe en Cartagena, ubicada en un predio de 28 hectáreas. La capacidad de producción total anual estimada es de aproximadamente 140,000 toneladas. La planta produce principalmente OCTG y tubos de conducción ERW mediante dos laminadores con un rango de diámetro exterior de 2³/₈ a 8⁵/₈ 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

En Europa, poseemos varias plantas de fabricación de tubos sin costura en Italia y una en Rumania además de una planta de roscado de conexiones *premium* en el Reino Unido.

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, un desgasificador al vacío, 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 2009, son los siguientes:

	Capacidad de producción efectiva (anual) ⁽¹⁾
Acería	900
Producción de tubos	
Laminador peregrino	10
Laminador de mandril:	
Mandril flotante, diámetro pequeño	140
Mandril retenido, diámetro mediano (además de un mandril de expansión giratorio de diámetro largo)	650

(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 asumiendo 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. La producción se concentra en tubos mecánicos de alto espesor con un rango de diámetro exterior de 48 a 219 mm (1.89 a 8.62 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 galvanizadora de inmersión en caliente e instalaciones de acabado. La producción se concentra en el 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 100,000 toneladas.

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

Con el propósito de reducir el costo de energía eléctrica en nuestras operaciones en Dalmine, 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. Nuestras operaciones en Dalmine consumen 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 vende a terceros y el vapor se vende para utilizarlo para calefacción 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;
- una planta de estirado en frío con área de acabado; y
- maquinaria de producción de componentes automotrices e hidráulicos.

Medio Oriente y África

En mayo de 2010, comenzamos a operar una planta de roscado recientemente construida para la producción de juntas especiales y accesorios en Arabia Saudita. La planta tendrá una capacidad de producción anual de aproximadamente 40,000 toneladas de juntas especiales.

En Nigeria poseemos una planta dedicada a la producción de juntas especiales y coples en Onne, donde estamos consolidando nuestras operaciones en el área (anteriormente distribuidas entre Onne y Warri). Esta planta comprende una instalación de roscado para conexiones API y premium con una capacidad de producción anual de aproximadamente 40,000 toneladas, instalaciones de inspección y un depósito.

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 que resultó 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 y recaladoras y plantas de roscado que producen tubos sin costura con un rango de diámetro exterior de 1 a 17 pulgadas. La capacidad de producción 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 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 40,000 toneladas de juntas especiales.

Asimismo, en Indonesia poseemos una planta de roscado de juntas especiales en el estado de Batam, que integramos a nuestras operaciones luego de la adquisición de Hydril en 2007. En abril de 2009 adquirimos una participación de 77.45% en SPIJ, una empresa indonesia de procesamiento de productos OCTG con instalaciones de tratamiento térmico y de roscado de conexiones *premium* y una capacidad de procesamiento anual de aproximadamente 120,000 toneladas.

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 y un laminador SAW (*submerged arc welding*) 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, abierta originalmente 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 la ciudad de 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, integramos una empresa de tubos de acero con costura para conduits eléctricos con instalaciones de producción en Louisville, Kentucky, Cedar Springs, Georgia y Cartagena, Colombia. Estas plantas procesan láminas en rollo de acero para producir tubos para conduit y cuentan con una capacidad de producción anual combinada de aproximadamente 240,000 toneladas.

Ventas y comercialización

Ingresos por ventas netos

Nuestros ingresos por ventas netos totales ascendieron a 8,149 millones de dólares en 2009, en comparación con 11,988 millones de dólares en 2008 y 9,874 millones de dólares en 2007. 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.

<i>Millones de dólares americanos</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de					
	2009		2008		2007	
Tubos	6,670.9	82%	10,010.1	84%	8,433.2	85%
Proyectos	986.5	12%	1,270.9	11%	876.3	9%
Otros	491.8	6%	706.8	6%	564.9	6%
Total	8,149.3	100%	11,987.8	100%	9,874.3	100%

Tubos

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

<i>Millones de dólares americanos</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de					
	2009		2008		2007	
Tubos						
América del Norte	2,756.1	41%	4,519.3	45%	2,921.7	35%
América del Sur	981.9	15%	1,248.7	12%	1,102.3	13%
Europa	828.8	12%	1,705.6	17%	1,661.4	20%
Medio Oriente y África	1,622.6	24%	1,809.9	18%	2,057.6	24%
Lejano Oriente y Oceanía	481.5	7%	726.6	7%	690.2	8%
Total Tubos	6,670.9	100%	10,010.1	100%	8,433.2	100%

América del Norte

Las ventas a clientes en América del Norte representaron 41% de nuestras ventas de productos y servicios tubulares en 2009, en comparación con 45% en 2008 y 35% en 2007.

Registramos un nivel de ventas significativo en los Estados Unidos, Canadá y México. Durante los últimos tres años, hemos establecido una posición de liderazgo en el mercado estadounidense con una oferta integrada de productos y servicios luego de las adquisiciones de Maverick y Hydril en 2006 y 2007, respectivamente. Durante 2009, la demanda de nuestros productos OCTG en los Estados Unidos y Canadá se vio afectada por una menor actividad de perforación y el impacto de los altos niveles de inventarios luego del aumento repentino en las importaciones provenientes de China en la segunda mitad de 2008 y la primera mitad de 2009. Las importaciones de productos chinos disminuyeron posteriormente luego de la introducción de derechos *antidumping* y compensatorios a la importación de productos OCTG provenientes de China por parte de los gobiernos de los Estados Unidos y Canadá.

El uso de productos OCTG con costura en aplicaciones menos complejas se ha convertido en una práctica establecida en los Estados Unidos y Canadá debido a las especificaciones de producto estándar requeridas, el desarrollo de tecnología ERW y los esfuerzos de comercialización de los productores locales de tubos con costura. Sin embargo, los tubos con costura no se utilizan en general en aplicaciones más complejas.

Las ventas a nuestros clientes del sector de petróleo y gas en los Estados Unidos y Canadá son 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 2009, un aumento en la perforación de campos de gas *shale*, que fue posible gracias al desarrollo de tecnología de perforación, derivó en la reducción de la actividad convencional de perforación de gas y permitió que por tercer año consecutivo se registrara una creciente producción de gas en EE.UU. a pesar de la reducción en la actividad general de perforación de gas. La demanda de productos OCTG para uso en aplicaciones de gas *shale* más complejas aumentó, mientras que la demanda de productos OCTG estándar para uso en aplicaciones convencionales de gas disminuyó. En el mercado canadiense se observa una tendencia similar.

En comparación con las ventas en otros países, nuestras ventas en los Estados Unidos 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. En los últimos tres años logramos establecer alianzas y programas a largo plazo con muchos de nuestros clientes en los Estados Unidos y Canadá, reduciendo nuestra exposición al nivel de inventarios en poder de los distribuidores. Sin embargo, en 2009 esto fue insuficiente para proteger nuestras ventas del impacto de niveles excesivos de inventarios en el mercado luego del aumento repentino en las importaciones provenientes de China en la segunda mitad de 2008 y la primera mitad de 2009.

Nuestras ventas en los Estados Unidos también se ven afectadas por el nivel de inversión de las compañías de petróleo y gas en exploración y producción en proyectos en plataformas marinas. En 2009, nuestras ventas (incluyendo productos OCTG y tubos de conducción) para proyectos en aguas profundas en el Golfo de México estadounidense representaron aproximadamente 2.0% de nuestras ventas totales. Nuestras ventas al Golfo de México estadounidense incluyeron ventas de tubos de revestimiento y conexiones para el pozo de Macondo. La reciente explosión en el pozo de Macondo en el Golfo de México estadounidense y el consiguiente derrame de cantidades sustanciales de petróleo podrían resultar en la imposición de cambios profundos en las reglamentaciones que afectan a este tipo de actividad de perforación. Estos acontecimientos podrían derivar en la desaceleración de la implementación de operaciones similares en plataformas marinas y sensibles a nivel ambiental mientras los organismos reguladores y los operadores reevalúan los reglamentos, los costos y los procedimientos.

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 el pasado, nuestras ventas a clientes de petróleo y gas en los Estados Unidos se vieron afectadas por aranceles *antidumping* que fueron aplicados a partir de 1995 sobre la importación de productos OCTG fabricados por nuestras principales subsidiarias productoras de tubos sin costura. En mayo de 2007, la Comisión de Comercio Internacional de EE.UU. votó por la revocación de estos derechos *antidumping*. En consecuencia, por el momento no existen órdenes *antidumping* en vigencia que afecten a los productos OCTG de Tenaris. Los Estados Unidos mantienen las siguientes órdenes *antidumping* que afectan a algunos de los productos tubulares de Tenaris:

- 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 es de 68.88% para los tubos de conducción de gran diámetro de NKKTubes y de 70.43% para los tubos de conducción de diámetro pequeño de NKKTubes. En abril de 2006, el gobierno de los Estados Unidos renovó los derechos *antidumping* aplicable a los tubos SL&P sin costura de diámetro grande y pequeño, estándar y de presión provenientes de Japón por un período adicional de cinco años.
- 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* para todos los tubos sin costura estándar de diámetro pequeño, estándar y de presión importados de Rumania por cinco años adicionales. La decisión ha sido apelada ante la CIT, pero la CIT sustentó la decisión de la ITC.

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 los últimos tres años, la actividad de perforación en México aumentó debido a que Pemex buscó compensar la decreciente producción de petróleo del yacimiento principal de México a través de la inversión de recursos adicionales. No obstante, los bajos índices de producción en la reserva Chicontepec ha llevado a Pemex a reducir el ritmo al cual ha desarrollado esta reserva, y se espera una desaceleración en la actividad de perforación en México en 2010.

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 15% de nuestras ventas de productos y servicios tubulares en 2009, en comparación con 12% en 2008 y 13% en 2007.

Nuestros mercados más importantes en América del Sur son Argentina, Colombia y Venezuela. También registramos un volumen significativo de ventas en Ecuador y Perú. Nuestras ventas en Brasil se incluyen en nuestros segmentos de Proyectos y Otros.

Contamos con subsidiarias de fabricación en Argentina y Colombia. Nuestra planta de fabricación de tubos sin costura en Venezuela fue nacionalizada en 2009. Para más información sobre la nacionalización de esta compañía venezolana, ver la nota 32(b) “Procesos en Venezuela – Nacionalización de las subsidiarias venezolanas” a nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual. Nuestras ventas en América del Sur son sensibles al precio internacional del petróleo, y a sus efectos en la actividad de perforación de los participantes en los sectores 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 Organización de Países Exportadores de Petróleo u OPEP, y otras medidas que afectan el clima de inversión. Ver Artículo 3.D. “Factores de riesgo - 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 o interrumpir nuestras operaciones de fabricación afectando, por consiguiente, nuestros ingresos, rentabilidad y situación financiera”.

Un componente principal de nuestra estrategia de comercialización en los mercados de América del Sur son los contratos de suministro de largo plazo con empresas petroleras y de gas, nacionales e internacionales que operan en dichos mercados.

En los últimos años, la demanda de clientes del sector de petróleo y gas en Argentina permaneció estable, pero el crecimiento de la oferta se vio afectado por acciones gubernamentales 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 por un período prolongado. En 2009, la demanda disminuyó a medida que la actividad de perforación fue disminuyendo; sin embargo, la actividad de perforación se ha ido recuperando recientemente.

En Colombia, hemos alcanzado una posición de liderazgo en el mercado de productos OCTG en los últimos tres años luego de la adquisición de TuboCaribe, una planta de producción de tubos con costura ubicada en Cartagena. En los últimos años, el mercado creció en forma constante debido a que el país alentó las inversiones en su industria de hidrocarburos y abrió su compañía petrolera nacional a la inversión privada. En 2009, la actividad de perforación disminuyó pero en 2010 se ha ido recuperando. Nuestro principal cliente en Colombia es Ecopetrol, al cual suministramos productos para sus operaciones bajo un contrato justo a tiempo.

En Venezuela, tenemos una participación significativa en el mercado de productos OCTG. Mantenemos relaciones comerciales permanentes con PDVSA y con operadores de uniones transitorias de empresas de los sectores petrolero y de gas. En 2009, la actividad de perforación en Venezuela disminuyó debido a que PDVSA demoró los pagos a proveedores y el gobierno nacional nacionalizó diversas operaciones que suministraban bienes y servicios a la industria petrolera, incluyendo nuestras operaciones de tubos sin costura. Ver Artículo 3.D. “Factores de riesgo - 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 o interrumpir nuestras operaciones de fabricación afectando, por consiguiente, nuestros ingresos, rentabilidad y situación financiera”; y la nota 32(b) “Procesos en Venezuela – Nacionalización de las subsidiarias venezolanas” a nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual.

Europa

Las ventas a clientes en Europa representaron 12% de nuestras ventas de productos y servicios tubulares en 2009, en comparación con 17% en 2008 y 20% en 2007.

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. Además de usuarios finales y distribuidores que atienden las industrias mecánica y automotriz, 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. Las ventas a las industrias mecánica y automotriz se vieron particularmente afectadas durante el segundo semestre de 2008 y durante todo el año 2009 por la crisis financiera y económica, ya que estas industrias ajustaron drásticamente sus niveles de actividad en respuesta a las condiciones inciertas de la demanda.

El mercado europeo también incluye la región del Mar del Norte y Escandinavia y otras áreas, tales como Rumania, donde se llevan a cabo actividades de perforación de petróleo y gas. La demanda de estos mercados se ve afectada por los precios del petróleo y del gas en los mercados internacionales, y su consiguiente impacto en las actividades de perforación en esas áreas. En 2009, nuestras ventas en Rumania se vieron particularmente afectadas por una reducción significativa en la actividad de perforación.

Medio Oriente y África

Las ventas a clientes en el Medio Oriente y África representaron 24% de nuestras ventas de productos y servicios tubulares en 2009, en comparación con 18% en 2008 y 24% en 2007.

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 2009, la actividad de perforación disminuyó en esta región luego de un aumento significativo en los tres años anteriores. Los países productores de petróleo y gas, liderados por Arabia Saudita, disminuyeron sus inversiones en el desarrollo de capacidad adicional de producción de petróleo pero mantuvieron e incrementaron sus inversiones para desarrollar reservas de gas para abastecer el desarrollo industrial regional basado en gas. Asimismo, las compañías petroleras internacionales han incrementado las inversiones en exploración y producción en proyectos en plataformas marinas en África.

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. Nuestras ventas en dicha región también pueden verse afectadas por los niveles de inventarios mantenidos por las principales compañías nacionales de petróleo de la región y su efecto en los requerimientos de compras.

Lejano Oriente y Oceanía

Las ventas a clientes en el Lejano Oriente y Oceanía representaron 7% de nuestras ventas de productos y servicios tubulares en 2009, en comparación con 7% en 2008 y 8% en 2007.

Nuestros mercados más importantes en el Lejano Oriente y Oceanía son China, Japón e Indonesia. En China, se venden principalmente productos OCTG premium utilizados en actividades de perforación de petróleo y gas. Aun cuando el consumo aparente de tubos aumentó en China en forma significativa en los últimos tres años, este incremento ha sido acompañado de mayores ventas de tubos fabricados en plantas locales, cuya capacidad de producción ha estado aumentando, mientras que las importaciones de tubos de alto valor que no son fabricados por productores locales disminuyeron en los últimos tres años.

En Japón, nuestra subsidiaria NKK Tubes 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. La demanda aparente disminuyó en forma significativa desde mediados de 2008 debido a la disminución de la actividad industrial y al alto nivel de inventarios en la red del distribuidor local.

Estamos consolidando nuestra presencia regional en Indonesia mediante las instalaciones de tratamiento térmico y roscado de conexiones *premium* adquiridas recientemente. Las ventas a Indonesia y otros mercados en el Lejano Oriente y Oceanía se ven afectadas por el nivel de actividad de perforación petrolera y de gas en los diversos países, 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. Nuestras ventas de tubos para proyectos de ductos fueron débiles en 2006 debido a que importantes proyectos en Brasil y Argentina fueron demorados; en 2007 y 2008 se incrementaron debido a que comenzaron a implementarse proyectos de ductos cuando aumentaron los precios de venta promedio; en 2009, los ingresos por ventas netos de estos productos volvieron a caer debido a que muchos de los proyectos concluyeron y a que la cartera de pedidos disminuyó durante el año.

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 que excede nuestros requerimientos internos. Los ingresos por ventas netos de otros productos y servicios disminuyeron 30% en 2009 en comparación con 2008, principalmente debido a menores ventas de tubos con costura para conduits eléctricos en los Estados Unidos y de varillas de bombeo.

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.

En años recientes se han realizado inversiones sustanciales, especialmente en China, para incrementar la capacidad de producción de tubos de acero sin costura. A pesar de que la demanda mundial de tubos de acero sin costura disminuyó en 2009, se continúa instalando nueva capacidad de producción y existe una capacidad de producción en exceso significativa, particularmente de productos básicos o grados de acero estándar. La capacidad de producción de grados más especializados también está aumentando. Por lo tanto se espera que el ambiente competitivo sea más intenso en los próximos cinco años de lo que ha sido en los cinco años anteriores a 2009 y la diferenciación competitiva efectiva será un factor clave de éxito para Tenaris.

Nuestros principales competidores en los mercados de tubos de acero a nivel mundial se describen a continuación:

- 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.
- Vallourec, una asociación francoalemana, cuenta con plantas en Brasil, Francia, Alemania y los Estados Unidos. Vallourec 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, África y el Medio Oriente. Vallourec es un importante competidor en el mercado internacional de OCTG, particularmente de juntas especiales de alto valor agregado. En 2008, Vallourec adquirió tres empresas de productos tubulares estadounidenses de Grant Prideco: Atlas Bradford® Premium Threading & Services, TCA® y Tube-Alloy. Asimismo, en forma conjunta con Sumitomo, Vallourec está construyendo una planta integrada de tubos sin costura en Brasil, que se dedicará principalmente a la producción de OCTG y se prevé que comenzará a producir hacia fines de 2010. Recientemente, Vallourec anunció que ampliará sus instalaciones de producción en EE.UU. mediante la construcción de un nuevo laminador de tubos sin costura en su planta existente en Youngstown, Ohio. 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 relevante en el mercado internacional de OCTG.
- Los productores de CEI y China 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. En los últimos años, TMK, una compañía rusa, lideró la consolidación de la industria de tubos de acero de Rusia y se extendió internacionalmente mediante adquisiciones en Europa del este y los Estados Unidos, donde adquirió las operaciones tubulares de IPSCO que comprenden plantas de tubos sin costura y con costura. Además, en los últimos años, los productores de China aumentaron sustancialmente su capacidad de producción e

incrementaron en forma significativa sus exportaciones de tubos de acero, en particular a los Estados Unidos, la Unión Europea y Canadá antes de la imposición de restricciones *antidumping* sobre las importaciones provenientes de China en dichas regiones. El mayor productor chino de tubos de acero sin costura, TPCO, anunció su intención de construir una nueva planta de tubos si costura en los Estados Unidos. Algunos de estos productores, incluyendo TMK y TPCO, han estado mejorando sus instalaciones y procesos con la intención de ingresar al mercado de productos más especializados.

- El negocio de tubos y ductos en los Estados Unidos y Canadá experimentó un proceso de consolidación significativa. Luego de las adquisiciones de Maverick y Hydril por parte de Tenaris, US Steel Corporation adquirió Lone Star Steel Technologies. En 2008 Evraz Group S.A. y TMK, dos compañías rusas, adquirieron la división tubular de IPSCO que posee plantas de tubos sin costura y con costura en los Estados Unidos y Canadá. Evraz conservó las operaciones de IPSCO en Canadá mientras que TMK adquirió las operaciones de IPSCO en los Estados Unidos, tal como se mencionó anteriormente. Los productores de tubos norteamericanos están enfocados principalmente en abastecer a los mercados estadounidense y canadiense, donde poseen sus instalaciones de producción.
- ArcelorMittal creó una división de tubos. En 2006, mediante la adquisición de Arcelor, Mittal adquirió el negocio tubular de Dofasco, dedicado al segmento automotriz en América del Norte, y en 2007 adquirió un negocio tubular dedicado a los productos automotrices de Vallourec. Anteriormente, Mittal había adquirido un negocio tubular en Rumania. En 2008, ArcelorMittal adquirió Unicon, un productor venezolano de tubos con costura dedicado al sector de petróleo y gas. ArcelorMittal también anunció proyectos para construir una planta de tubos con costura de gran diámetro en Nigeria y una planta de tubos sin costura en Arabia Saudita.

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 2009 nuestra inversión en activo fijo, incluyendo las inversiones en nuestras plantas e inversiones en sistemas de información, ascendió a \$460.9 millones, comparada con \$443.2 millones en 2008, y \$447.9 millones en 2007. De estas inversiones en activo fijo, la inversión en nuestras plantas ascendió a \$440.5 millones en 2009, comparada con \$412.0 millones en 2008 y \$425.6 millones en 2007. En 2009, centramos nuestras inversiones en incrementar la capacidad de nuestra planta de tubos sin costura en México y en desarrollar proyectos de calidad, salud, seguridad y medio ambiente, mejorar las instalaciones de capacitación para nuestra universidad corporativa, e incrementar la eficiencia y reducir los costos de ciertos procesos productivos. Los principales aspectos de nuestro programa de inversiones en activos fijos en 2009 incluyen:

- construcción de un nuevo laminador de diámetro pequeño en nuestra planta de Veracruz en México;
- nueva instalación de procesamiento de chatarra en la acería, construcción de un nuevo tanque de enfriamiento para la planta de tratamiento térmico y expansión de la capacidad de *swaging* con el fin de mejorar la productividad y la calidad de roscado de conexiones premium en México;
- reemplazo de quemadores y mejoras a los hornos para ahorrar energía, mejorar la calidad y e incrementar la productividad del laminador principal, reemplazo de grúas y mejoras a las líneas de acabado de conexiones premium en nuestra planta de Dalmine en Italia;
- construcción de un nuevo laboratorio de calidad de avanzada e inversiones para incrementar la capacidad de estirado en frío en nuestras instalaciones de Zalau, Rumania;

- inversión en sierras cortadoras para incrementar la capacidad de producción de conexiones premium, nuevo equipo de control de calidad y nuevo edificio para servicios de salud en nuestra planta de Campana en Argentina;
- instalación de nuevo equipo de pruebas de ultrasonido en nuestras instalaciones en Japón; y
- ampliación del rango de productos e incorporación de nuevo equipo para pruebas en nuestra planta de Proyectos en Brasil.

Se espera que la inversión en activo fijo en 2010 se ubique por sobre el nivel alcanzado en 2009, principalmente debido a la construcción de un nuevo laminador de diámetro pequeño en nuestra planta de Veracruz en México. Además de la ampliación de la capacidad en México, nuestras inversiones estarán principalmente destinadas a mejorar la diferenciación de producto, invertir en capacidad de acabado local, mejorar los controles de calidad y procesos, mejorar la seguridad de planta, minimizar el impacto ambiental, reducir costos y ampliar nuestro rango de productos. Los principales proyectos previstos para 2010 incluyen:

- finalización del área de laminado en caliente del nuevo laminador; construcción del nuevo edificio de capacitación y finalización de una nueva línea de roscado de juntas especiales en nuestra planta en Veracruz, México;
- modernización del horno giratorio y los laminadores en caliente para permitir la producción de productos de mayor tamaño, y nueva instalación de recubrimiento Dopeless® en nuestra planta de Dalmine en Italia;
- reemplazo de quemadores del horno giratorio y nuevas instalaciones de propulsores en nuestra planta de Sault St. Marie en Canadá;
- ampliación de la capacidad de la línea actual de aplicaciones Dopeless® en nuestra planta de Campana, Argentina;
- finalización de la nueva planta de roscado de juntas especiales en Arabia Saudita;
- aumento de la capacidad de roscado de juntas especiales e instalación de una planta de soldadura de conectores de rosca en nuestra instalación de Proyectos en Brasil; y
- finalización de la nueva línea de tubería e instalaciones de calidad en nuestras plantas de tubos con costura en los Estados Unidos.

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 2009, las inversiones en sistemas de información ascendieron a \$20.4 millones, en comparación con \$27.0 millones en 2008 y \$22.2 millones en 2007.

Materias primas y energía

La mayoría de nuestros tubos de acero sin costura se producen en operaciones siderúrgicas integradas para las que utilizamos horno de arco eléctrico, siendo las principales materias primas la chatarra de acero, DRI, HBI, arrabio y ferroaleaciones. En Argentina, producimos nuestro propio DRI 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 adquiridas.

Chatarra de acero, arrabio y HBI

La chatarra de acero, el arrabio y el HBI para nuestras operaciones siderúrgicas se obtienen de fuentes nacionales, regionales 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 arrabio y chatarra férrica a mercados locales y regionales. En México, importamos nuestros requerimientos de arrabio y HBI, y compramos chatarra férrica en mercados nacionales e internacionales. En Rumania, nos abastecemos de chatarra férrica del mercado local.

Los precios internacionales de chatarra de acero, arrabio y HBI pueden variar sustancialmente según las condiciones de la oferta y demanda en la industria siderúrgica internacional. Nuestros costos de estos materiales disminuyeron en 2009; sin embargo, han aumentado durante el año en curso.

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 disminuyeron en 2009 en línea con los precios internacionales de estos materiales; sin embargo, han aumentado durante el año en curso.

Mineral de hierro

Consumimos mineral de hierro, en forma de pellas y mineral en trozos, para la producción de DRI en Argentina. 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.* Luego de varios años de aumentos en los costos del mineral de hierro, los precios disminuyeron en 2009. Sin embargo, durante el año en curso los costos aumentaron nuevamente en forma significativa y los principales fabricantes de acero aceptaron la fijación trimestral de precios para el mineral de hierro en función de los precios del mercado *spot*, poniendo fin a 40 años de determinación de precios contractuales anuales. Es probable que ello derive en una mayor volatilidad de los precios de nuestra materia prima.

Barras de acero redondas

Compramos barras de acero redondas y lingotes para uso en nuestras plantas de tubos de acero sin costura en Japón y Canadá.

En Japón compramos estos materiales a JFE, nuestro socio en NKK Tubes. Estas compras se realizan conforme a un contrato de suministro, y el precio de compra varía en relación con los cambios en el costo de producción. Como resultado de su ubicación dentro de un complejo de producción más grande operado por el proveedor, nuestras operaciones en Japón 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.

En Canadá, hemos celebrado un contrato a largo plazo con Rio Tinto Fer et Titane, productor canadiense de bióxido de titanio y acero de alta pureza, conforme al cual Rio Tinto Fer et Titane suministra hasta 100,000 toneladas de barras de acero redondas por año a precios en dólares estadounidenses, ajustados de acuerdo con las variaciones en los costos de materia prima. Utilizamos barras de acero producidas en nuestras plantas integradas en Argentina, México y Rumania para satisfacer el resto de nuestros requerimientos de barras de acero redondas.

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 los Estados Unidos, una porción significativa de nuestros requerimientos de láminas en rollo de acero son abastecidos bajo contratos a largo plazo a precios establecidos por referencia según los niveles del mercado. Nuestro principal proveedor en los Estados Unidos es 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 los Estados Unidos. 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. Debido a los cambios en las condiciones de mercado y los menores niveles de actividad, hemos negociado una dispensa para las cantidades comprometidas para 2009. Los precios de mercado de las láminas en rollo de acero disminuyeron durante la primera mitad de 2009, pero se recuperaron durante la segunda mitad del año hasta alcanzar niveles similares a los registrados al comienzo del año. Nuestros principales proveedores para nuestras operaciones de tubos con costura en Canadá son: Evraz, que posee instalaciones de producción de láminas en rollo de acero en Regina, Saskatchewan, Canadá; ArcelorMittal Dofasco, que posee instalaciones de producción de láminas en rollo de acero en Hamilton, Ontario, Canadá y Essar Steel Algoma, que posee instalaciones de producción de láminas en rollo de acero en Sault Ste. Marie, Ontario, Canadá. Asimismo, compramos láminas en rollo y planchas de acero para nuestras operaciones de tubos con costura en América del Sur (Colombia, Brasil y Argentina) principalmente a Usiminas y ArcelorMittal en Brasil, a Siderar S.A.I.C., o Siderar, una subsidiaria de Ternium S.A. en Argentina y a las plantas de Ternium en México.

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, operamos una planta generadora de energía eléctrica recientemente construida de 120 MW desde 2007, la cual ha sido diseñada para satisfacer los requerimientos de energía eléctrica de nuestra planta siderúrgica de Dalmine. En México, nuestros requerimientos de energía eléctrica son abastecidos por la Comisión Federal de Electricidad, un organismo del gobierno de México, y en Rumania, obtenemos electricidad del mercado local.

Consumimos un volumen considerable de gas natural en Argentina, sobre todo para generar DRI y operar las plantas hidroeléctrica y termoelectrica. Panamerican Energy, Total e YPF S.A., o YPF, son nuestros principales proveedores de gas natural en Argentina. El resto de nuestros requerimientos de gas natural es abastecido por varias compañías, incluyendo Tecpetrol S.A. o Tecpetrol, una subsidiaria de San Faustin, que nos abastece bajo condiciones de mercado y de conformidad con las reglamentaciones locales.

También celebramos acuerdos de transporte con Transportadora de Gas del Norte, S.A. (TGN), una sociedad en la que San Faustin posee una participación significativa aunque no mayoritaria, correspondientes a una capacidad de 1,000,000 de metros cúbicos diarios hasta abril de 2017. Cuando finalice la ampliación de los gasoductos troncales en Argentina, esperamos obtener una capacidad de transporte de gas adicional de 315,000 metros cúbicos diarios hasta 2027. 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 interrumpible 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. Durante el invierno, en caso de existir disponibilidad, también contratamos capacidad de transporte de otros proveedores, en los casos en que existan restricciones al transporte de Gasban. Para la etapa final de transporte, hemos celebrado un contrato de suministro con Gasban que vence en diciembre de 2010.

Además de la cantidad normal de gas consumida en nuestras plantas italianas, también consumimos una cantidad considerable de gas natural en relación con la operación de nuestra nueva planta generadora de energía eléctrica en Italia, que comenzó a operar en mayo de 2007. Nuestros requerimientos de gas natural en Italia son abastecidos por diversos proveedores.

Nuestros costos de energía eléctrica y gas natural varían de un país a otro. Luego de varios años de aumentos en los costos de energía, los costos disminuyeron en 2009, en particular en México e Italia. Durante los últimos años, la demanda de electricidad en Argentina aumentó sustancialmente, y ello derivó en falta de electricidad para abastecer a usuarios residenciales e industriales en períodos de alta demanda. De manera similar, el costo del gas natural para uso industrial aumentó en forma significativa en Argentina durante los últimos tres años, impulsado por una mayor

demanda local y por políticas del gobierno que solían subsidiar cierto consumo residencial de gas natural a expensas de los usuarios industriales. Al igual que en el caso de la electricidad, debido a que la demanda continúa siendo superior al suministro, el suministro de gas natural a los usuarios industriales ha sido restringido a menudo durante el invierno en Argentina. Ver Artículo 3.D. “Información clave - Factores de riesgo - Riesgos relacionados con nuestra industria - Los aumentos en el costo de materia prima, energía eléctrica y otros costos, las limitaciones o interrupciones en el suministro de materia prima y energía y los descalces de precios entre nuestra materia prima y nuestros productos podrían afectar nuestra rentabilidad” y Artículo 3.D. “Información clave – Factores de riesgo - 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 o interrumpir nuestras operaciones de fabricación afectando, por consiguiente, nuestros ingresos, rentabilidad y situación financiera”.

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 nuestras propias normas y los requerimientos especiales de nuestros clientes. Mantenemos un extenso programa de garantía y control de calidad para asegurar que nuestros productos continúen satisfaciendo nuestras normas y 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: 2008- 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. Nuestro sistema de gestión de la calidad, basado en las especificaciones de ISO 9001 y API Q1 garantiza que los productos cumplen 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 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 nuestros 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, en nuestra planta de Veracruz en México, en nuestra planta de Dalmine en Italia, en las instalaciones de prueba de productos de NKK Tubes en Japón y en las instalaciones de investigación del *Centro Sviluppo Materiali S.p.A.* o CSM, en Roma. Poseemos una participación de 8% en CSM adquirida en 1997. Las actividades de desarrollo e investigación de productos que se llevan a cabo actualmente se centran en los mercados energéticos cada vez más exigentes e incluyen:

- juntas especiales propietarias, incluyendo tecnología Dopeless®;
- tubos de conducción y tramos de superficie de alto espesor para aguas profundas;
- aceros propietarios;
- tubos y componentes para la industria automotriz y aplicaciones mecánicas;
- tubos para calderas; y
- tubos con costura para la industria de petróleo y gas y otras aplicaciones.

Además de la investigación y el desarrollo enfocados en productos nuevos o mejorados, continuamente analizamos oportunidades para optimizar los procesos de fabricación. Los proyectos recientes en esta área incluyen el modelado del proceso de laminado y acabado y el desarrollo de diferentes controles de procesos, con el propósito de mejorar la calidad de los productos y la productividad en nuestras instalaciones.

En 2009, destinamos a investigación y desarrollo un presupuesto de 62.7 millones de dólares, en comparación con 77.3 millones de dólares en 2008 y 61.7 millones de dólares en 2007.

Normativa ambiental

Estamos sujetos a una amplia gama de leyes, reglamentos, requisitos por permisos y decretos locales, municipales y nacionales, en relación con la protección de la salud humana y el medio ambiente incluyendo leyes y reglamentos relativos a materiales peligrosos y materiales radioactivos y protección ambiental que rigen las emisiones al aire, las descargas al agua y el manejo de residuos. En los últimos años, las leyes y los reglamentos que protegen el medio ambiente se han vuelto cada vez más complejos, severos y costosos para implementar. Los requisitos ambientales internacionales varían.

El impacto final de cumplir con las leyes y reglamentos ambientales existentes no siempre se conoce claramente o se puede determinar debido a que los reglamentos establecidos por algunas de estas leyes aún no han sido sancionados o se encuentran en proceso de revisión. Los gastos necesarios para cumplir con dichas leyes y reglamentos — incluyendo los costos de remediación de emplazamientos u otros, o los costos incurridos por contingencias ambientales potenciales— podrían tener un efecto adverso significativo en nuestra situación financiera y rentabilidad. Si bien incurrimos y continuaremos incurriendo en gastos para cumplir con las leyes y reglamentos aplicables, siempre existe el riesgo de que se produzcan incidentes o accidentes ambientales que afecten negativamente nuestra reputación o nuestras operaciones.

El cumplimiento de las leyes y reglamentos ambientales aplicables es un factor importante en nuestras operaciones. No hemos estado sujetos a ninguna sanción significativa 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 por daños patrimoniales, responsabilidad civil general (incluyendo responsabilidad del empleador, terceros y de producto) y 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 hasta un límite de \$100 millones. Nuestra actual póliza de seguro de propiedad posee límites de compensación de hasta \$150 millones por daños directos, de acuerdo con el valor de las distintas plantas. En algunos casos, las aseguradoras tienen la opción de reemplazar planta y equipo dañados o destruidos en vez de pagarnos el monto asegurado.

C. Estructura organizativa y 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 subsidiaria al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007.

<u>Compañía</u>	<u>País de Incorporación</u>	<u>Actividad principal</u>	<u>Porcentaje de Part.</u>		
			<u>2009</u>	<u>2008</u>	<u>2007</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	40%	40%	39%

Dalmine S.p.A.	Italia	Manufactura de tubos de acero sin costura	99%	99%	99%
Hydril Company	EE.UU.	Manufactura y venta de conexiones <i>premium</i>	100%	100%	100%
Maverick Tube Corporation	EE.UU.	Manufactura de tubos de acero con costura	100%	100%	100%
NKK Tubes K.K.	Japón	Manufactura de tubos de acero sin costura	51%	51%	51%
Prudential Steel ULC	Canadá	Manufactura de tubos de acero con costura	100%	100%	100%
S.C. Silcotub S.A.	Rumania	Manufactura de tubos de acero sin costura	100%	100%	99%
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%
Tavsá, Tubos de Acero de Venezuela S.A. ^(b)	Venezuela	Manufactura de tubos de acero sin costura	-	70%	70%
Tenaris Coiled Tubes LLC (y antecesoras)	EE.UU.	Manufactura de tubos de producción bobinados	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 del Caribe Ltda.	Colombia	Manufactura de tubos de acero con costura	100%	100%	100%

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

(b) En mayo de 2009, Venezuela anunció su intención de nacionalizar Tavsá y en noviembre de 2009, Venezuela asumió formalmente el control operativo exclusivo sobre los activos de Tavsá. Para más información sobre la nacionalización de ciertas subsidiarias venezolanas, ver la nota 32(b) "Procesos en Venezuela – Nacionalización de las subsidiarias venezolanas" a nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual.

Otras inversiones

Ternium

Poseemos una participación significativa en Ternium, uno de los productores de aceros líderes en América, con plantas manufactureras en Argentina y México. Ternium fue creada por San Faustin 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, o NYSE, el 1 de febrero de 2006, luego de una oferta pública inicial de ADS. Al 31 de mayo de 2010, la Sociedad poseía 11.5% de sus acciones en circulación.

Adquirimos nuestra participación en Ternium a través del canje de nuestra anterior participación indirecta en Sidor por una participación en Ternium.

La Sociedad es parte de un acuerdo de accionistas con I.I.I. CI, una subsidiaria totalmente controlada de San Faustin, conforme al cual I.I.I. CI 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 I.I.I. CI también acordaron que cualquier vacante en el consejo de administración de Ternium sea ocupada por nuevos directores designados ya sea por la Sociedad o I.I.I. CI, según corresponda. 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 ex-Director de Administración y Finanzas, fue designado director de Ternium conforme a este acuerdo.

Exiros

Exiros, con oficinas en nueve países, en la cual poseemos una participación accionaria de 50% y Ternium posee el 50% restante, provee a nuestras subsidiarias servicios de compras en relación con nuestras compras de materia prima

y otros productos o servicios. Los objetivos de Exiros consisten en lograr mejores condiciones y precios de compra mediante el ejercicio de un mejor poder de negociación que resulte de la combinación de la demanda de productos y servicios tanto de Ternium como de Tenaris.

D. Propiedades, planta y equipo

Para una descripción de nuestras propiedades, plantas y equipo, ver Artículo 4.B. “Descripción general del negocio – Procesos de producción e instalaciones” y “Programa de inversiones en activo fijo”.

Artículo 4A. Comentarios del Staff sin resolver

Ninguno.

Artículo 5. Revisión operativa y financiera y prospectos

Los siguientes comentarios y análisis sobre 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 NIIF difieren en algunos aspectos importantes de los principios de contabilidad generalmente aceptados en México, comúnmente denominados PCGA de México.

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 el Artículo 3.D. “Información Clave - Factores de Riesgo”, otros factores de riesgo identificados en otras secciones de 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, procesamiento y generación de energía. En las últimas dos décadas, ampliamos nuestras operaciones a nivel global mediante una serie de inversiones estratégicas y 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. Con el comienzo de la crisis económica y financiera global y su impacto en el consumo global de petróleo y gas, los precios del petróleo y gas colapsaron en la segunda mitad del 2008. Esto ocurrió luego de cuatro años durante los cuales precios altos persistentes de petróleo y gas incentivaron a las empresas de petróleo y gas a aumentar sus planes de inversión y la actividad de perforación para compensar la baja en los niveles de productividad de pozos maduros y a explorar y desarrollar nuevas reservas. En 2009, los precios globales del petróleo subieron de su nivel mínimo de US\$ 30 por barril y luego han fluctuado dentro de un rango de US\$ 70-90 por barril ya que la demanda global de petróleo como resultado del mayor consumo en países no pertenecientes a la OCDE, comenzó a recuperarse en la segunda mitad del año y los productores de la OPEP ajustaron sus niveles de producción. El precio del gas en América del Norte sin embargo se mantuvo bajo, fluctuando en un rango de US\$ 3-US\$ 6 por millón de BTU. Los avances en técnicas de perforación han incentivado a los productores a desarrollar depósitos productivos de gas *shale* que resultaron en un aumento en la producción de gas de EE.UU. en 2009, a pesar de la caída sustancial en el nivel de perforación de gas. Este desarrollo ha impactado también en los precios de gas en el resto del mundo ya que coincide con un aumento en la capacidad de GNL, gran parte del cual fue construido con la expectativa de una mayor demanda de importaciones de gas en EE.UU. La actividad de perforación disminuyó en 2009; el promedio anual de equipos de

perforación en actividad en el mercado internacional, según datos publicados por Baker Hughes, mostró una disminución de 8% en 2009 en comparación con 2008, mientras que el correspondiente número de equipos de perforación en los Estados Unidos y Canadá disminuyó 42% en 2009 en comparación con 2008. La actividad de perforación de petróleo ha mejorado en los Estados Unidos y Canadá pero la actividad de perforación de gas permanece a niveles sustancialmente menores que en los últimos cinco años precedentes a 2009, debido al aumento en la perforación de depósitos de gas *shale* productivos. El nivel de perforación en el resto del mundo también ha comenzado a recuperarse.

Una creciente proporción del gasto en exploración y producción de las compañías petroleras y de gas se ha destinado 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. Se prevé que las condiciones de perforación más complejas continuarán demandando productos y servicios nuevos y de alto valor en la mayoría de las áreas del mundo. Además, la reciente explosión en el pozo de Macondo en el Golfo de México estadounidense y el consiguiente derrame de cantidades sustanciales de petróleo en el Golfo de México podrían resultar en la imposición de cambios profundos en las reglamentaciones que afectan a este tipo de actividad de perforación. Estos acontecimientos podrían derivar en la desaceleración de la implementación de operaciones similares en plataformas marinas y sensibles a nivel ambiental mientras los organismos reguladores y los operadores reevalúan los reglamentos, los costos y los procedimientos. En 2009, nuestras ventas (incluyendo productos OCTG y tubos de conducción) para proyectos en aguas profundas en el Golfo de México estadounidense representaron aproximadamente 2.0% de nuestras ventas totales, mientras que las ventas para proyectos en aguas profundas en el resto de mundo representaron aproximadamente 7.3% de nuestras ventas totales.

Estimamos que la demanda aparente mundial de productos OCTG disminuyó más de 30% en 2009, reflejo de la caída de la actividad de perforación de petróleo y gas y de los esfuerzos realizados por ajustar los niveles de inventario, en particular en EE.UU.

Con los niveles de actividad actualmente en recuperación y los inventarios en niveles más razonables, cabe esperar que las entregas en nuestro segmento operativo de Tubos muestren una recuperación en 2010 de los bajos niveles registrados en 2009. Sin embargo, en nuestro segmento de Proyectos esperamos menores despachos ya que la cartera de pedidos de nuestros tubos de gran diámetro para proyectos de ductos en América del Sur disminuyó durante el año y finalizó en un nivel muy bajo.

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 han aumentado su capacidad de producción e ingresado 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 férrea, HBI, 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. 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.

Los costos de materia prima siderúrgica y de las láminas en rollo y planchas de acero, que habían caído abruptamente durante la segunda mitad de 2008 debido a que el ambiente de recesión tuvo un impacto casi inmediato en la actividad siderúrgica global, se estabilizaron durante la primera mitad de 2009 y comenzaron a

reflejar una tendencia ascendente en la segunda mitad de 2009. En la primera parte de 2010, los costos de las materias primas han subido fuertemente. Los precios de los tubos se prevé que aumenten siguiendo a la subida de los costos de las materias primas, pero no se puede asegurar que dichos aumentos de precios serán suficientes para compensar los aumentos en los costos de las materias primas.

Estimaciones contables críticas

Los comentarios y análisis de nuestra situación financiera y resultados de operación se basan en nuestros estados contables consolidados y auditados que han sido elaborados de acuerdo con las 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).

La elaboración de estos estados contables consolidados y auditados 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 activos tangibles e intangibles de vida útil prolongada, vida de los activos, obsolescencia de inventarios, cuentas de cobro dudoso y 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 estas 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

Para contabilizar nuestras combinaciones de negocios utilizamos el método de compra, que exige que los activos adquiridos y los pasivos asumidos se registren a su respectivo valor de mercado a la fecha de adquisición. La determinación del valor de mercado de los activos adquiridos, pasivos y pasivos contingentes 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 costo de adquisición por sobre el valor de mercado de los activos tangibles e intangibles identificables adquiridos se asigna al crédito mercantil.

Desvalorización y recuperabilidad del crédito mercantil y otros activos

La evaluación de la recuperabilidad del valor contable del crédito mercantil y otros activos exige amplio criterio subjetivo. Los activos de vida útil prolongada, incluidos los activos intangibles identificables y el crédito mercantil se analizan periódicamente para determinar su desvalorización.

Los activos de vida útil prolongada son evaluados para determinar su desvalorización cuando los acontecimientos o cambios en las circunstancias indican que el valor contable de un activo expuesto en nuestro estado consolidado de posición financiera podría no recuperarse. Los activos intangibles con vida útil indefinida, incluyendo el crédito mercantil, se someten al menos a una revisión anual por desvalorización.

El valor recuperable es el mayor entre el valor de uso y el valor de mercado de un activo menos el costo de venta.

El valor presente de los flujos de efectivo netos futuros involucra estimaciones y suposiciones muy sensibles y específicas según la naturaleza de las actividades de la unidad generadora de efectivo o UGE, tales como la tasa de descuento seleccionada, los cambios previstos en los precios de mercado y los cambios previstos en la demanda de nuestros productos y servicios.

Para las pruebas de desvalorización, utilizamos proyecciones de flujos de efectivo para un período de cinco años, con un valor terminal calculado basado en la perpetuidad. Las tasas de descuento son el respectivo costo promedio de capital, o WACC, el cual es considerado un buen indicador del costo de capital. Para cada UGE donde los activos son asignados se determinó una WACC específica considerando la industria, el país y el tamaño del negocio.

En 2008, registramos un cargo por desvalorización de \$502.9 millones, de los cuales \$394.3 millones correspondieron a activos intangibles originados en la adquisición de Maverick en 2006. Este cargo tuvo un impacto en las siguientes UGE: OCTG (EE.UU. y Colombia), *Coiled Tubing* (tubos de producción bobinados), Prudential (Canadá) y *Electric Conduits* (conduits eléctricos).

Las tasas antes de impuesto utilizadas en el cálculo variaron entre el 11% y 14% anual y se consideró un índice total de inflación y de crecimiento de 2% para el flujo de efectivo luego del quinto año.

Estos cargos por desvalorización surgieron principalmente en relación con nuestras operaciones en los Estados Unidos y Canadá, principalmente debido al contexto recesivo, la abrupta caída en el precio del petróleo y el gas y su impacto en la actividad de exploración con su consiguiente efecto en la demanda de productos OCTG.

En particular, los principales factores que precipitaron el cargo por desvalorización en los Estados Unidos y Canadá fueron la brusca reducción en el promedio de pozos activos y explorados, o número de equipos de perforación, en estos mercados, que son sensibles al precio del gas en Norte América y a la crisis económica y financiera mundial. En el 2008, el precio del gas en América del Norte también aumentó rápidamente durante la primera mitad del año y alcanzó su punto máximo en más de USD12 por millón de BTU, antes de caer incluso más pronunciadamente hasta niveles de aproximadamente USD4 por millón de BTU. Esta disminución en el precio del gas en Norte América tuvo un efecto inmediato en el número de equipos de perforación en EE.UU. y Canadá. El número de equipos de perforación en EE.UU., que es más sensible a los precios del gas natural en América del Norte, aumentó un 6% en 2008, comparado con 2007, creciendo a ritmo constante durante la primera parte del ejercicio hasta alcanzar un pico de 2,031 en el mes de septiembre y cayendo en el cuarto trimestre para finalizar el año en 1,623 (una disminución del 20% en el período); hacia finales de marzo de 2009, el número de equipos de perforación había descendido a 1,039 en los EE.UU., una baja adicional del 36%. La caída en la actividad de exploración en EE.UU. y los elevados niveles de stock presionaron la baja en los precios de los tubos.

Consecuentemente, en diciembre de 2008, preveíamos que la baja en la demanda aparente de productos OCTG en América del Norte continuaría, debido a la baja en la actividad de exploración de gas y petróleo y los esfuerzos de sus clientes para reducir inventarios.

Nuestras operaciones en Venezuela, que hoy están siendo nacionalizadas por el gobierno venezolano, también contribuyeron al cargo por desvalorización del cuarto trimestre de 2008. A pesar que durante la primera mitad del 2008 la mayoría de los indicadores del negocio de nuestras subsidiarias venezolanas eran favorables, los principales factores que precipitaron este cargo por desvalorización fueron la abrupta caída en el precio de las materias primas ocurrida en la segunda mitad del año que afectó las operaciones de Matesi, las menores inversiones en la actividad de exploración en Venezuela, que llevaron a una baja en las ventas proyectadas en Tavsá y las interrupciones en las plantas productoras de Matesi y Tavsá.

Al 31 de diciembre de 2008 el saldo total de los activos remanentes (en miles de USD) de los negocios desvalorizados era el siguiente:

	Total de activos antes de desvalorización	Cargo por desvalorización	Total de activos después de desvalorización (*)
Oil Country Tubular Goods	2,506,332	(192,707)	2,313,625
Prudential	736,772	(138,466)	598,306
Coiled Tubing	259,722	(23,732)	235,990
Electric Conduits	250,106	(39,347)	210,759
Operaciones en EE.UU. y Canadá	3,752,932	(394,252)	3,358,680
Operaciones en Venezuela	266,758	(108,647)	158,111
Total	4,019,690	(502,899)	3,516,791

(*) Estos montos incluyen el total de activos de la operación (Ej.: activos de corta y larga vida), incluyendo el crédito mercantil y otros activos intangibles al 31 de diciembre 2008.

Para las pruebas de desvalorización de 2009, consideramos que el nivel de actividad continuaría en recuperación, con mejoras en las condiciones de competitividad y que el número de equipos de perforación y los precios del gas y del petróleo en América del Norte serían más altos que en 2009. Consecuentemente, no se registró cargo por desvalorización en nuestros estados contables consolidados y auditados de 2009. Las tasas de descuento utilizadas para estas pruebas estuvieron entre el rango del 10% y 13%, basado en nuestro costo promedio ponderado del capital considerando la industria, el país y el tamaño del negocio.

Los principales factores que podrían resultar en cargos por desvalorización adicionales en períodos futuros en relación con nuestras operaciones continuas serían un incremento en la tasa de descuento utilizada en nuestras proyecciones de flujo de efectivo y un mayor deterioro del negocio, factores competitivos y económicos discutidos en 2008, tales como el costo de las materias primas, el precio del petróleo y el gas, el entorno competitivo, el programa de inversión de capital de nuestros clientes y la evolución del número de equipos de exploración.

Si hubiésemos usado una tasa de descuento 1% mayor para nuestras proyecciones de flujo de efectivo para nuestras operaciones continuas, habríamos sufrido un cargo por desvalorización de aproximadamente USD152 millones en 2009 y un cargo adicional de USD291 millones en 2008, principalmente en las UGE OCTG (Estados Unidos y Colombia). Debido a que existe una significativa interacción entre las principales premisas utilizadas para estimar las proyecciones de flujo de efectivo, estimamos que cualquier análisis de sensibilidad que considere cambios en una premisa por vez podría conducir a supuestos erróneos.

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 por desvalorización puede ser significativamente diferente de su desempeño esperado. En dicho caso, podría ser necesario reducir el valor contable del activo o grupo de activos desde los montos reconocidos actualmente. Dichas reducciones podrían afectar de manera significativa nuestros activos y el resultado de operación.

Reevaluación de las vidas útiles de planta y equipos

Las propiedades, planta y equipo se valúan al costo histórico de adquisición o construcción menos depreciación acumulada y pérdidas por desvalorización, de existir. La depreciación del costo del activo (excluyendo los terrenos, que no se amortizan) hasta alcanzar su valor residual estimado, se calcula por medio del método de la línea recta a lo largo de su vida útil estimada. 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, el cambio debe ser 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 2009. No obstante, si las estimaciones de la administración resultan ser incorrectas, se puede exigir que el valor contable de la planta y equipo y sus vidas útiles se reduzca de los montos registrados en la actualidad. Dichas reducciones podrían 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 la antigüedad 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.

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

- análisis de la antigüedad 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.

En 2009, nuestros resultados se vieron afectados negativamente por un cargo de USD89.0 millones a la provisión por obsolescencia de inventarios debido al fuerte ajuste de la demanda de nuestros tubos y a la acumulación de inventarios durante el ejercicio anterior bajo condiciones de mercado diferentes.

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 un reclamo relacionado 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 dichos reclamos, 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 del reclamo 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 nuestros litigios y acuerdos estratégicos. 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 de 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 políticas contables “A. Bases de presentación” y “B. Bases de consolidación” a nuestros estados contables consolidados y auditados 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		
	2009	2008	2007
Información financiera seleccionada del estado de resultados consolidado⁽¹⁾			
Operaciones continuas			
Ingresos por ventas netos	8,149,320	11,987,760	9,874,312
Costo de los productos vendidos	(4,864,922)	(6,698,285)	(5,408,984)
Ganancia bruta	3,284,398	5,289,475	4,465,328
Gastos de comercialización y administración	(1,473,791)	(1,787,952)	(1,551,836)
Otros ingresos y (egresos) operativos netos	3,000	(375,873)	3,480
Resultado de operación	1,813,607	3,125,650	2,916,972
Intereses ganados	30,831	48,711	92,733
Intereses perdidos.....	(118,301)	(179,885)	(270,705)
Otros resultados financieros.....	(64,230)	(99,850)	(22,358)
Ganancia antes de los resultados de inversiones en sociedades asociadas y del impuesto a las ganancias.....	1,661,907	2,894,626	2,716,642
Resultado de inversiones en sociedades asociadas.....	87,041	89,423	113,062
Resultado antes del impuesto a las ganancias	1,748,948	2,984,049	2,829,704
Impuesto a las ganancias.....	(513,211)	(1,015,334)	(805,773)
Ganancia por operaciones continuas ⁽²⁾	1,235,737	1,968,715	2,023,931
Operaciones discontinuas			
Resultado por operaciones discontinuas.....	(28,138)	306,905	52,128
Ganancia del ejercicio ⁽²⁾	1,207,599	2,275,620	2,076,059
Ganancia atribuible a: ⁽²⁾			
Accionistas de la Sociedad.....	1,161,555	2,124,802	1,923,748
Participación minoritaria.....	46,044	150,818	152,311
Ganancia del ejercicio ⁽²⁾	1,207,599	2,275,620	2,076,059
Depreciación y amortización	(504,864)	(532,934)	(514,820)
Promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación	1,180,536,830	1,180,536,830	1,180,536,830
Ganancia por acción básica y diluida por operaciones continuas	1.00	1.49	1.58
Ganancia por acción básica y diluida	0.98	1.80	1.63
Dividendos por acción ⁽³⁾	0.43	0.38	0.30

(1) Algunas cifras comparativas han sido ajustadas para que concuerden con los cambios de presentación en 2009 debido a la nacionalización de ciertas subsidiarias venezolanas. Para más información sobre la nacionalización de las subsidiarias venezolanas, ver la nota 32(b) "Procesos en Venezuela – Nacionalización de las subsidiarias venezolanas" a nuestros estados contables consolidados y auditados 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 Sociedad.

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

Miles de dólares americanos (excepto número de acciones)

	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Información financiera seleccionada del estado de posición financiera consolidado		
Activo corriente.....	5,621,841	7,252,417
Propiedades, planta y equipo – neto	3,254,587	2,982,871
Otros activos no corrientes.....	4,606,880	4,865,424
Total activo.....	<u>13,483,308</u>	<u>15,100,712</u>
Pasivo corriente.....	1,970,470	3,790,017
Deudas bancarias y financieras no corrientes.....	655,181	1,241,048
Pasivo por impuestos diferidos.....	860,787	1,053,838
Otras deudas no corrientes	276,034	313,922
Total pasivo.....	<u>3,762,472</u>	<u>6,398,825</u>
Capital y reservas atribuibles a los		
Accionistas	9,092,164	8,176,571
Participación minoritaria.....	628,672	525,316
Acciones.....	<u>9,720,836</u>	<u>8,701,887</u>
Pasivo total y patrimonio neto	<u>13,483,308</u>	<u>15,100,712</u>
Capital accionario	1,180,537	1,180,537
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		
	2009	2008	2007
Operaciones continuas			
Ingresos por ventas netos	100.0	100.0	100.0
Costo de los productos vendidos	(59.7)	(55.9)	(54.8)
Ganancia bruta	40.3	44.1	45.2
Gastos de comercialización y administración.....	(18.1)	(14.9)	(15.7)
Otros ingresos y (egresos) operativos - netos	0.0	(3.1)	0.0
Resultado de operación	22.3	26.1	29.5
Intereses ganados	0.4	0.4	0.9
Intereses perdidos.....	(1.5)	(1.5)	(2.7)
Otros resultados financieros.....	(0.8)	(0.8)	(0.2)
Ganancia antes de los resultados de inversiones en sociedades asociadas y del impuesto a las ganancias	20.4	24.1	27.5
Resultado de inversiones en sociedades asociadas...	1.1	0.7	1.1
Resultado antes del impuesto a las ganancias.....	21.5	24.9	28.7
Impuesto a las ganancias.....	(6.3)	(8.5)	(8.2)
Ganancia por operaciones continuas.....	15.2	16.4	20.5
Operaciones discontinuas			
Resultado por operaciones discontinuas.....	(0.3)	2.6	0.5
Ganancia del ejercicio	<u>14.8</u>	<u>19.0</u>	<u>21.0</u>
Ganancia atribuible a:			
Accionistas de la Sociedad.....	14.3	17.7	19.5
Participación minoritaria.....	0.6	1.3	1.5

Análisis comparativo de los ejercicios concluidos el 31 de diciembre de 2009 y 2008

Ingresos por ventas netos, costo de los productos vendidos y resultado de operación

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)
	2008		2007		
Tubos	6,670.9	82%	10,010.1	84%	(33%)
Proyectos	986.5	12%	1,270.9	11%	(22%)
Otros	491.8	6%	706.8	6%	(30%)
Total	8,149.3	100%	11,987.8	100%	(32%)

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)
	2009	2008	
Tubos – sin costura	1,970	2,818	(30%)
Tubos – con costura	346	1,057	(67%)
Tubos – Total	2,316	3,875	(40%)
Proyectos – con costura	334	591	(43%)
Total – Tubos + Proyectos	2,650	4,466	(41%)

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)
	2009	2008	
Ingresos por ventas netos			
- América del Norte	2,756.1	4,519.3	(39%)
- América del Sur	981.9	1,248.7	(21%)
- Europa	828.8	1,705.6	(51%)
- Medio Oriente y África	1,622.6	1,809.9	(10%)
- Lejano Oriente y Oceanía	481.5	726.6	(34%)
Total de ingresos por ventas netos	6,670.9	10,010.1	(33%)
Costo de ventas (% de ventas)	57%	53%	
Resultado de operación	1,576.8	2,827.0	(44%)
Resultado de operación (% de ventas)	24%	28%	

Los ingresos por ventas netos de productos y servicios tubulares disminuyeron 33% a \$6,670.9 millones en 2009, en comparación con \$10,010.1 millones en 2008, debido a una fuerte reducción en los volúmenes (una caída de 40%). Esta reducción en los volúmenes se vio parcialmente compensada por mayores precios de venta promedio (un aumento de 12%), reflejando en parte una mayor proporción de ventas de productos especializados de tipo *high-end* y el efecto retrasado de las variaciones de precios, debido a que los precios de venta promedio aumentaron hasta alcanzar su mayor nivel en el segundo trimestre de 2009. A pesar de la mayor demanda de productos OCTG en México, en América del Norte las ventas disminuyeron 39%, principalmente debido a una demanda sustancialmente menor de productos OCTG y tubos de conducción en EE.UU. y Canadá, reflejo de la caída en la actividad de perforación y los ajustes de inventarios luego del aumento repentino en las importaciones de productos provenientes de China en la segunda mitad de 2008 y la primera mitad de 2009. En América del Sur, las ventas disminuyeron, un reflejo de una demanda notablemente menor de todos los sectores en Argentina y de productos OCTG en Venezuela.

En Europa, las ventas se vieron afectadas por una menor demanda de todos los sectores, incluyendo el sector de *process and power plant*, el sector industrial y automotriz y el sector de petróleo y gas. Las ventas en Medio Oriente y África disminuyeron un 10% debido a que la reducida demanda de productos OCTG fue parcialmente compensada por mayores ventas de tubos de conducción para proyectos en aguas profundas en África Occidental. En Lejano Oriente y Oceanía, las ventas disminuyeron en China y la demanda de todos nuestros productos disminuyó en el resto de la región.

El costo de ventas de productos y servicios tubulares, expresado como porcentaje de los ingresos por ventas netos, aumentó de 53% a 57%, principalmente debido al efecto negativo de los bajos índices de utilización de la capacidad de producción sobre la eficiencia, la absorción de costos fijos y semi-fijos y el lapso entre la disminución del costo de materia prima y su impacto en el costo de ventas.

El resultado operativo derivado de productos y servicios tubulares disminuyó 44% a \$1,576.8 millones en 2009, de \$2.827,0 millones en 2008, debido principalmente a una disminución significativa en los volúmenes. Mientras en 2008 el resultado operativo incluyó cargos por desvalorizaciones por \$354.9 millones, en 2009 no hubo cargo por desvalorizaciones.

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 períodos indicados a continuación:

<i>Millones de dólares americanos</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		Aumento / (Disminución)
	2009	2008	
Ingresos por ventas netos	986.5	1,270.9	(22%)
Costo de ventas (% de ventas)	71%	70%	
Resultado de operación	208.6	249.0	(16%)
Resultado de operación (% de ventas)	21%	20%	

Los ingresos por ventas netos de tubos para proyectos de ductos disminuyeron 22% a \$986.5 millones en 2009, en comparación con \$1,270.9 millones en 2008, reflejo de una fuerte disminución de entregas para proyectos de gasoductos y otros proyectos de ductos en Brasil, Argentina y Colombia, principalmente debido a que la mayoría de nuestros proyectos fueron concluidos y la cartera de pedidos disminuyó durante el año; sin embargo, la disminución fue parcialmente compensada por mayores precios de venta promedio, en particular para proyectos offshore en Brasil.

El resultado operativo derivado de tubos para proyectos de ductos disminuyó 16% a \$208.6 millones en 2009, en comparación con \$249.0 millones en 2008, debido a la disminución en los ingresos por ventas netos y a un margen operativo estable.

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:

<i>Millones de dólares americanos</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		Aumento / (Disminución)
	2009	2008	
Ingresos por ventas netos	491.8	706.8	(30%)
Costo de ventas (% de ventas)	79%	73%	
Resultado de operación	28.1	49.6	(43%)
Resultado de operación (% de ventas)	6%	7%	

Los ingresos por ventas netos de otros productos y servicios disminuyeron 30% a \$491.8 millones en 2009, en comparación con \$706.8 millones en 2008, principalmente debido a menores ventas de tubos con costura para conduit eléctricos en EE.UU. y menores ventas de varillas de bombeo como resultado de la recesión económica global.

El resultado operativo derivado de otros productos y servicios disminuyó 43% a \$28.1 millones en 2009, en comparación con \$49.6 millones en 2008, debido a una disminución en los ingresos por ventas netos.

Los gastos de comercialización y administración aumentaron como porcentaje de los ingresos por ventas netos a 18.1% en 2009 en comparación con 14.9% en 2008, principalmente debido al efecto de los gastos fijos y semi-fijos sobre menores ingresos. No obstante, en términos absolutos, los gastos de comercialización y administración disminuyeron \$314.2 millones a \$1,473.8 millones en 2009, en comparación con \$1,788.0 millones en 2008, principalmente debido a menores comisiones, flete y otros gastos de comercialización, impuestos y costos laborales, reflejo de una menor actividad en términos de ventas netas.

Otros ingresos y egresos operativos resultaron en una ganancia neta de \$3.0 millones en 2009, en comparación con una pérdida neta de \$375.9 millones en 2008. Dicha pérdida estuvo principalmente relacionada con los cargos por desvalorizaciones derivados de nuestras operaciones en América del Norte.

Los gastos netos por intereses ascendieron a \$87.5 millones en 2009, en comparación con gastos netos por intereses de \$131.2 millones en 2008, reflejo de la variación en nuestra posición de deuda neta (que varió de una posición de deuda neta de \$1,392.4 millones al 31 de diciembre de 2008 a una posición de efectivo neto de \$675.5 millones al 31 de diciembre de 2009) y menores tasas de interés.

Otros resultados financieros generaron una pérdida de \$64.2 millones en 2009, en comparación con una pérdida de \$99.9 millones durante 2008. Estos resultados reflejan principalmente las pérdidas por diferencias de cambio y por cambios en el valor de mercado de los instrumentos derivados y son compensados en gran medida por cambios en nuestro patrimonio neto. Estas pérdidas son principalmente atribuibles a variaciones en los tipos de cambio de las monedas funcionales de nuestras subsidiarias (diferentes al dólar estadounidense) respecto al dólar estadounidense, de acuerdo con las NIIF (principalmente el real brasileño, el dólar canadiense y el peso mexicano).

El resultado de inversiones en sociedades asociadas generó una ganancia de \$87.0 millones en 2009, en comparación con una ganancia de \$89.4 millones en 2008. Estas ganancias derivaron principalmente de nuestra participación accionaria en Ternium.

El cargo por impuesto a las ganancias registrado en 2009 ascendió a \$513.2 millones, equivalente a 31% de la ganancia antes del resultado de inversiones en sociedades asociadas y del impuesto a las ganancias, al igual que en 2008, cuando al excluir el efecto de las pérdidas por desvalorizaciones registradas durante el año por \$394.3 millones, la tasa de impuestos también ascendió a 31%.

El resultado de operaciones discontinuas reflejó una pérdida de \$28.1 millones en 2009 relacionada con la nacionalización de ciertas subsidiarias venezolanas por parte del gobierno de Venezuela, en comparación con una ganancia de \$306.9 millones en 2008, relacionada con la ganancia por operaciones discontinuadas, principalmente derivada de la venta del negocio de control de presión de Hydril.

La ganancia del ejercicio disminuyó a \$1,207.6 millones en 2009, en comparación con \$2,275.6 millones en 2008, principalmente como reflejo de menores resultados operativos.

La ganancia atribuible a los accionistas ascendió a \$1,161.6 millones, ó \$0.98 por acción (\$1.97 por ADS) en 2009, en comparación con \$2,124.8 millones, ó \$1.80 por acción (\$3.60 por ADS) en 2008.

La ganancia atribuible a la participación minoritaria ascendió a \$46.0 millones en 2009, en comparación con \$150.8 millones en 2008, principalmente como reflejo de menores resultados en Confab y pérdidas en NKK Tubes.

Análisis comparativo de los ejercicios concluidos el 31 de diciembre de 2008 y 2007

Ingresos por ventas netos, costo de los productos vendidos y resultado de operación

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)
	2008		2007		
Tubos	10,010.1	84%	8,433.2	85%	19%
Proyectos	1,270.9	11%	876.3	9%	45%
Otros	706.8	6%	564.9	6%	25%
Total	11,987.8	100%	9,874.3	100%	21%

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)
	2008	2007	
Tubos – sin costura	2,818	2,818	0%
Tubos – con costura	1,057	965	10%
Tubos – Total	3,875	3,783	2%
Proyectos – con costura	591	474	25%
Total – Tubos + Proyectos	4,466	4,257	5%

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)
	2008	2007	
Ingresos por ventas netos			
- América del Norte	4,519.3	2,921.7	55%
- América del Sur	1,248.7	1,102.3	13%
- Europa	1,705.6	1,661.4	3%
- Medio Oriente y África	1,809.9	2,057.6	(12%)
- Lejano Oriente y Oceanía	726.6	690.2	5%
Total de ingresos por ventas netos	10,010.1	8,433.2	19%
Costo de ventas (% de ventas)	53%	52%	
Resultado de operación	2,827.0	2,679.0	6%
Resultado de operación (% de ventas)	28%	32%	

Los ingresos por ventas netos de productos y servicios tubulares aumentaron 19% a \$10,010.1 millones en 2008, en comparación con \$8,433.2 millones en 2007, debido a mayores precios de venta promedio (el precio de venta promedio de los tubos aumentó 16%) y mayores volúmenes de ventas de tubos con costura (el volumen de ventas de tubos con costura aumentó 10%). En América del Norte, la demanda de nuestros productos aumentó en toda la región, en particular de nuestros productos OCTG, debido a que consolidamos nuestra oferta integrada de productos y servicios luego de la adquisición de Hydril en mayo de 2007 en un mercado en expansión. En América del Sur, las ventas aumentaron principalmente debido a una mayor demanda de productos OCTG en Ecuador. En Europa las ventas aumentaron, debido a que los mayores precios de venta promedio compensaron la disminución de los volúmenes debido a una menor actividad industrial y al aumento de las importaciones de tubos chinos. En Medio

Oriente y África las ventas se vieron afectadas por los ajustes en los inventarios y menores ventas de productos OCTG API. En el Lejano Oriente y Oceanía, las ventas aumentaron debido a que los mayores precios de venta promedio compensaron con creces la disminución de los volúmenes.

El costo de ventas de productos y servicios tubulares, expresado como porcentaje de los ingresos por ventas netos, aumentó de 52% a 53%, reflejo de un aumento abrupto en los costos de materia prima para nuestros tubos sin costura y los costos del acero para nuestros tubos con costura durante la primera mitad del año, y luego disminuyó durante la segunda mitad del año.

El resultado de operación de productos y servicios tubulares, que incluyó \$368.5 millones en cargos por desvalorizaciones, aumentó 6% a \$2,827.0 millones en 2008, de \$2,679.0 millones en 2007, debido a que las mayores ventas compensaron con creces un menor margen derivado de los cargos por desvalorizaciones. Estos cargos por desvalorización reflejan el impacto en valor de los activos intangibles provenientes de nuestra adquisición de Maverick, debido a cambios en nuestro ambiente operativo en América del Norte, en particular con respecto a las perspectivas para la actividad de perforación de gas natural en la región.

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 períodos indicados a continuación:

<i>Millones de dólares americanos</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		Aumento / (Disminución)
	2008	2007	
Ingresos por ventas netos	1,270.9	876.3	45%
Costo de ventas (% de ventas)	70%	71%	
Resultado de operación	249.0	184.8	35%
Resultado de operación (% de ventas)	20%	21%	

Los ingresos por ventas netos de tubos para proyectos de ductos aumentaron 45% a \$1,270.9 millones en 2008, en comparación con \$876.3 millones en 2007, reflejo de mayores entregas para proyectos de gasoductos y otros proyectos de ductos en Brasil, Argentina y Colombia y mayores precios de venta promedio (el precio de venta promedio para proyectos aumentó 16%) .

El resultado de operación de tubos para proyectos de ductos aumentó 35% a \$249.0 millones en 2008, de \$184.8 millones en 2007, debido al aumento en los ingresos por ventas netos y a un margen operativo relativamente estable.

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:

<i>Millones de dólares americanos</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		Aumento / (Disminución)
	2008	2007	
Ingresos por ventas netos	706.8	564.9	25%
Costo de ventas (% de ventas)	73%	76%	
Resultado de operación	49.6	53.1	(7%)
Resultado de operación (% de ventas)	7%	9%	

Los ingresos por ventas netos de otros productos y servicios aumentaron 25% a \$706.8 millones en 2008, en comparación con \$564.9 millones en 2007, reflejo de mayores ventas de tubos para conduit, varillas de bombeo, equipos industriales y materia prima excedente.

El resultado de operación de otros productos y servicios por el ejercicio 2008 se vio afectado por los cargos por desvalorizaciones sobre nuestros activos correspondientes a este segmento que alcanzaron \$39.3 millones. La desaceleración de la economía de América del Norte afectó negativamente el valor de los activos intangibles provenientes de la adquisición de Maverick asociados con los tubos de acero con costura para conduits eléctricos.

Los gastos de comercialización y administración disminuyeron como porcentaje de los ingresos por ventas netas a 14.9% en 2008 en comparación con 15.7% en 2007, aunque aumentaron en términos absolutos a \$1,788.0 millones en comparación con \$1,551.8 millones en 2007. Los gastos de comercialización y administración aumentaron en términos absolutos debido a mayores comisiones, flete y otros gastos de comercialización, mayores costos de mano de obra y mayores impuestos, servicios y honorarios. Estos aumentos estuvieron principalmente relacionados con una mayor actividad en términos de ventas netas.

Otros ingresos y egresos operativos resultaron en gastos netos de \$375.9 millones en 2008, en comparación con una ganancia neta de \$3.5 millones en 2007. Tal como se explicó anteriormente, en 2008 registramos cargos por desvalorizaciones por \$502.9 millones (de los cuales \$108.6 millones se encuentran clasificados como operaciones discontinuas). Estos cargos reflejan los cambios en nuestro ambiente operativo, en particular con respecto a las perspectivas para la actividad de perforación de gas natural en América del Norte previstas para los próximos dos años.

Los gastos netos por intereses ascendieron a \$131.2 millones en 2008, en comparación con gastos netos por intereses de \$178.0 millones en 2007, reflejo de una menor posición de deuda neta y menores tasas de interés.

Otros resultados financieros generaron una pérdida de \$99.9 millones en 2008, en comparación con una pérdida de \$22.4 millones durante 2007. 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. Estos resultados corresponden a variaciones en los tipos de cambio de las monedas funcionales de nuestras subsidiarias (diferentes al dólar estadounidense) respecto al dólar estadounidense, de acuerdo con las NIIF, principalmente las variaciones del peso mexicano, el euro, el real brasileño y el yen frente al dólar estadounidense.

El resultado de inversiones en sociedades asociadas generó una ganancia de \$89.4 millones en 2008, en comparación con una ganancia de \$113.1 millones en 2007. Estas ganancias derivaron principalmente de nuestra participación accionaria en Ternium, pero en 2007 también incluyeron una ganancia de \$18.4 millones registrada sobre la venta de nuestra participación accionaria remanente de 25% en Dalmine Energie.

El cargo por impuesto a las ganancias registrado en 2008 ascendió a \$1,015.3 millones. Excluyendo el efecto de las pérdidas por valor de uso registradas durante el año por \$394.3 millones, la tasa de impuestos fue equivalente a 31% de la ganancia antes del resultado de inversiones en sociedades asociadas y del impuesto a las ganancias. En 2007, registramos un cargo por impuesto a las ganancias de \$805.8 millones, equivalente a 30% de la ganancia antes del resultado de inversiones en sociedades asociadas y del impuesto a las ganancias.

El resultado de operaciones discontinuas ascendió a una ganancia de \$306.9 millones en 2008, en comparación con \$52.1 millones en 2007. El resultado de 2008 incluyó el resultado de la venta del negocio de control de presión de Hydril finalizado el 1 de abril de 2008 que ascendió a \$394.3 millones.

La ganancia del ejercicio aumentó a \$2,275.6 millones en 2008, en comparación con \$2,076.1 millones en 2007, reflejo de un aumento de 7% en el resultado operativo luego de los cargos por desvalorizaciones y el resultado de la venta del negocio de control de presión de Hydril.

La ganancia atribuible a los accionistas ascendió a \$2,124.8 millones, ó \$1.80 por acción (\$3.60 por ADS), en 2008, en comparación con \$1,923.7 millones, ó \$1.63 por acción (\$3.26 por ADS) en 2007.

La ganancia atribuible a la participación minoritaria ascendió a \$150.8 millones en 2008, en comparación con \$152.3 millones en 2007, debido a que los mayores resultados de Confab fueron compensados por menores resultados de NKKTubes y por pérdidas en otras subsidiarias.

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:

<i>Millones de dólares americanos</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		
	2009	2008	2007
Fondos netos originados en actividades operativas	3,063.9	1,465.0	2,020.6
Fondos netos (aplicados a) originados en actividades de inversión.....	(1,040.6)	722.4	(2,287.1)
Fondos netos (aplicados a) actividades de financiamiento.....	(2,019.1)	(1,570.4)	(196.7)
Aumento (disminución) en efectivo y equivalentes de efectivo	4.3	617.0	(463.2)
Efecto cambiario en efectivo y equivalentes de efectivo ..	9.1	(46.3)	52.5
Disminución del efectivo derivada de la desconsolidación..	(9.7)	-	-
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del ejercicio..	1,525.0	954.3	1,365.0
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del ejercicio	1,528.7	1,525.0	954.3

Nuestra estrategia de financiamiento es mantener recursos financieros adecuados y acceso a fuentes adicionales de liquidez. Durante 2009, contamos principalmente con flujo neto de efectivo derivado de nuestras operaciones para financiar nuestras operaciones. 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. Nuestra deuda financiera neta durante 2009 disminuyó \$2,068.1 millones a una posición neta de caja positiva de \$675.7 millones al 31 de diciembre de 2009. 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.

Adoptamos un criterio conservador para el manejo de nuestra liquidez, que consiste principalmente en efectivo y equivalentes de efectivo y otras inversiones corrientes, incluyendo efectivo en bancos, fondos a corto plazo en el mercado monetario y títulos altamente líquidos a corto y mediano plazo. Estos activos se registran a su valor de mercado, o a su costo histórico, el cual se aproxima a su valor de mercado.

Tenemos inversiones principalmente en el mercado monetario en títulos a tasa variable o 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. Al 31 de diciembre de 2009, nuestros activos líquidos nominados en dólares americanos representaron aproximadamente 82%. Al 31 de diciembre de 2009, los activos financieros líquidos totales (es decir efectivo y equivalentes de efectivo y otras inversiones corrientes) ascendieron a 15,7% del total de los activos en comparación con el 10,5% de fines de 2008.

La partida de efectivo y equivalentes de efectivo (excluyendo descubiertos bancarios) aumentó levemente a \$1,542.8 millones al 31 de diciembre de 2009, en comparación con \$1,538.8 millones al 31 de diciembre de 2008. Además, otras inversiones corrientes aumentaron \$533.8 millones a \$579.7 millones al 31 de diciembre de 2009, de \$45.9 millones al 31 de diciembre de 2008.

Análisis comparativo de los ejercicios concluidos el 31 de diciembre de 2009 y 2008

Actividades operativas

En 2009, a pesar de la disminución en el resultado operativo, los fondos netos originados en las operaciones aumentaron a \$3,063.9 millones, en comparación con \$1,465.0 millones en 2008, principalmente como reflejo de

una disminución en el capital de trabajo. El capital de trabajo disminuyó \$1,737.3 millones en 2009, en comparación con un aumento de \$1,051.6 millones en 2008. La disminución en el capital de trabajo comprendió principalmente:

- una disminución en inventarios de \$1,414.2 millones, principalmente por una disminución en la actividad de negocios;
- una disminución en créditos por ventas de \$792.3 millones, principalmente debido a menores ventas; y
- una disminución en deudas comerciales y anticipos de clientes de \$316.9 millones y \$180.5 millones, respectivamente, también debido al menor nivel de actividad de negocios.

Actividades de inversión

Los fondos netos aplicados a actividades de inversión en 2009 ascendieron a \$1,040.6 millones, comparado con fondos netos originados en actividades de inversión por \$722.4 millones en 2008, siendo las principales diferencias las siguientes:

- en 2008 recibimos el producido de la venta del negocio de control de presión de Hydril que ascendió a aproximadamente \$1,100 millones; y
- en 2009, invertimos \$533.8 millones en títulos a corto plazo, en comparación con una realización de fondos netos por \$41.7 millones en 2008.

Las inversiones en activo fijo aumentaron levemente a \$460.9 millones en 2009, en comparación con \$443.2 millones en 2008. Para mayor información sobre nuestras inversiones en activo fijo ver Artículo 4.B. Descripción general del negocio - “Programa de inversiones en activo fijo”.

Actividades de financiación

Los fondos netos aplicados a actividades de financiación, incluyendo dividendos pagados, los fondos provenientes de préstamos y el pago de deudas financieras, ascendieron a \$2,019.1 millones en 2009, en comparación con \$1,570.4 millones en 2008.

Los dividendos pagados, incluyendo los dividendos pagados a accionistas minoritarios en subsidiarias, ascendieron a \$553.7 millones en 2009, de los cuales \$354 millones fueron pagados a accionistas con respecto al ejercicio fiscal 2008, mientras que \$153 millones fueron pagados a accionistas en noviembre de 2009, como dividendo anticipado con respecto al dividendo correspondiente al ejercicio fiscal 2009. Este monto se compara con \$535.8 millones pagados en 2008, de los cuales \$295 millones fueron pagados con respecto al ejercicio fiscal 2007 y \$153 millones fueron pagados a accionistas en noviembre de 2008 como dividendo anticipado por el ejercicio fiscal 2008.

Los pagos netos de préstamos (pagos de préstamos menos fondos provenientes de préstamos) ascendieron a \$1,465.4 millones en 2009, en comparación con \$1,034.6 millones en 2008.

La relación total del pasivo – total del activo disminuyó a 0.28 a 1 al 31 de diciembre de 2009, comparada con 0.42 a 1 al 31 de diciembre de 2008.

Análisis comparativo de los ejercicios concluidos el 31 de diciembre de 2008 y 2007

Actividades operativas

Los fondos netos originados en las operaciones durante 2008 disminuyeron a \$1,465.0 millones en comparación con \$2,020.6 millones en 2007, principalmente como reflejo del aumento en el capital de trabajo que compensó con creces el aumento en el resultado de operación, excluyendo cargos por desvalorización no monetarios, a \$3,519.9 millones en 2008, de \$2,917.0 millones en 2007. El capital de trabajo aumentó \$1,051.6 millones en 2008, en

comparación con un aumento de \$110.4 millones en 2007. El aumento en el capital de trabajo comprendió principalmente:

- un incremento en inventarios de \$492.5 millones, principalmente por una mayor actividad de negocios y en el costo de productos en proceso;
- un incremento en créditos por ventas de \$374.5 millones, lo que refleja mayores ventas; y
- una disminución en anticipos de clientes y otras deudas de \$174.0 millones y \$71.6 millones, respectivamente, parcialmente compensada por un aumento en deudas comerciales de \$48.9 millones.

Actividades de inversión

Los fondos netos originados en actividades de inversión en 2008 ascendieron a \$722.4 millones, comparado con fondos netos aplicados a actividades de inversión por \$2,287 millones en 2007. Las principales diferencias se atribuyeron a lo siguiente:

- en 2008 recibimos el producido de la venta del negocio de control de presión de Hydril que ascendió a aproximadamente \$1,100 millones;
- en 2007, destinamos aproximadamente \$2,000 millones a la adquisición de Hydril;
- las inversiones en activo fijo en 2008 ascendieron a \$443.2 millones, similar a las inversiones de \$447.9 millones realizadas en 2007, y
- en 2008, redujimos nuestras inversiones en títulos a corto plazo como resultado de disposiciones en un monto agregado de \$41.7 millones, en comparación con disposiciones por \$96.1 millones en 2007.

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 \$1,570.4 millones en 2008, en comparación con fondos netos aplicados a actividades de financiación en 2007 por \$196.7 millones.

Los dividendos pagados, incluyendo los dividendos pagados a accionistas minoritarios en subsidiarias, ascendieron a \$535.8 millones en 2008, de los cuales \$295 millones fueron pagados a accionistas con respecto al ejercicio fiscal 2007 y \$153 millones fueron pagados a accionistas en noviembre de 2008 como dividendo anticipado con respecto al dividendo por el ejercicio fiscal 2008. Este monto se compara con \$567.9 millones pagados en 2007, de los cuales \$354 millones fueron pagados con respecto al ejercicio fiscal 2006 y \$153 millones fueron pagados a accionistas en noviembre de 2007 como dividendo anticipado por el ejercicio fiscal 2007.

Los pagos netos de préstamos (fondos netos menos los pagos de deudas) ascendieron a \$1,034.6 millones en 2008, en comparación con fondos netos provenientes de préstamos de \$371.2 millones en 2007.

La relación pasivo total - total del activo disminuyó a 0.42 a 1 al 31 de diciembre de 2008, comparada con 0.51 a 1 al 31 de diciembre de 2007.

Principales fuentes de financiamiento

Durante 2009, utilizamos principalmente flujo neto de fondos derivado de nuestras operaciones para financiar nuestras transacciones con créditos bancarios a corto plazo utilizados según fueron necesarios durante el ejercicio.

Deudas financieras

El total de deudas financieras disminuyó \$1,530.3 millones a \$1,446.8 millones al 31 de diciembre de 2009 de \$2,977.0 millones al 31 de diciembre de 2008.

Nuestras deudas financieras (aparte de las deudas comerciales y los instrumentos derivados) consisten principalmente en préstamos bancarios. Al 31 de diciembre de 2009, las deudas financieras denominadas en dólares y en euros representaban 73.8% y 6.1%, respectivamente, del total de las deudas financieras. Para mayor información sobre nuestras deudas financieras, ver la nota 20 “Deudas bancarias y financieras” a nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual.

La tabla siguiente muestra la composición de nuestras deudas financieras al 31 de diciembre de 2009 y 2008:

Miles de dólares	2009	2008
Préstamos bancarios	1,422,762	2,820,398
Giros bancarios en descubierto	14,122	13,747
Otros préstamos	9,294	141,938
Arrendamientos financieros	586	932
Total deudas bancarias y financieras	1,446,764	2,977,015

Las tasas de interés promedio ponderadas antes de impuesto indicadas a continuación fueron calculadas utilizando las tasas fijadas para cada instrumento en su moneda correspondiente al 31 de diciembre de 2009 y 2008. Las variaciones en las tasas de interés se deben básicamente a cambios en las tasas de interés variables.

	2009	2008
Préstamos bancarios	3.97%	5.23%
Otros préstamos	4.00%	4.99%
Arrendamientos financieros	8.02%	7.74%

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

Miles de dólares Al 31 de diciembre de 2009	1 año o menos	1 - 2 años	2 - 3 años	3 - 4 años	4 - 5 años	Más de 5 años	Total
Arrendamiento financiero	179	324	83	-	-	-	586
Otras deudas bancarias y financieras	791,404	390,638	186,625	32,700	7,579	37,232	1,446,178
Total deudas bancarias y financieras	791,583	390,962	186,708	32,700	7,579	37,232	1,446,764
Intereses a devengar	39,056	13,246	8,199	3,532	2,719	7,357	74,109
Contratos de derivados de tasa de interés	12,452	5,286	-	-	-	-	17,738
Total deudas bancarias y financieras más intereses estimados a devengar	843,091	409,494	194,907	36,232	10,298	44,589	1,538,611

Nuestra relación de deuda financiera corriente respecto de la deuda financiera total disminuyó de 0.58 a 1 al 31 de diciembre de 2008 a 0.55 a 1 al 31 de diciembre de 2009.

Para información sobre nuestros instrumentos financieros derivados, Ver Artículo 11 - “Declaración cuantitativa y cualitativa sobre riesgos de mercado”, y la nota 25 “Instrumentos financieros derivados” a nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual.

Deudas bancarias y financieras significativas

Nuestras deudas bancarias y financieras más significativas al 31 de diciembre de 2009 son las siguientes:

Millones de dólares americanos

Fecha	Prestatario	Tipo	Monto de capital original	Monto de capital pendiente al 31 de diciembre de 2009	Vencimiento
Marzo 2005	Tamsa	Préstamo sindicado	300.0	60.0	Marzo 2010(*)
Septiembre 2006	Tamsa	Préstamo sindicado	700.0	311.1	Octubre 2011
Septiembre 2006	Dalmine	Préstamo sindicado	150.0	66.7	Octubre 2011
Abril 2007	Tenaris	Préstamo sindicado	1,700.0	178.6	Mayo 2012
Abril 2007	Hydril	Préstamo sindicado	300.0	166.7	Mayo 2012
Junio 2008	Dalmine	Bilateral	150.0	150.0	Junio 2013

(*) En marzo de 2010, pagamos el saldo pendiente del préstamo.

Al 31 de diciembre de 2009, Tenaris cumplía con todos sus compromisos financieros y de otro tipo asumidos bajo estos contratos.

Para más información sobre nuestras deudas bancarias y financieras, ver la nota 20 “Deudas bancarias y financieras” a nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual.

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 los Estados Unidos y Canadá es particularmente sensible al nivel de los precios regionales del gas, ya que la mayoría 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 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 los Estados Unidos. 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.

Con el comienzo de la crisis económica y financiera global y su impacto en el consumo global de petróleo y gas, los precios del petróleo y gas colapsaron en la segunda mitad del 2008. Esto ocurrió luego de cuatro años durante los cuales precios altos persistentes de petróleo y gas incentivaron a las empresas de petróleo y gas a aumentar sus planes de inversión y la actividad de perforación para compensar la baja en los niveles de productividad de pozos maduros y a explorar y desarrollar nuevas reservas. En 2009, los precios globales del petróleo subieron de su nivel mínimo de US\$ 30 por barril y luego han fluctuado dentro de un rango de US\$ 70-90 por barril, ya que la demanda global de petróleo como resultado del mayor consumo en países no pertenecientes a la OCDE comenzó a recuperarse en la segunda mitad del año y los productores de la OPEP ajustaron sus niveles de producción. El precio del gas en América del Norte sin embargo, se mantuvo bajo, fluctuando en un rango de US\$ 3-US\$ 6 por millón de BTU. Los avances en tecnología de perforación han incentivado a los productores a desarrollar depósitos productivos de gas *shale* que resultaron en un aumento en la producción de gas de EE.UU. en 2009, a pesar de la caída sustancial en el nivel de perforación de gas. Este desarrollo ha impactado también en los precios de gas en el resto del mundo, ya que coincide con un aumento en la capacidad de GNL, gran parte del cual fue construido con la expectativa de una mayor demanda de importaciones de gas en EE.UU. La actividad de perforación disminuyó en 2009; el promedio anual de equipos de perforación en actividad en el mercado internacional, según datos publicados por Baker Hughes, mostró una disminución de 8% en 2009 en comparación con 2008, mientras que el correspondiente número de equipos de perforación en EE.UU. y Canadá disminuyó 42% en 2009 en comparación con 2008. La actividad de perforación de petróleo ha mejorado en los EE.UU. y Canadá pero la actividad de perforación de gas permanece a niveles sustancialmente menores que en los últimos cinco años precedentes a 2009, debido al aumento en la perforación de gas *shale* productivos. El nivel de perforación en el resto del mundo también ha comenzado a recuperarse.

Una creciente proporción del gasto en exploración y producción de las compañías petroleras y de gas se ha 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. Se prevé que las condiciones de perforación más complejas continuarán exigiendo nuevos productos y servicios de alto valor en la mayoría de las áreas del mundo. Además, la reciente explosión en el pozo de Macondo en el Golfo de México estadounidense y el consiguiente derrame de cantidades sustanciales de petróleo en el Golfo de México podrían resultar en la imposición de cambios profundos en las reglamentaciones que afectan a este tipo de actividad de perforación. Estos acontecimientos podrían derivar en la desaceleración de la implementación de operaciones similares en plataformas marinas y sensibles a nivel ambiental mientras los organismos reguladores y los operadores reevalúan los reglamentos, los costos y los procedimientos. En 2009, nuestras ventas (incluyendo productos OCTG y tubos de conducción) para proyectos en aguas profundas en el Golfo de México estadounidense representaron aproximadamente 2.0% de nuestras ventas totales, mientras que las ventas para proyectos en aguas profundas en el resto de mundo representaron aproximadamente 7.3% de nuestras ventas totales.

Los cuadros siguientes presentan el número promedio anual 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, una compañía líder 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	2009	2008	2007	2006	2005
Internacional	997	1,079	1,005	925	850
Canadá	221	379	343	470	458
Estados Unidos	1,086	1,878	1,768	1,648	1,380
Mundial	2,304	3,336	3,116	3,043	2,688

**Porcentaje de aumento
(disminución) con relación al año
anterior**

	<u>2009</u>	<u>2008</u>	<u>2007</u>	<u>2006</u>
Internacional	(8%)	7%	9%	9%
Canadá	(42%)	10%	(27%)	3%
Estados Unidos	(42%)	6%	7%	19%
Mundial	(31%)	7%	2%	13%

Estimamos que la demanda aparente mundial de productos OCTG disminuyó más de 30% en 2009, reflejo de la caída de la actividad de perforación de petróleo y gas y de los esfuerzos realizados por ajustar los niveles de inventario, en particular en EE.UU.

Con los niveles de actividad actualmente en recuperación y los inventarios en niveles más razonables, cabe esperar que las entregas en nuestro segmento operativo de Tubos muestren una recuperación en 2010 de los bajos niveles registrados en 2009. Sin embargo, en nuestro segmento de Proyectos esperamos menores despachos ya que la cartera de pedidos de nuestros tubos de gran diámetro para proyectos de ductos en América del Sur disminuyó en 2009 y finalizó en un nivel bajo.

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 “Contingencias, compromisos y restricciones a la distribución de utilidades” a los estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual.

F. Obligaciones contractuales

La tabla siguiente resume nuestras obligaciones contractuales al 31 de diciembre de 2009, y el efecto que se espera que dichas obligaciones tengan en nuestra liquidez y flujo de efectivo en períodos futuros.

<i>Miles de dólares americanos</i>	Adeudos por período al 31 de diciembre de 2009				
	Total	Menos de 1 año	1-3 años	3-5 años	Más de 5 años
Obligaciones y compromisos contractuales					
Deudas bancarias y financieras	1,446,178	791,404	577,263	40,279	37,232
Obligaciones de arrendamientos financieros ..	586	179	407	-	-
Total de deudas bancarias y financieras	1,446,764	791,583	577,670	40,279	37,232
Intereses a devengar ⁽¹⁾	74,109	39,056	21,445	6,251	7,357
Contratos de derivados de tasa de interés ..	17,738	12,452	5,286	-	-
Obligaciones de compra	275,794	43,354	70,440	72,000	90,000
Total de obligaciones y compromisos contractuales	<u>1,814,405</u>	<u>886,445</u>	<u>674,841</u>	<u>118,530</u>	<u>134,589</u>

(1) Los intereses a devengar se aproximan a los pagos de intereses estimados

La mayoría de nuestras obligaciones de compra al 31 de diciembre de 2009 expuestas en la tabla anterior consisten en obligaciones de compra de acero para la producción de tubos en América del Norte. Además de dichas obligaciones de compra, al 31 de diciembre de 2009 fuimos parte de un contrato para la compra de acero a Nucor. Debido a los cambios en las condiciones de mercado y a los menores niveles de actividad, negociamos y obtuvimos una dispensa de Nucor para las cantidades comprometidas para 2009. Al 31 de marzo de 2010, la cantidad total estimada de los restantes compromisos derivados del contrato con Nucor hasta el 31 de diciembre de 2011 era de aproximadamente \$500 millones.

G. Acontecimientos recientes

Asamblea general anual de accionistas

El 2 de junio de 2010, la asamblea general anual de accionistas de la Sociedad aprobó todas las resoluciones de su orden del día. Entre otras resoluciones adoptadas en la asamblea, los accionistas aprobaron los estados contables consolidados y auditados por los ejercicios concluidos el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, las cuentas anuales al 31 de diciembre de 2009 y los informes y certificaciones relacionados.

La asamblea general de accionistas también aprobó el pago de un dividendo por el ejercicio concluido el 31 de diciembre de 2009 por \$0.34 por acción (\$0.68 por ADS), o aproximadamente \$401 millones, el cual incluye un dividendo provisorio de \$0.13 por acción (o \$0.26 por ADS) pagado en noviembre de 2009. El saldo del dividendo anual, que ascendió a \$0.21 por acción (\$0.42 por ADS), o aproximadamente \$248 millones, fue pagado el 24 de junio de 2010, con fecha a circular sin derecho al pago de dividendo fijada (*ex dividend*) para el 21 de junio de 2010. Para más información sobre el pagos de dividendos, ver Artículo 8.A. “Información financiera - Estados consolidados y Otra información financiera – Política de dividendos”.

La asamblea general de accionistas aprobó la reelección de los miembros actuales del consejo de administración, quienes se desempeñarán en sus funciones hasta la asamblea que se celebrará para tratar las cuentas del ejercicio 2010. El consejo de administración posteriormente confirmó y redesignó a Amadeo Vázquez y Vázquez, Jaime Serra Puche y Roberto Monti como miembros del comité de auditoría de la Sociedad, y al señor Vázquez y Vázquez para que continúe siendo su presidente. Los tres miembros del comité de auditoría son consejeros independientes conforme a los artículos y la ley aplicable. La asamblea general de accionistas designó a PricewaterhouseCoopers como auditor externo de la Sociedad por el ejercicio fiscal que finaliza el 31 de diciembre de 2010. Para más información sobre nuestro consejo de administración, comité de auditoría y auditores externos, ver Artículo 6 “Consejeros, directivos y empleados”.

La asamblea general de accionistas también otorgó una nueva autorización a la Sociedad y a sus subsidiarias para comprar, adquirir o recibir periódicamente Acciones u otros títulos de la Sociedad, bajo los términos y sujeto a las condiciones establecidas en las actas de asamblea. Ver Artículo 16.E. “Compra de instrumentos de renta variable por el emisor y compradores afiliados”.

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 que posee los más amplios poderes para actuar en representación de la Sociedad y llevar a cabo o autorizar todos los actos y transacciones relativos a la administración y enajenación que se encuentren dentro de su objeto social y que no estén específicamente reservados por los estatutos o la ley aplicable a la asamblea general de accionistas. Los estatutos de la Sociedad estipulan que el consejo de administración debe constar de un mínimo de tres y un máximo de quince consejeros; sin embargo, si las Acciones están listadas en al menos 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 de administración constituyen un quórum, y las resoluciones pueden ser adoptadas por el voto de una mayoría de consejeros presentes o representados. En caso de empate, el presidente tiene derecho a emitir el voto decisivo.

Los consejeros son electos en la asamblea general ordinaria anual de accionistas para prestar sus servicios por períodos renovables de un año, según lo determinen los accionistas. La asamblea general de accionistas puede desvincular a todos o a cualquier consejero en cualquier momento, con o sin causa, mediante mayoría simple de votos. Conforme a los estatutos de la Sociedad, complementados por el reglamento del comité de auditoría, en tanto las Acciones coticen en por lo menos una bolsa de valores, la Sociedad debe tener un comité de auditoría formado por tres miembros, todos los cuales deben calificar como consejeros independientes conforme a los estatutos de la Sociedad.

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 controle a la Sociedad, directa o indirectamente, ni es miembro del consejo de administración de una sociedad que controle directa o indirectamente a la Sociedad;
- no tiene (ni está afiliado a una sociedad o entidad que tenga) una relación de negocios importante con la Sociedad, sus subsidiarias o su accionista mayoritario;
- no está ni ha estado afiliado con, ni empleado por un auditor que trabaje o haya trabajado con la Sociedad, sus subsidiarias o su 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 consejo de administración actual de la Sociedad está compuesto por diez consejeros, tres de los cuales son consejeros independientes. Los consejeros de la Sociedad fueron reelegidos en la asamblea general ordinaria anual celebrada el 2 de junio de 2010. La siguiente tabla detalla los nombres de los actuales consejeros de la Sociedad, su cargo respectivo en el consejo, la función principal que desempeñan, los años como consejeros y edad.

Nombre	Cargo	Función principal	Años como consejero	Edad al 31 de diciembre de 2009
Roberto Bonatti ⁽¹⁾	Consejero	Presidente de San Faustin	7	60
Carlos Condorelli	Consejero	Consejero de Tenaris y Ternium	3	58
Carlos Franck	Consejero	Presidente de Santa María	7	59
Roberto Monti	Consejero	Presidente no ejecutivo de Trefoil Limited y miembro del Consejo de Administración de Petrobras Energia	5	70
Gianfelice Mario Rocca ⁽¹⁾	Consejero	Presidente del Consejo de Administración de San Faustin	7	61
Paolo Rocca ⁽¹⁾	Consejero	Presidente del Consejo de Administración y CEO de Tenaris	8	57
Jaime Serra Puche	Consejero	Presidente de S.A.I. Consultores	7	58
Alberto Valsecchi	Consejero	Consejero de Tenaris	2	65
Amadeo Vázquez y Vázquez	Consejero	Consejero de Gas Natural Ban S.A. y miembro de la Asociación Empresaria Argentina	7	67
Guillermo F. Vogel	Consejero	Vicepresidente de Tamsa	7	59

(1) Paolo Rocca y Gianfelice Rocca son hermanos, y Roberto Bonatti es primo hermano de Paolo y Gianfelice.

Roberto Bonatti. El señor Bonatti es miembro del consejo de administración de la Sociedad. Él es nieto de Agostino Rocca, fundador del grupo Techint, un grupo de empresas controladas por San Faustin. 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 consejero de San Faustin y, desde 2001, ha sido su presidente. Asimismo, el señor Bonatti es el actual presidente de Tecpetrol S.A. y Techint Compañía Técnica Internacional S.A.C.I. También es miembro del Consejo de Administración de Ternium, Siderca y Siderar S.A.I.C., o Siderar. El señor Bonatti es de nacionalidad italiana.

Carlos Condorelli. El señor Condorelli es miembro del consejo de administración de la Sociedad. Se desempeñó como Director de Administración y Finanzas (CFO) de la Sociedad desde octubre de 2002 a septiembre de 2007. 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 del consejo de administración de la Sociedad. Él es presidente de Santa María S.A.I.F. e Inverban S.A. y miembro del Consejo de Administración de Siderca, Techint Financial Corporation N.V., III Industrial Investments Inc., Siderar, Tecpetrol y Teggas N.V. Posee responsabilidades de planificación financiera y control en subsidiarias de San Faustin. Es miembro del consejo de administración de la Universidad Di Tella. El señor Franck es de nacionalidad argentina.

Roberto Monti. El señor Monti es miembro del consejo de administración de la Sociedad. Él es presidente no ejecutivo de Trefoil Limited y miembro del Consejo de Administración de Petrobras Energia. 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 del consejo de administración de la Sociedad. Él es nieto de Agostino Rocca. Es presidente del Consejo de Administración de San Faustin, consejero de Ternium, presidente de Humanitas Group y presidente del Consejo de Administración de Techint Compagnie Tecnica Internazionale S.p.A. y Tenova S.p.A. Además, es integrante del consejo de administración o del comité ejecutivo de diversas sociedades, entre ellas Allianz S.p.A. y Buzzi Unicerm. Es vicepresidente de Confindustria, la principal asociación industrial de Italia. Es miembro del Comité Asesor de Allianz Group, la Comisión Trilateral y el Comité Asesor Europeo del *Harvard Business School*. El señor Rocca es de nacionalidad italiana.

Paolo Rocca. El señor Rocca es el presidente del consejo de administración y CEO de la Sociedad. Es nieto de Agostino Rocca. También es presidente del consejo de administración de Tamsa. Es también presidente del consejo de administración de Ternium, consejero y vicepresidente de San Faustin y consejero de Techint Financial

Corporation N.V. El señor Rocca es presidente de World Steel Association y miembro del Comité Asesor Internacional de la NYSE Euronext (Bolsa de Comercio de Nueva York). El señor Rocca es de nacionalidad italiana.

Jaime Serra Puche. El señor Serra Puche es miembro del consejo de administración de la Sociedad. Él es presidente de S.A.I. Consultores, una firma de consultoría mexicana, 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.

Alberto Valsecchi. El señor Valsecchi es miembro del consejo de administración de la Sociedad. Se desempeñó como nuestro director general de operaciones desde febrero de 2004 hasta julio de 2007. Se unió al grupo Techint en 1968 y ha ocupado varios cargos dentro de Tenaris y sociedades del grupo Techint. Se ha retirado de sus funciones ejecutivas. También es miembro del consejo de administración de San Faustin y ha sido elegido presidente del consejo de administración de Dalmine, un cargo que asumió en mayo de 2008. El señor Valsecchi es de nacionalidad italiana.

Amadeo Vázquez y Vázquez. El señor Vázquez y Vázquez es miembro del consejo de administración de la Sociedad. Él es un consejero independiente del consejo de administración de Gas Natural Ban, S.A. Es miembro de la Asociación Empresaria Argentina y de la Fundación Mediterránea, y miembro del Comité Asesor de la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas. Se desempeñó como CEO del Banco Río de la Plata S.A. hasta agosto de 1997 y también fue el presidente del consejo de administración de Telecom Argentina, S.A. hasta abril de 2007. El señor Vázquez y Vázquez es de nacionalidad española y argentina.

Guillermo Vogel. El señor Vogel es miembro del consejo de administración de la Sociedad. Él es vicepresidente de Tamsa, presidente de Grupo Collado S.A.B. de C.V., vicepresidente de Estilo y Vanidad S.A. de C.V. y miembro del consejo de administración de Alfa S.A.B. de C.V., el Instituto Americano del Hierro y el Acero, el Consejo del Acero de América del Norte y la Universidad Panamericana y de IPADE. Asimismo, es miembro del consejo de administración y del comité de inversiones de la Corporación Mexicana de Inversiones de Capital y miembro del consejo de administración y comité de auditoría de HSBC (México). El señor Vogel es de nacionalidad mexicana.

Responsabilidad de los consejeros

Conforme a la ley de Luxemburgo, un consejero es responsable frente a la Sociedad por daños causados por errores de administración, tales como actos ilícitos cometidos durante la ejecución de su mandato, y frente a la Sociedad, sus accionistas y terceros, en caso de que la Sociedad, sus accionistas o terceros sufran una pérdida debido a una violación de los estatutos de la Sociedad o la Ley de Sociedades Comerciales de Luxemburgo del 10 de agosto de 1915, o la Ley de Sociedades Comerciales de Luxemburgo, con sus enmiendas. Conforme a la ley de Luxemburgo, las transacciones con partes relacionadas que involucren a consejeros pueden estar sujetas a los procedimientos de aprobación establecidos por la ley de Luxemburgo y deben ser informadas en la siguiente asamblea de accionistas.

Conforme a la ley de Luxemburgo, cualquier consejero que tenga un conflicto de intereses con respecto a una transacción sometida a la aprobación del consejo de administración podrá no participar en las deliberaciones relativas a dicha transacción y deberá informar dicho conflicto al consejo. Sujeto a ciertas excepciones, las transacciones en las cuales cualquier consejero pueda haber tenido un interés que esté en conflicto con los intereses de la Sociedad, debe reportarlas en la asamblea de accionistas siguiente a cualquiera de dichas transacciones.

La asamblea general de accionistas puede desvincular a todos o a cualquiera de los miembros del consejo de administración en cualquier momento, con o sin causa, mediante una resolución adoptada por simple mayoría de votos, 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 la asamblea general de accionistas mediante una resolución adoptada por simple mayoría de votos sin considerar el número de acciones presentes o representadas. Los accionistas pueden determinar el número y el período de funciones de los auditores en la asamblea general ordinaria, estableciéndose sin embargo que el período de funciones de un auditor externo no podrá ser mayor de un año y que podrá ser nombrado de nuevo o removido en cualquier momento por la asamblea general de accionistas, con o sin causa. La ley de Luxemburgo no permite que los consejeros presten sus servicios de manera simultánea como auditores. Como parte de sus funciones, los auditores dependen directamente del comité de auditoría.

PricewaterhouseCoopers (quien actúa en conexión con los estados contables anuales y los estados contables consolidados anuales de la Sociedad requeridos bajo las leyes de Luxemburgo, a través de PricewaterhouseCoopers S.á.r.l., Réviseur d'entreprises agréé, y en relación con los estados contables consolidados anuales y de períodos intermedios de la Sociedad requeridos bajo las leyes de cualquier otra jurisdicción relevante, a través de Price Waterhouse & Co. S.R.L.) fueron designados auditores externos de la Sociedad para el ejercicio fiscal que concluye al 31 de diciembre de 2009 en la asamblea general ordinaria de accionistas celebrada el 3 de junio de 2009 y fueron redesignados para el ejercicio fiscal que concluye el 31 de diciembre de 2010 en la asamblea general ordinaria de accionistas celebrada el 2 de junio de 2010.

El comité de auditoría de la Sociedad es responsable, entre otras cosas, de la supervisión del auditor independiente de la Sociedad. El comité de auditoría ha adoptado en su reglamento una política de pre-aprobación de servicios de auditoría y otros servicios permitidos que brinden los auditores independientes. Conforme a la política, el comité de auditoría hace sus recomendaciones a la asamblea de accionistas sobre la continuidad o cancelación en la contratación del auditor independiente. Anualmente el comité de auditoría revisa junto con la gerencia y el auditor independiente el plan de auditoría, los servicios relacionados a la auditoría y otros servicios no relacionados con la auditoría y aprueba los honorarios. Cualquier cambio a los honorarios aprobados debe ser revisado y aprobado por el comité de auditoría. Asimismo, el comité de auditoría delega en su presidente la autoridad para considerar y aprobar, en nombre del comité de auditoría, servicios adicionales no relacionados con la auditoría que no hubiesen sido contemplados al momento de la contratación, los cuales deben ser reportados a los otros miembros del comité de auditoría en la siguiente reunión. Ningún servicio que no sea aprobado por el comité de auditoría puede ser prestado por el auditor independiente.

Grupo directivo

Nuestro actual grupo directivo a junio de 2010 está formado por:

Nombre	Cargo	Edad al 31 de diciembre de 2009
Paolo Rocca	Presidente y CEO	57
Ricardo Soler	Director de Administración y Finanzas (CFO)	58
Renato Cattalini	Director de Cadena de Abastecimiento	43
Alejandro Lammertyn	Director Comercial	44
Guillermo Moreno	Director de Planificación	45
Carlos Pappier	Director de Información (CIO)	48
Marco Radnic	Director de Recursos Humanos	60
Marcelo Ramos	Director de Tecnología	46
Sergio Tosato	Director de Coordinación Industrial	60
Germán Curá	Director Regional – América del Norte	47
Sergio de la Maza	Director Regional – América Central	53
Javier Martínez Alvarez	Director Regional – Cono Sur	43
Vincenzo Crapanzano	Director Regional - Europa	57
Claudio Leali	Director Regional – Noreste de Asia	59
Guillermo Noriega	Asesor del CEO	59

Paolo Rocca. El señor Rocca es el presidente del consejo de administración y CEO de la Sociedad. Es nieto de Agostino Rocca. También es presidente del consejo de administración de Tamsa. Es también presidente del consejo de administración de Ternium, consejero y vicepresidente de San Faustin y consejero de Techint Financial Corporation N.V. El señor Rocca es presidente de World Steel Association y miembro del Comité Asesor Internacional de la NYSE Euronext (Bolsa de Valores de Nueva York). El señor Rocca es de nacionalidad italiana.

Ricardo Soler. El señor Soler presta sus servicios actualmente como director de administración y finanzas, un cargo que asumió en octubre de 2007. Anteriormente se desempeñó como CEO de Hydril y desde 1999 hasta noviembre de 2006 fue director general de nuestras operaciones de tubos con costura en América del Sur y vicepresidente ejecutivo de Confab y Siat. Inició su carrera en el grupo Techint en 1973 como analista de planificación en Siderar. Fue director financiero de Siderca desde 1993 hasta 1995. El señor Soler es de nacionalidad argentina.

Renato Cattalini. El señor Cattalini 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. Ingresó a Tenaris en 2001 en el área de administración de abastecimiento, como gerente general de Exiros Argentina. En julio de 2002 fue designado director de operaciones y posteriormente, en enero de 2005 fue director general de Exiros. Antes de ingresar a Tenaris, se desempeñó durante diez años en el sector de energía, trabajando para TGN, Nova Gas Internacional, TransCanada Pipelines y TotalFinaElf, entre otras empresas. Asumió su cargo actual en agosto de 2007. El señor Cattalini es de nacionalidad argentina.

Alejandro Lammertyn. El señor Lammertyn es actualmente nuestro director comercial. Anteriormente se desempeñó como director de la cadena de abastecimiento. 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 agosto de 2007. El señor Lammertyn es de nacionalidad argentina.

Guillermo Moreno. El señor Moreno es actualmente nuestro director de planificación. Anteriormente se desempeñó como director de la unidad de negocios Oilfield Services. Ingresó a Siderca en 1987 luego de graduarse como ingeniero industrial. Hasta 1993 ejerció varias funciones de finanzas y marketing en Siderca y también fue responsable de ventas en América Latina. En 1996 se convirtió en director de exportaciones de Tamsa y en 1999 fue director de la unidad de negocios Pipeline Services. Asumió su posición actual en mayo de 2010. El señor Moreno es de nacionalidad argentina.

Carlos Pappier. El señor Pappier es actualmente nuestro director de información (CIO). Anteriormente se desempeñó como director de planificación. 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. Asumió su posición actual en mayo de 2010. El señor Pappier es de nacionalidad argentina.

Marco Radnic. El señor Radnic está a cargo de la dirección de recursos humanos. Inició su carrera en el grupo Techint en el Departamento de Ingeniería Industrial de Siderar en 1975. Posteriormente, ocupó diferentes puestos en el área técnica de Siderca y diversas compañías del grupo 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 tecnología, responsable de la tecnología y la calidad. Anteriormente se desempeñó como director de calidad y 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 abril de 2010, cuando se combinaron los departamentos de calidad y tecnología. El señor Ramos es de nacionalidad argentina.

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 con un master en administración de empresas y trabajó por primera vez en 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 nuestra oficina del Medio Oriente, presidente de Algoma Tubes, director de la unidad de negocios de Tenaris Oilfield Services y director comercial. El es también ex miembro del consejo de administración del American Petroleum Institute (API). 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, ocupó diversos cargos en Tamsa y Dalmine. Posteriormente fue designado 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.

Javier Martínez Alvarez. El señor Alvarez se desempeña actualmente como nuestro director regional - Cono Sur, una función que asumió el 1 de junio de 2010, habiéndose desempeñado anteriormente como nuestro gerente regional del área andina. Comenzó su carrera en el grupo Techint en 1990, a cargo de funciones tales como gerente de planificación de Siderar y director comercial de Ternium-Sidor. En 2006, se incorporó a Tenaris como nuestro gerente regional de Venezuela. El señor Martínez Alvarez 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. Asimismo, es vicepresidente del Centro Sviluppo Materiali S.p.A. y de Federacciai. Asumió su cargo actual en enero de 2004. El señor Crapanzano es de nacionalidad italiana.

Claudio Leali. El señor Leali es actualmente director regional – Noreste de Asia, una posición que asumió en 2009, luego de haberse desempeñado como director de nuestras operaciones en Japón desde 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.

Guillermo Noriega. El señor Noriega se desempeña actualmente como asesor del CEO y supervisa nuestras operaciones en Brasil. Hasta el 1 de junio de 2010, cuando asumió su función actual, se desempeñó como nuestro

director regional – América del Sur y como director general de Siderca. Anteriormente prestó sus servicios como director comercial de Siderca para el mercado argentino. Comenzó su carrera en Siderca como ingeniero industrial en 1981. El señor Noriega es de nacionalidad argentina.

Luego del retiro del señor Carlos San Martín como director de tecnología, los departamentos de tecnología y calidad se fusionaron para formar el departamento de tecnología bajo la responsabilidad del señor Ramos.

B. Remuneración

La remuneración de los miembros del consejo de administración de la Sociedad se determina en la asamblea general ordinaria anual de accionistas. Cada miembro del consejo de administración recibió como remuneración por tal posición un monto de \$70,000 dólares. El presidente del comité de auditoría recibió como remuneración adicional un monto de \$60,000 dólares, mientras que los demás miembros del comité de auditoría recibieron un monto adicional de \$50,000 dólares. Conforme a los estatutos de la Sociedad, los miembros del comité de auditoría no serán aptos para participar en ningún plan de compensación de incentivos para empleados de la Sociedad o de cualquiera de sus subsidiarias.

El monto total de la remuneración pagada a los consejeros y directivos de la Sociedad durante 2009 fue de \$18.2 millones.

No se ha celebrado ningún contrato de servicios entre ningún consejero y Tenaris que estipulen beneficios al momento de finalización de la relación laboral.

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 han recibido una cantidad de cuotas parte cuyo valor es equivalente al determinado con base en el valor patrimonial en libros por acción (sin incluir la participación minoritaria). El derecho a las cuotas partes se devengará luego de un plazo de cuatro años y Tenaris rescatará las cuotas partes otorgadas luego de un período de siete 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 reciben un monto en efectivo por cuota parte equivalente al dividendo pagado por acción cuando la Sociedad pague dividendos en efectivo a sus accionistas. Se prevé que la remuneración anual bajo este programa no superará en promedio 35% de la compensación anual total de los beneficiarios.

El valor total de las cuotas partes otorgadas bajo el programa, basado en la cantidad de cuotas parte y el valor de libros por acción al 31 de diciembre de 2009, ascendió a \$27.6 millones. Al 31 de diciembre de 2009, hemos registrado un pasivo total de \$19.6 millones, en base a cálculos actuariales suministrados por asesores independientes.

C. Prácticas del consejo de administración

Ver Artículo 6.A. “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 consejo de administración de la Sociedad posee un comité de auditoría compuesto por tres miembros. El 3 de junio de 2010, 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.

Conforme a los estatutos de la Sociedad el comité de auditoría debe reportar periódicamente al consejo de administración sobre sus actividades y sobre la adecuación de los sistemas de control interno sobre el reporte financiero una vez al año cuando los estados contables anuales son aprobados. Asimismo, el reglamento del comité de auditoría establece, entre otras cosas, las funciones y responsabilidades del comité de auditoría. El comité de auditoría asiste al consejo de administración en sus responsabilidades de supervisión de los estados contables y de la independencia, el desempeño y los honorarios de nuestros auditores independientes. El comité de auditoría además desempeña otras obligaciones asignadas a él por el consejo de administración de la Sociedad.

Además, los estatutos de la Sociedad requieren que el comité de auditoría revise las “operaciones materiales”, tal como dicho término está definido 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 entre la Sociedad o sus subsidiarias y partes relacionadas (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 reflejado en los estados contables consolidados de los cuatro trimestres fiscales de la Sociedad anteriores a la fecha de determinación de cualquier serie de transacciones por dicho menor valor que pueda ser considerado como parte de una transacción única o individual (aunque 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) exceda 1.5% de las ventas netas consolidadas de la Sociedad realizadas en el ejercicio anterior al cual se realiza la determinación;
- cualquier transacción de reorganización corporativa (incluyendo fusión, escisión o transferencia masiva de una empresa) que afecte a la Sociedad para beneficio de, o que involucre a, una parte relacionada;
- cualquier transacción de reorganización corporativa (incluyendo fusión, escisión o transferencia masiva de una empresa) no revisada ni aprobada por los miembros independientes del consejo de administración de cualquiera de las subsidiarias directas o indirectas de la Sociedad que afecten a cualquiera de las subsidiarias directas o indirectas de la Sociedad para beneficio de, o que involucre a, una parte relacionada.

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.

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 la Sociedad, 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 2009
Argentina.....	6,396
México.....	3,809
Italia.....	2,870
Brasil.....	2,544
Estados Unidos.....	2,320
Rumania.....	1,107
Canadá.....	1,061
Japón.....	636
Otros países.....	1,848
Total empleados.....	22,591

Al 31 de diciembre de 2008 y 31 de diciembre de 2007, el número de empleados de Tenaris era de 23,873 y 23,372, respectivamente.

El número de empleados disminuyó durante 2009, de 23,873 a diciembre de 2008 a 22,591 a diciembre de 2009. La incorporación de los empleados de SPIJ en abril 2009 fue compensada por la partida de empleados derivada de la reducción en el nivel de actividad luego de la crisis económica y financiera global y la discontinuación de operaciones en Tavsa y Matesi, luego de su nacionalización por parte del gobierno venezolano.

Aproximadamente 55% 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 títulos de la Sociedad (en forma de Acciones o ADS) en poder de los consejeros y directivos de la Sociedad al 31 de mayo de 2010 era de 1,417,269, que representan 0.1% de las Acciones emitidas y en circulación de la Sociedad.

La tabla siguiente proporciona información relativa a la propiedad de títulos de nuestros consejeros y directivos:

Consejero o directivo	Número de títulos detentados
Guillermo Vogel	1,325,446
Carlos Condorelli	67,211
Guillermo Moreno	16,430
Ricardo Soler	8,182
Total	1,417,269

Artículo 7. Accionistas mayoritarios y operaciones con partes relacionadas

A. Accionistas mayoritarios

La tabla siguiente muestra la propiedad de los títulos de la Sociedad (en forma de Acciones o ADS) en base a la información más reciente disponible para la Sociedad, al 31 de mayo de 2010, por (1) los accionistas mayoritarios de la Sociedad (personas físicas o jurídicas que son propietarias de 5% o más de las Acciones o ADS de la Sociedad), (2) accionistas públicos no afiliados, y (3) consejeros y directivos de la Sociedad, como grupo.

<u>Identidad de persona o grupo</u>	<u>Número</u>	<u>Porcentaje</u>
San Faustin ⁽¹⁾	713,605,187	60.4%
Aberdeen Asset Management PLC ⁽²⁾	59,531,257	5.0%
Consejeros o directivos como grupo	1,417,269	0.1%
Público	405,983,117	34.4%
Total	<u>1,180,536,830</u>	<u>100.0%</u>

- (1) Información contenida en la planilla 13G/A presentada a la *Securities and Exchange Commission* de EE.UU. el 11 de febrero de 2010. San Faustin es titular de sus acciones en la Sociedad a través de su subsidiaria totalmente controlada I.I. Industrial Investments Inc. Rocca & Partners S.A. controla una porción significativa del derecho a voto de San Faustin y tiene la capacidad de ejercer influencia sobre temas que afecten a los accionistas de San Faustin, o que estén sujetos al voto de los mismos, tales como la elección de consejeros, la aprobación de ciertas transacciones corporativas y otros temas concernientes a las políticas de la sociedad. No existen accionistas mayoritarios para Rocca & Partners.
- (2) El 5 de mayo de 2010, Aberdeen Asset Management PLC's Fund Management Operating Subsidiaries informó a la Sociedad, conforme a la Ley de Luxemburgo del 11 de enero de 2008 en relación con los requerimientos sobre transparencia para los emisores de títulos, con sus enmiendas, o la Ley de Transparencia de Luxemburgo, que al 30 de abril de 2010 es considerado el titular de 59,531,257 títulos de la Sociedad, que representan 5.0% del capital social emitido y en circulación y de los votos de la Sociedad.

Al 28 de mayo de 2010, 132,714,328 ADS (que representaban 265,428,656 Acciones, ó 22.5% de todas las Acciones emitidas y en circulación de la Sociedad) se encontraban registradas a nombre de aproximadamente 471 titulares residentes en los Estados Unidos.

Los derechos de voto de los accionistas mayoritarios de la Sociedad no difieren de los derechos de voto de otros accionistas. Ninguna de sus 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 los títulos 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. La Sociedad no tiene ningún conocimiento de acuerdos cuya operación pudiera derivar posteriormente en un cambio de control de la Sociedad.

B. Operaciones de partes relacionadas

Ternaris 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 administración la Sociedad y los requerimientos de la ley de Luxemburgo. Para más detalles sobre el proceso de aprobación de operaciones con partes relacionadas, ver Artículo 6.C. "Consejeros, directivos y empleados - Prácticas del Consejo de Administración - Comité de Auditoría".

Compra de productos de acero y materia prima

Dentro del giro ordinario del negocio, 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 \$24.7 millones, \$101.7 millones y \$71.3 millones en 2009, 2008 y 2007, respectivamente.
- Compras de barras de acero para uso en nuestras operaciones de tubos de acero sin costura en Venezuela, que ascendieron a \$4.6 millones en el primer trimestre de 2008 (a partir de ese momento Sidor dejó de ser una parte relacionada) y \$45.8 millones en 2007.
- Compras de arrabio, DRI, chatarra y otra materia prima para uso en la producción de tubos sin costura, que ascendieron a \$8.9 millones, \$17.0 millones y \$11.8 millones en 2009, 2008 y 2007, respectivamente.
- Compras de componentes de metal para construcción para nuestro nuevo laminador en México, que ascendieron a \$4.4 millones en 2009.

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 \$14.2 millones, \$29.1 millones and \$22.7 millones in 2009, 2008 y 2007, respectivamente.
- Ventas de vapor y servicios operativos de nuestra planta de generación eléctrica argentina en San Nicolás, Argentina. Estas ventas ascendieron a \$13.5 millones, \$21.8 millones y \$8.1 millones en 2009, 2008 y 2007, respectivamente. En 2008, las ventas incluyeron un cargo compensatorio por mayores costos en períodos anteriores que ascendió a \$11.0 millones.

Servicios de agente de compras

Exiros, en la cual poseemos una participación accionaria de 50% y Ternium posee la participación del 50% restante, presta a nuestras subsidiarias servicios de agente de compras en relación con nuestras compras de materia prima y otros productos o servicios. Tenaris pagó honorarios en relación con los servicios de Exiros por \$30.3 millones, \$33.3 millones y \$24.9 millones en 2009, 2008 y 2007, respectivamente.

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, una sociedad controlada por San Faustin, se dedica 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. 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 distribuye gas en la provincia de Santa Fe y en el noreste de la provincia de Buenos Aires. San Faustin 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 principales proveedores de gas, Panamerican Energy, Total e YPF, conforme a las condiciones de mercado y a las reglamentaciones locales. Las ventas de Tecpetrol a Tenaris ascendieron a \$5.5 millones, \$8.2 millones y \$5.5 millones en 2009, 2008 y 2007, respectivamente.

TGN cobra a Siderca un precio por el transporte de gas natural que es 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 \$1.1 millones, \$6.4 millones y \$2.1 millones en 2009, 2008 y 2007, respectivamente.

Las ventas de Litoral Gas a Tenaris ascendieron a \$2.7 millones, \$3.0 millones y \$2.1 millones en 2009, 2008 y 2007, respectivamente.

Durante 2008 y 2007, para cumplir con nuestros requerimientos de consumo de gas, también compramos gas bajo condiciones *spot* a Tecgas y Energy Consulting Services S.A., dos compañías controladas por San Faustin. Estas compras ascendieron a \$0.3 millones en 2008 y \$1.5 millones en 2007.

Prestación de servicios de ingeniería y laborales

Contratamos de determinadas sociedades controladas por San Faustin 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 \$64.3 millones, \$58.5 millones y \$59.9 millones 2009, 2008 y 2007, respectivamente. Con el fin de crear nuestra propia compañía de servicios de ingeniería, en 2008 pagamos honorarios por asesoramiento técnico a sociedades controladas por San Faustin por un total de \$3.5 millones.

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 Faustin. 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 Faustin sumaron \$76.7 millones, \$58.9 millones y \$48.4 millones en 2009, 2008 y 2007, respectivamente.

Ventas de otros productos y servicios

Además de la venta de tubos y varillas de bombeo, realizamos operaciones con sociedades controladas por San Faustin para la venta de otros productos y servicios. Algunas de ellas son:

- Prestamos servicios de tecnología e información a Ternium y otras sociedades controladas por San Faustin. Las ventas de estos servicios a Ternium ascendieron a \$0.4 millones, \$1.0 millones y \$2.9 millones en 2009, 2008 y 2007, respectivamente, en tanto las ventas a otras sociedades controladas por San Faustin ascendieron a \$3.6 millones, \$3.2 millones y \$2.9 millones en 2009, 2008 y 2007, respectivamente.
- Prestamos servicios administrativos a Exiros. Las ventas de estos servicios ascendieron a \$2.6 millones, \$2.8 millones y \$3.9 millones en 2009, 2008 y 2007, respectivamente.

Servicios financieros y administrativos

Finma S.A., una sociedad controlada por San Faustin en la cual poseemos una participación accionaria de 33% y otras afiliadas de San Faustin poseen la restante participación accionaria, provee servicios de soporte administrativo y legal a sus afiliadas en Argentina, incluyendo a la Sociedad. Los honorarios devengados por estos servicios ascendieron a \$11.2 millones, \$10.3 millones y \$7.4 millones en 2009, 2008 y 2007, respectivamente.

Transacciones con Matesi anteriores al 30 de junio de 2009

Creamos Matesi en forma conjunta con Sidor, una parte relacionada hasta abril de 2008, 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%. En mayo de 2009, el gobierno venezolano anunció la nacionalización de Matesi. Para más información sobre el proceso de nacionalización de Matesi ver la nota 32(b) "Procesos en Venezuela – Nacionalización de las subsidiarias venezolanas" a nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual.

Al 30 de junio de 2009, la Compañía dejó de consolidar los resultados y otros datos financieros de Matesi y clasificó su inversión en Matesi como un activo financiero disponible para la venta, y presentó los resultados y el flujo de efectivo de Matesi durante cada periodo anterior al 30 de junio de 2009 como operaciones discontinuas. Por consiguiente, las transacciones entre Matesi y las partes relacionadas por los periodos anteriores a la desconsolidación de Matesi se indican a continuación:

- La venta de briqueta de hierro en caliente (HBI) a Sidor, conforme a un contrato *off-take* por un total de \$7.9 millones en el primer trimestre de 2008 y \$49.4 millones en 2007.
- Durante 2004, Matesi suscribió un acuerdo de asesoría gerencial con Sidor. Como parte de este acuerdo, Matesi le pagó a Sidor honorarios por \$0.1 millones en el primer trimestre de 2008 y \$0.7 millones en 2007 relacionados con la provisión de servicios de asesoría gerencial.
- 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 bajo los mismos términos y condiciones. En mayo de 2007 el consejo de administración de Matesi aprobó una capitalización parcial del préstamo otorgado por Sidor por un monto de \$34.9 millones. Los intereses pagados sobre este préstamo ascendieron a \$0.5 millones en el primer trimestre de 2008 y \$2.9 millones en 2007.
- Matesi pagó regalías y honorarios por asistencia técnica con respecto a tecnología bajo licencia a Hylsamex, una subsidiaria de Ternium. Las regalías y honorarios pagados a Hysalmex ascendieron a \$0.5 millones en 2008 y \$0.5 millones en 2007. No se efectuaron pagos en 2009.
- Durante 2006, Matesi celebró un contrato de servicio con Sidor, conforme al cual Sidor recicla productos primarios de las operaciones de Matesi para transformarlos en materia prima. Bajo este contrato, Matesi pagó a Sidor \$0.9 millones en 2007.
- Durante 2007, Matesi celebró un contrato de servicios con Sidor, conforme al cual Matesi recicla pellas de Sidor para convertirlos en HBI. Bajo este contrato, Sidor pagó a Matesi \$4.5 millones en el primer trimestre de 2008 y \$2.4 millones en 2007.
- Matesi adquirió suministros y repuestos de HyL Technologies S.A. de C.V., o HyL, una compañía mexicana controlada por San Faustin dedicada a la comercialización e implantación de proyectos de planta de reducción directa. Matesi pagó a HyL \$1.5 millones en 2009, \$1.0 millones en 2008 y \$2.4 millones en 2007.

Otras operaciones

Durante 2005, suscribimos un contrato con Techint CimiMontubi, una sociedad controlada por San Faustin, 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. Pagamos \$0.1 millones en 2008 y \$0.9 millones en 2007 bajo dicho contrato.

Durante 2006, suscribimos un contrato con Techint Compagnia Tecnica, una sociedad controlada por San Faustin, para el suministro de hornos para nuestras instalaciones de producción integradas en Argentina y México. Los insumos recibidos ascendieron a \$0.4 millones en 2008 y \$0.4 millones en 2007.

En 2007, Tenaris compró energía a Dalmine Energy (un operador italiano de energía en el cual Tenaris poseía una participación accionaria minoritaria hasta noviembre de 2007) por un total de \$120.5 millones.

Contratamos servicios de revestimiento de tubos de Socotherm Brasil S.A. (una compañía asociada en la cual mantenemos una participación accionaria de 50%) por un monto de \$46.3 millones, \$79.6 millones y \$54.1 millones en 2009, 2008 y 2007, respectivamente.

Compramos espacio de oficina en Buenos Aires, Argentina, a Siderar, una subsidiaria de Ternium, y a otra compañía del grupo Techint por un total de \$0.3 millones en 2008 y \$5.2 millones en 2007.

Compramos tubos de acero con costura a Ternium, por \$1.9 millones, \$0.5 millones y \$1.6 millones en 2009, 2008 y 2007, respectivamente, los cuales fueron vendidos por Tamsa como parte de importantes proyectos.

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 consolidados y Otra información financiera

Ver Artículo 18 y las páginas 1 a 62 en las que se incluyen nuestros estados contables consolidados y auditados.

Litigios

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

Litigios pendientes

Los siguientes litigios estaban pendientes a la fecha de este informe:

Conversión de amortización de pérdidas fiscales

El 18 de diciembre de 2000, las autoridades fiscales argentinas notificaron a Siderca S.A.I.C., o Siderca, una subsidiaria de la Sociedad, 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 representan, al 31 de marzo de 2010, un pasivo contingente estimado de 91.7 millones de pesos argentinos (aproximadamente 23.8 millones de dólares estadounidenses) en impuestos y recargos. En base a la opinión de los asesores impositivos de Siderca, consideramos que es improbable que la resolución a la controversia fiscal derive en una obligación. Por consiguiente, no se ha registrado una provisión en nuestros estados contables consolidados y auditados.

Litigios relacionados con asbesto

Dalmine está sujeta actualmente a 13 demandas civiles por lesiones relativas al trabajo derivadas del uso de asbesto en procesos de manufactura en el período de 1960 hasta 1980. Además, otros 32 reclamos extrajudiciales relacionados con asbesto fueron presentados a Dalmine. Al 31 de diciembre de 2009, se habían presentado 45 demandas contra Dalmine (ninguna de las cuales está cubierta por seguro): durante 2009, se presentaron 12 demandas nuevas, no se pronunció sentencia con respecto a ninguna de ellas, 6 demandas fueron dirimidas, todas las cuales fueron pagadas, 3 demandas fueron rechazadas y 13 demandas fueron desestimadas. El costo de transacción total hasta la fecha para Tenaris asciende a €8.5 millones (\$12.3 millones). Dalmine estima que el pasivo potencial en relación con los casos aún no dirimidos es de aproximadamente €12.8 millones (\$18.4 millones).

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. No es posible determinar el pasivo máximo potencial 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.

Investigación en curso

Hemos sido informados por uno de sus clientes en Asia Central que ciertos pagos correspondientes a ventas mediante agentes realizados por una de las subsidiarias de la Compañía podrían haber beneficiado indebidamente a los empleados del cliente y a otras personas. Estos pagos podrían haber violado ciertas leyes aplicables, incluyendo la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero (US FCPA). El comité de auditoría del consejo de administración de la Compañía ha contratado abogados externos con relación a la revisión de estos pagos y aspectos relacionados, y la Compañía ha notificado voluntariamente a la Comisión de Valores de los Estados Unidos de América (*U.S. Securities and Exchange Commission*) y al Departamento de Justicia de los Estados Unidos de América (*U.S. Department of Justice*). La Compañía está compartiendo sobre los resultados de esta revisión a las agencias gubernamentales apropiadas y cooperará con cualquier investigación que pudieran iniciar dichas agencias

gubernamentales. Al momento, la Compañía no puede predecir el resultado de estos asuntos o estimar el rango de pérdida potencial o magnitud del riesgo, si lo hubiera, para el negocio de la Compañía resultante de la resolución de estos asuntos.

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.

Litigios informados anteriormente

Los siguientes litigios informados anteriormente fueron concluidos, dirimidos o dados de baja de otro modo durante el año abarcado por este informe o durante 2010 hasta la fecha de este informe anual:

Litigio de Maverick

El 22 de noviembre de 2006, Maverick recibió una carta del Banco de Nueva York como fiduciario (“el Fiduciario”) de las Obligaciones Negociables 2004 4% Convertibles de Maverick con vencimiento en el 2033 emitidas por Maverick (“las Obligaciones Negociables 2004”), concerniente a alegato de incumplimiento del prospecto celebrado el 30 de diciembre de 2004 entre Maverick y el Fiduciario, y referidas a las Obligaciones Negociables de 2004. El incumplimiento alegado del prospecto se basó en el rechazo de Maverick de garantizar a los bonistas de las Obligaciones Negociables de 2004, los derechos de conversión provistos por la cláusula de “Cambio de Control por un Adquirente Público” del prospecto. El 11 de diciembre de 2006, el Fiduciario interpuso 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 sostenía que la adquisición de Maverick por parte de la Sociedad activó las cláusulas “*Public Acquirer Change of Control*” (Cambio de Control efectuado por una Sociedad Cotizante), alegando un incumplimiento del contrato contra Maverick por rehusarse a aceptar las Obligaciones Negociables de 2004 por la conversión de la contraprestación especificada en la cláusula “*Public Acquirer Change of Control*”. Esta demanda exige acción declarativa de certeza acerca de que la adquisición de Maverick por la Sociedad fue un “*Public Acquirer Change of Control*” conforme al prospecto, y por lo tanto activa los derechos de conversión mencionados y establece la demanda de interferencia ilícita con el contrato y enriquecimiento ilícito contra la Sociedad. El 13 de marzo de 2007, los demandados presentaron un recurso para que se rechace la demanda, o alternativamente para que se dicte sentencia sin apertura de la causa a prueba. El demandante presentó un recurso para una sentencia sin apertura parcial en la misma fecha. El 25 de enero de 2008, Law Debenture Trust Company of New York, (sucesor de BNY en carácter de fiduciario conforme al prospecto) reemplazó a BNY como demandante.

El 15 de octubre de 2008, la corte denegó el recurso para que se dicte sentencia sin apertura parcial presentado por Law Debenture e hizo lugar al recurso para que se dicte sentencia sin apertura de la causa a prueba, rechazando la demanda en su totalidad. El 20 de noviembre de 2008, Law Debenture interpuso una apelación en la Corte de Apelaciones de Estados Unidos del Segundo Circuito y el 19 de febrero de 2010 la Corte de Apelaciones de Estados Unidos del Segundo Circuito confirmó la sentencia del Tribunal de Distrito. El plazo para que el demandante apele la sentencia ha vencido.

Auditoría de declaraciones juradas de impuesto a las ganancias por parte de la IRS

En 2009 y 2010, la Internal Revenue Service, o IRS, de EE.UU. realizó un examen de campo de las declaraciones juradas de impuesto a las ganancias de Maverick por los ejercicios fiscales 2005 y 2006. En relación con dicho examen de campo, la IRS emitió diversas Notas de Ajustes Propuestos (NDAP) con el fin de impugnar, en forma total o parcial, ciertas deducciones de cargos de intereses realizadas en 2005 y 2006 por \$1.0 millones y \$87.3 millones, respectivamente, y determinar intereses sobre cualquier resultante en menor pago de impuesto a las ganancias. Este asunto fue resuelto en mayo de 2010 y no ha tenido un impacto significativo en nuestros resultados.

Reclamo de cliente

El 6 de septiembre de 2007 se inició acción legal en contra de tres de nuestras subsidiarias alegando negligencia, culpa grave y actos intencionales definidos como de instigación fraudulenta en relación con el revestimiento de pozos supuestamente fallado. El demandante alegó la pérdida total de un pozo de gas natural en producción y daño a la formación que impide cualquier actividad nueva de exploración y producción en el pozo y reclamó daños y perjuicios compensatorios y punitivos por \$25 millones. Este reclamo fue posteriormente enmendado para incorporar a la Sociedad y a otras de sus subsidiarias como demandados y para cambiar la demanda por la de incumplimiento de contrato y fraude. El 22 de octubre de 2008, el demandante nuevamente enmendó su petición para incorporar nuevos cargos (incluyendo responsabilidad objetiva) e incrementar su reclamo por daños a \$245 millones, más daños punitivos, daños triplicados y honorarios de abogados. Cada petición fue presentada a la aseguradora de la subsidiaria de Tenaris y la subsidiaria de Tenaris recibió la conformidad de la compañía de seguros en cuanto a hacerse cargo de la defensa. La aseguradora ha hecho reserva de sus derechos en relación con sus obligaciones de indemnizar. El 20 de julio de 2009, el juicio fue liquidado por un total de \$15 millones y la subsidiaria de Tenaris registró una pérdida de \$12.7 millones además de la pérdida anteriormente registrada de \$2.3 millones.

Reclamo laboral

En enero de 2002, varios trabajadores interpusieron una demanda contra Tavsá argumentando que dicha compañía había efectuado pagos incompletos de obligaciones por indemnizaciones y otros beneficios laborales que se les adeudaba por la finalización de sus empleos. El valor del reclamo ascendió a aproximadamente \$31.8 millones. Una decisión concerniente al número de demandas admisibles se resolvió a favor de Tavsá y el reclamo fue desestimado.

Política de dividendos

La Sociedad no posee, y no tiene planes de establecer, una política formal que rijá 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 del consejo de administración de la Sociedad. El accionista mayoritario de la Sociedad cuenta con facultades discrecionales para determinar el monto y pago de los dividendos futuros. Todas las Acciones de capital de la Sociedad califican con iguales derechos respecto al pago de dividendos.

El 2 de junio de 2010, los accionistas de la Sociedad aprobaron el pago de un dividendo anual por el ejercicio concluido el 31 de diciembre de 2009 de 0.34 dólares por acción (0.68 dólares por ADS) o aproximadamente 401 millones de dólares. El monto aprobado incluye el dividendo provisorio pagado en noviembre de 2009 por un monto de 0.13 dólares por acción (0.26 dólares por ADS). El saldo del dividendo anual, que ascendió a 0.21 dólares por acción (0.42 dólares por ADS) o aproximadamente 248 millones de dólares fue pagado el 24 de junio de 2010 con fecha a circular sin derecho al pago de dividendo fijada (*ex dividend*) para el 21 de junio de 2010.

El 3 de junio de 2009, los accionistas de la Sociedad aprobaron el pago de un dividendo por el ejercicio concluido el 31 de diciembre de 2008 de 0.43 dólares por acción (0.86 dólares por ADS) o aproximadamente 507 millones de dólares. El monto aprobado incluyó el dividendo provisorio pagado en noviembre de 2008 por un monto de 0.13 dólares por acción (0.26 dólares por ADS). El saldo del dividendo anual, que ascendió a 0.30 dólares por acción (0.60 dólares por ADS) fue pagado en junio de 2009.

El 4 de junio de 2008, los accionistas de la Sociedad aprobaron el pago de un dividendo por el ejercicio concluido el 31 de diciembre de 2007 de 0.38 dólares por acción (0.76 dólares por ADS) o aproximadamente 449 millones de dólares. El monto aprobado incluyó el dividendo provisorio pagado en noviembre de 2008 por un monto de 0.13 dólares por acción (0.26 por ADS). El saldo del dividendo anual, que ascendió a 0.25 dólares por acción (0.50 dólares por ADS) fue pagado en junio de 2008.

El 6 de junio de 2007, los accionistas de la Sociedad aprobaron el pago de un dividendo por el ejercicio concluido el 31 de diciembre de 2006 de 0.30 dólares por acción (0.60 dólares por ADS) o aproximadamente 354 millones de dólares. El dividendo fue pagado en junio de 2007.

La Sociedad lleva a cabo —y continuará llevando a cabo— 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 la estructura de la sociedad – Como sociedad controlante, 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”. 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 otra índole.

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 las cuentas anuales de la Sociedad.

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 2009, ésta representaba 10% de su capital accionario.

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 consolidados anuales.

Artículo 9. Oferta y cotización

A. Detalles sobre la oferta y registro en bolsa

Las Acciones cotizan en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y en 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 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 2010, se registraba un total de 1,180,536,830 Acciones en el registro de accionistas de la Sociedad. Al 28 de mayo de 2010, un total de 265,428,656 Acciones estaban registradas a nombre del depositario para el programa de ADR de la Sociedad. El 28 de mayo de 2010, el precio de venta al cierre de las ADS en la NYSE era de 37.12 dólares, y el precio de venta al cierre de las Acciones en la Bolsa Mexicana de Valores era de 238.83 pesos mexicanos. El 31 de mayo de 2010 el precio de venta al cierre de las Acciones en la Bolsa de Valores de Italia era de €15.28 y en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, de ARS74.75.

Bolsa de Valores de Nueva York

Al 28 de mayo de 2010, se registró un total de 132,714,328 ADS. Cada ADS representa dos Acciones del capital social de la Sociedad. A partir del 28 de febrero de 2008, The Bank of New York Mellon actúa como depositario de la Sociedad para emitir ADR que evidencian Acciones, como agente depositario sucesor de JP Morgan Chase. 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 ADS cotizadas en la NYSE en los períodos indicados (Fuente: Bloomberg LP):

	Precio por ADS	
	Alto	Bajo
2005		
Año completo	28.58	9.04
2006		
Año completo	51.02	24.42
2007		
Año completo	54.75	41.48
2008		
Primer trimestre.....	49.89	36.52
Segundo trimestre.....	74.50	49.90
Tercer trimestre	72.95	34.52
Cuarto trimestre	36.92	15.39
Año completo	74.50	15.39
2009		
Primer trimestre.....	24.29	15.10
Segundo trimestre.....	32.28	20.50
Tercer trimestre	36.53	24.63
Cuarto trimestre	42.93	33.51
Año completo	42.93	15.10

Seis meses más recientes	Precio por ADS	
	Alto	Bajo
Diciembre de 2009	42.93	38.33
Enero de 2010.....	47.41	43.70
Febrero de 2010.....	46.85	41.43
Marzo de 2010.....	44.90	42.51
Abril de 2010.....	45.43	40.56
Mayo de 2010.....	40.83	35.14

*La proporción de Acciones por ADS fue cambiada en abril de 2006 de una proporción de una ADS que equivalía a diez Acciones por una nueva proporción de una ADS que equivale a dos Acciones. Los precios de la ADS antes de esta fecha han sido ajustados para reflejar esta nueva proporción.

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).

2005	Precio por Acción	
	Alto	Bajo
Año completo	11.74	3.37

2006	Precio por Acción	
	Alto	Bajo
Año completo	19.63	10.03

2007	Precio por Acción	
	Alto	Bajo
Año completo	19.29	14.96

2008	Precio por Acción	
	Alto	Bajo
Primer trimestre.....	15.78	12.01
Segundo trimestre.....	23.33	15.64
Tercer trimestre	22.83	12.77
Cuarto trimestre	12.54	6.34
Año completo	23.33	6.34

2009	Precio por Acción	
	Alto	Bajo
Primer trimestre.....	8.87	5.97
Segundo trimestre.....	11.29	7.66
Tercer trimestre	12.49	8.69
Cuarto trimestre	15.04	11.41
Año completo	15.04	5.97

Seis meses más recientes	Precio por Acción	
	Alto	Bajo
Diciembre de 2009	15.04	13.11
Enero de 2010.....	16.53	15.28
Febrero de 2010.....	17.37	15.06
Marzo de 2010.....	16.37	15.80
Abril de 2010.....	16.92	15.15
Mayo de 2010.....	15.70	13.85

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. Actualmente Borsa Italiana forma parte del London Stock Exchange Group, luego del acuerdo celebrado en junio de 2007.

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 cotizadas en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires en los períodos señalados. (Fuente: Bloomberg LP).

		Precio por Acción	
		Alto	Bajo
2005			
	Año completo	41.05	13.35
2006			
	Año completo	75.60	36.45
2007			
	Año completo	86.45	63.70
2008			
	Primer trimestre.....	79.03	53.21
	Segundo trimestre.....	117.86	78.93
	Tercer trimestre	115.10	54.69
	Cuarto trimestre	58.14	27.49
	Año completo	117.86	27.49
2009			
	Primer trimestre.....	42.08	28.47
	Segundo trimestre.....	61.70	39.45
	Tercer trimestre	69.30	47.69
	Cuarto trimestre	80.70	64.39
	Año completo	80.70	28.47
Seis meses más recientes			
	Diciembre de 2009	80.70	75.55
	Enero de 2010.....	90.20	83.50
	Febrero de 2010.....	92.45	81.00
	Marzo de 2010.....	87.50	83.50
	Abril de 2010.....	87.80	79.10
	Mayo de 2010.....	79.10	69.50

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 cotizadas en la Bolsa Mexicana de Valores en los períodos señalados. (Fuente: Bloomberg LP).

		Precio por Acción	
		Alto	Bajo
2005			
	Año completo	152.00	51.95
		Precio por Acción	
		Alto	Bajo
2006			
	Año completo	276.50	130.31
		Precio por Acción	
		Alto	Bajo
2007			
	Año completo	295.00	233.00
		Precio por Acción	
		Alto	Bajo
2008			
	Primer trimestre.....	262.02	192.10
	Segundo trimestre.....	344.45	260.07
	Tercer trimestre	349.72	197.52
	Cuarto trimestre	200.09	105.36
	Año completo	349.72	105.36
		Precio por Acción	
		Alto	Bajo
2009			
	Primer trimestre.....	161.90	122.44
	Segundo trimestre.....	212.31	143.06
	Tercer trimestre	243.11	170.39
	Cuarto trimestre	281.77	228.52
	Año completo	281.77	122.44
		Precio por Acción	
		Alto	Bajo
Seis meses más recientes			
	Diciembre de 2009	281.77	246.49
	Enero de 2010.....	300.00	279.66
	Febrero de 2010.....	296.92	264.69
	Marzo de 2010.....	281.36	266.11
	Abril de 2010.....	266.11	249.82
	Mayo de 2010.....	244.17	226.16

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 Artículo 9.A.– “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. Estos derechos se describen en los estatutos de la Sociedad, o bien se estipulan en la ley de Luxemburgo, y pueden diferir de los que se proporcionan a los accionistas de sociedades mexicanas. 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 los estatutos de la Sociedad, que se incluyen en un anexo a este informe anual.

La Sociedad es una sociedad anónima controlante (*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*.

La Sociedad posee 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 2010, se habían emitido 1,180,536,830 Acciones, las cuales han sido totalmente pagadas.

El capital accionario autorizado se fija conforme a los 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.

Los 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 el 2 de agosto de 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 las acciones comunes en circulación de la Sociedad.

La enmienda de los estatutos de la Sociedad debe ser aprobada por los accionistas reunidos en una asamblea extraordinaria de accionistas con una mayoría de dos tercios de los votos presentes o representados.

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 la asamblea anual ordinaria de accionistas

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

Conforme al artículo 21 de los estatutos, el consejo de administración de la Sociedad tiene la facultad de realizar pagos de dividendos en parcialidades, de acuerdo con las condiciones establecidas en la Sección 72-2 de la Ley Sociedades de Luxemburgo.

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 las 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 de accionistas. No se permite el voto acumulativo. Dado que los estatutos de la Sociedad 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.

La asamblea general ordinaria anual de accionistas de la Sociedad 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 registrado en el registro de acciones de la Sociedad 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 y puede asistir personalmente a la asamblea o votar mediante carta poder.

Los titulares de Acciones que mantengan sus Acciones a través de cuentas de valores fungibles y que deseen asistir a la asamblea personalmente deben presentar un certificado (emitido por una institución financiera o depositario profesional que detente dichas Acciones) proporcionando evidencia del depósito de sus Acciones y certificando la cantidad de Acciones registradas en la cuenta relevante a la Fecha de Registro. Los certificados que certifiquen la cantidad de Acciones registradas en la cuenta relevante a una fecha que no sea la Fecha de Registro no serán aceptados y dichos accionistas no serán admitidos a la asamblea. Cada certificado deberá (i) indicar la bolsa de valores en la cual se negocian las Acciones respaldadas por dicho certificado y (ii) en caso de certificados que respalden Acciones que se negocian en bolsas de valores argentinas o italianas, certificar que dichas Acciones han sido bloqueadas para negociación hasta la fecha de la asamblea. Los certificados deben 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. Los titulares de Acciones que mantengan sus acciones a través de cuentas de valores fungibles y que deseen votar mediante carta poder deben presentar el certificado requerido acompañado de 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.

Los accionistas que hayan vendido sus Acciones entre la Fecha de Registro y la fecha de la asamblea general de accionistas no podrán asistir ni estar representados en la asamblea.

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 los estatutos de la Sociedad 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 todas las bolsas de valores donde coticen las Acciones 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 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 los activos 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 los estatutos de la Sociedad 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 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 sus 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.

Los titulares de ADS podrían verse impedidos de ejercer, o podrían tener dificultades para ejercer ciertos derechos reservados a los accionistas, incluyendo el derecho de retiro. Ver Artículo 3.D. “Factores de riesgo – Riesgos relacionados con la estructura de la sociedad – Los titulares de ADS podrían verse impedidos de ejercer, o podrían tener dificultad para ejercer ciertos derechos reservados a los accionistas”.

Distribución de activos en caso de liquidación

En caso de la liquidación o disolución de la Sociedad, 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

Los estatutos de la Sociedad no contienen disposiciones para fondos de rescate o de amortización ni imponen ninguna restricción a la transferencia de nuestras Acciones. Las Acciones se pueden emitir en forma nominativa.

Conforme a los estatutos de la Sociedad, 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, los estatutos de la Sociedad estipulan que las 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 el registro de accionistas de la Sociedad.

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 la Sociedad puede aceptar cualquier correspondencia u otros documentos que prueben el acuerdo entre el cesionista y el cesionario en cuanto a la transferencia de Acciones nominativas.

BNP Paribas Securities Service (sucursal Luxemburgo) está a cargo de mantener el registro de accionistas de la Sociedad.

Recompra de acciones de la Sociedad

La Sociedad puede recomprar sus propias Acciones en los casos y conforme a las condiciones establecidas por la Ley de Sociedades de Luxemburgo y, en el caso de adquisiciones de Acciones o ADS efectuadas a través de una bolsa de valores en la cual se negocien Acciones o ADS, conforme a cualquier ley y reglamento aplicable en dicho mercado. Ver Artículo 16.E. “Compra de instrumentos de renta variable por el emisor y compradores afiliados” para mayor información sobre la autorización otorgada por la asamblea general anual de accionistas para adquirir Acciones de la Sociedad, incluyendo Acciones representadas por ADS.

Limitación a la titularidad de acciones

Conforme a la ley de Luxemburgo o los estatutos no existen limitaciones sobre los derechos de los accionistas de la Sociedad no residentes o extranjeros de ser titulares o de votar sus acciones.

Cambio de control

Ninguno de nuestros títulos en circulación posee derechos de control especiales. Los estatutos de la Sociedad 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 entren en vigor, se modifiquen o rescindan en el caso de cambio de control de la Sociedad. No existen acuerdos entre la Sociedad y los miembros de su consejo de administración o empleados que estipulen el pago de remuneración en caso de renuncia o despido sin causa, o si cesa su empleo debido a una oferta de adquisición.

No existen derechos relacionados con las Acciones además de los mencionados anteriormente.

Presentación de información relativa a la titularidad

Los estatutos de la Sociedad no contienen ninguna disposición que exija la presentación de información relativa a la titularidad de acciones. Sin embargo, conforme a la Ley de Transparencia de Luxemburgo, los inversores en títulos de la Sociedad deben notificar a la Sociedad y a la comisión de valores de Luxemburgo en forma periódica si su titularidad directa o indirecta u otros derechos de control sobre las Acciones de capital de la Sociedad o sobre los derechos de voto de dichas Acciones alcanza, excede o se encuentra por debajo de los siguientes umbrales: 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 33.33%, 50% y 66.66%.

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, Nigeria, Rumania y Venezuela. Argentina y Venezuela poseen controles de cambio o limitaciones a los flujos de capitales, incluyendo requisitos para la repatriación del producido de 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 ha sido fijado en 4.3 bolívares venezolanos por dólar americano para operaciones de compra.

Argentina

Desde 2002, el gobierno argentino ha mantenido una flotación “sucia” del peso. Asimismo, luego de la promulgación de la Ley N° 25562 de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario en enero de 2002, se emitieron varias normas y reglamentaciones para reducir la volatilidad del tipo de cambio del peso argentino frente al dólar estadounidense. A continuación se incluye un resumen de las principales limitaciones a la transferencia de divisas hacia y desde Argentina:

- el producido de ciertas deudas financieras externas incurridas por residentes argentinos (incluyendo entidades privadas argentinas) así como ciertos ingresos de fondos para fines de inversión en los mercados de capitales deben permanecer en Argentina durante al menos 365 días corridos y generar 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 periodo de 365 días calendario y no podrá utilizarse como garantía de ninguna operación de crédito;

- ciertas salidas del producido de las inversiones en los mercados de capitales están limitadas y sujetas a determinados requisitos, tales como el mantenimiento de la inversión por un período específico en determinados casos;
- la entrada y salida de divisas a través 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.

Las reglamentaciones emitidas por el Banco Central de la República Argentina establecen exenciones específicas conforme a las cuales algunos de estos requisitos pueden no ser aplicables al comercio exterior, operaciones relacionadas con el financiamiento a las exportaciones y ciertos préstamos financieros a mediano plazo (sujetos al cumplimiento de ciertos requisitos), como tampoco a la oferta primaria de colocación de acciones al público, listadas en uno o más mercados regulados.

Durante 2008 y 2009, el gobierno argentino impuso con una frecuencia cada vez mayor nuevas restricciones a las salidas de divisas, incluso a través de transacciones sobre títulos valores negociados localmente. Asimismo, en octubre de 2008, los períodos para la repatriación de ingresos derivados de exportaciones acreditados en divisas en el exterior fueron acortados sustancialmente en la práctica.

El tipo de cambio de mercado del peso argentino frente al dólar estadounidense continúa siendo determinado por las fuerzas de la oferta y la demanda en el mercado de divisas, aunque el gobierno argentino, actuando a través del Banco Central de la República Argentina, cuenta con una serie de medios por los cuales puede intervenir para mantener la estabilidad del tipo de cambio. Durante 2009, el Banco Central de la República Argentina mantuvo el valor del dólar estadounidense entre ARP3.4 y ARP3.8 por dólar.

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 controlante

El tratamiento impositivo que se describe a continuación deriva de la condición fiscal de la Sociedad como sociedad controlante 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 controlantes y al régimen de sociedades controlantes “*billionaire*” relacionado, 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 del régimen impositivo preferencial, en el futuro podríamos estar sujetos a una carga tributaria mayor y los titulares de Acciones y ADS podrían estar sujetos a retenciones, tal como se describe en Artículo 3.D “Riesgos relacionados con la estructura de la Sociedad”.

Propiedad y enajenación de las ADS

Los titulares de ADS 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 sus ADS 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% del capital accionario de la Sociedad.
- titulares no residentes sujetos a impuesto con respecto a la enajenación de sus ADS 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% del capital accionario de la Sociedad 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 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 por titulares no residentes en Luxemburgo

En la actualidad, 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. Sin embargo, ciertos impuestos podrían resultar aplicables al momento de finalización de nuestra situación de exención impositiva el 31 de diciembre de 2010, tal como se explica en Artículo 3.D “Riesgos relacionados con la estructura de la Sociedad”.

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 la Sociedad;
- 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 ADS por más

de 60 días durante el período 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 reciba 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 y, dependiendo de sus circunstancias, generarán “ingreso pasivo” o “ingreso general” 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 estarán sujetas a tasas preferenciales 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. Su capacidad de deducir pérdidas de capital está sujeta a limitaciones.

Reglas del RCIEP

En base a los ingresos previstos y activos de la Sociedad, consideramos que las ADS no deberían ser 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 y que no son tratados como distribuciones excedentes 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

La Sociedad debe presentar un informe anual y otros informes especiales y otra información 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 mayor información 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.

La Sociedad está sujeta a los requisitos de información de la Ley de Intercambio de Acciones (Exchange Act) de 1934, aplicada a emisores privados extranjeros. Dado que la Sociedad es un emisor privado extranjero, las reglas de la SEC no requieren que entreguemos declaraciones vía apoderado ni presentemos informes trimestrales. Además, el personal de la Sociedad con información privilegiada no está sujeto a las reglas de la SEC, que prohíben operaciones de fluctuación corta (*short-swing trading*). Preparamos informes trimestrales y anuales que contienen estados contables consolidados. Los estados contables consolidados anuales de la Sociedad son certificados por un despacho contable externo. La Sociedad presenta 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 los valores de la Sociedad. Asimismo, la Sociedad presenta 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 y se acortará a cuatro meses para los informes anuales sobre estados contables con fecha de cierre en 2011 o con posterioridad a dicho año. 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* la Sociedad no está sujeta 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 operaciones de fluctuación corta para personal con información privilegiada establecidos por la Sección 16 de la Ley de Intercambio de Acciones.

La Sociedad ha designado a The Bank of New York Mellon para que actúe como Depositario de nuestras ADS. Durante el período en que nuestras ADS continúen con el Depositario, proporcionaremos a éste lo siguiente:

- sus 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 las 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 101 Barclay Street, New York, New York 10286.

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 y usted se deberá remitir a los anexos que forman parte de este informe anual para obtener una copia del contrato u otro documento. 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 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 las exposiciones residuales, podemos celebrar diversas operaciones con instrumentos derivados para reducir los potenciales efectos adversos sobre nuestro rendimiento financiero. Dichas operaciones con instrumentos derivados se llevan a cabo de acuerdo con políticas internas en áreas tales como exposición de contrapartes y prácticas de cobertura. No suscribimos instrumentos financieros derivados para compraventa ni para otros propósitos especulativos, aparte de inversiones no materiales en productos estructurados realizadas ocasionalmente.

Estructura de deuda

En la tabla siguiente se presenta un desglose de nuestros instrumentos de deuda al 31 de diciembre de 2009 y 2008, incluyendo obligaciones a tasa fija y tasa variable, con detalle del tipo de moneda y vencimiento:

Al 31 de diciembre de 2009	Fecha de vencimiento prevista						Total ⁽¹⁾
	2010	2011	2012	2013	2014	En fecha posterior	
	(en miles de dólares americanos)						
Deuda no corriente							
Tasa fija			51,959				51,959
Tasa variable		390,962	134,749	32,700	7,579	37,232	603,222
Deuda corriente							
Tasa fija	239,694						239,694
Tasa variable	551,889						551,889
	<u>791,583</u>	<u>390,962</u>	<u>186,708</u>	<u>32,700</u>	<u>7,579</u>	<u>37,232</u>	<u>1,446,764</u>
Al 31 de diciembre de 2008	Fecha de vencimiento prevista						Total⁽¹⁾
	2009	2010	2011	2012	2013	En fecha posterior	
	(en miles de dólares americanos)						
Deuda no corriente							
Tasa fija		68	959	3,230	3,268	12,552	20,077
Tasa variable		527,476	510,326	132,545	46,875	3,749	1,220,971
Deuda corriente							
Tasa fija	202,869						202,869
Tasa variable	1,533,098						1,533,098
	<u>1,735,967</u>	<u>527,544</u>	<u>511,285</u>	<u>135,775</u>	<u>50,143</u>	<u>16,301</u>	<u>2,977,015</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 cada tres a seis meses, el valor de mercado de los préstamos se aproxima a su valor contable y no se desglosa por separado.

La siguiente tabla muestra las tasas de interés promedio ponderadas antes del impuesto aplicable a nuestros préstamos. Estas tasas fueron calculadas utilizando las tasas fijadas para cada instrumento, en su moneda correspondiente al 31 de diciembre de 2009 y 2008. Las variaciones en las tasas de interés se deben principalmente a las variaciones en la tasa flotante de referencia.

	2009	2008
Préstamos bancarios	3.97%	5.23%
Otros préstamos	4.00%	4.99%
Arrendamientos financieros	8.02%	7.74%

Deuda total por tipo de moneda al 31 de diciembre de 2009

	Moneda funcional						Total
	US\$	MXN	EUR	RON	BRL	CNY	
	(en miles de dólares americanos)						
Deuda denominada en:							
US\$	382,483	420,289	252,188	6,533	-	5,610	1,067,103
EUR	188	-	76,442	12,317	-	-	88,947
ARS	231,037	-	-	-	-	-	231,037
BRL	-	-	-	-	52,979	-	52,979
Otras monedas	6,670	-	-	28	-	-	6,698
	<u>620,378</u>	<u>420,289</u>	<u>328,630</u>	<u>18,878</u>	<u>52,979</u>	<u>5,610</u>	<u>1,446,764</u>

Riesgo de tasa de interés

Los cambios en la 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 2009, nuestra deuda de largo plazo a tasa de interés variable ascendía a \$603.2 millones, y nuestra deuda de corto plazo a tasa de interés variable ascendía a \$551.9 millones. 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.

Con el fin de minimizar el efecto volátil de las tasas flotantes sobre los pagos de tasas de interés futuros, hemos utilizado instrumentos derivados de tasa de interés 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.

Cobertura de tasas de interés

Al 31 de diciembre de 2009 y 2008, teníamos swaps de tasa de interés variable, incluyendo algunos con disposiciones *knock-in* de acuerdo con el siguiente detalle:

<i>Miles de dólares americanos</i>					Valor de mercado al
Tipo de instrumento derivado	Tasa de referencia	Tasa promedio (fija piso-techo)	Vencimiento	Monto notional	31 de diciembre de 2009
Fija pagada/Variable recibida	Euribor 6M	5.72%	2010	911	(22)
Fija pagada/Variable recibida con knock-in a 2.50%	Libor 6M	4.91%	2011	350,000	(17,716)
					<u>(17,738)</u>

<i>Miles de dólares americanos</i>					Valor de mercado al
Tipo de instrumento derivado	Tasa de referencia	Tasa promedio (fija o piso-techo)	Vencimiento	Monto notional	31 de diciembre de 2008
Fija pagada/ Variable recibida	Euribor 6M	5.72%	2010	3,054	(82)
Fija pagada/ Variable recibida con knock-in a 2.50%	Libor 6M	4.88%	2011	150,000	(8,852)
Fija pagada/ Variable recibida con knock-in a 2.50%	Libor 6M	4.91%	2011	350,000	(20,286)
					<u>(29,220)</u>

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. Debido a que la moneda funcional de la Sociedad es el dólar estadounidense, el objetivo de nuestro programa de cobertura de tipo de cambio consiste principalmente en reducir el riesgo causado por las fluctuaciones en los tipos de cambio de otras monedas frente al dólar estadounidense.

Nuestra exposición a las fluctuaciones de moneda se analiza en forma periódica. Se llevan a cabo una serie de transacciones de cobertura para lograr una cobertura eficiente. Prácticamente todas estas transacciones de cobertura son contratos de tipo de cambio a término.

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. Asimismo, los saldos intercompañía entre nuestras subsidiarias pueden generar diferencias de cambio en la medida en que sus monedas funcionales sean diferentes.

Contratos derivados en divisas

Al 31 de diciembre de 2009 y 2008, Tenaris contaba con *forwards* de divisas, tal como se indica en la siguiente tabla.

Miles de dólares americanos

Moneda	Contrato	Monto contratado	Tipo de cambio contractual promedio	Plazo	Valor de mercado al 31 de diciembre de 2009
US\$/ARS	Compra forward de pesos argentinos	269,833	4.1924	2010	13,601
US\$/EUR	Compra forward de euros	68,885	1.4154	2010	1,186
COP/ US\$	Venta forward de pesos colombianos	21,787	1,997.38	2010	589
GBP/US\$	Venta forward de libras esterlinas	7,482	1.6218	2010	19
RON/US\$	Venta forward de lei rumanos	4,017	2.9485	2010	6
US\$/MXN	Compra forward de pesos mexicanos	45,893	13.0287	2010	(305)
CAD/US\$	Venta forward de dólares canadienses	41,397	1.0569	2010	(398)
BRL/US\$	Venta forward de reales brasileños	119,979	1.7701	2010	(585)
MXN/EUR	Compra forward de euros con pesos mexicanos	10,790	20.6313	2010	(674)
US\$ / CAD	Compra forward de dólares canadienses (incorporados al contrato de compra)	275,794	1.0342	2017	(2,818)
					10,621

Miles de dólares americanos

Moneda	Contrato	Monto contratado	Tipo de cambio contractual promedio	Plazo	Valor de mercado al 31 de diciembre de 2008
US\$/EUR	Compra forward de euros	118,295	1.2534	2009	11,320
US\$/JPY	Compra forward de yenes japoneses	96,619	91.1037	2009	217
BRL/US\$	Venta forward de reales brasileños	102,529	2.1556	2009	11,109
KWD/US\$	Venta forward de dinares kuwaitíes	38,392	0.2723	2009	857
BRL/EUR	Compra forward de euros con reales brasileños	49,154	2.9682	2009	4,901
MXN/EUR	Compra forward de euros con pesos mexicanos	75,778	17.3885	2009	8,186
CAD/US\$	Venta forward de dólares canadienses	76,025	1.2520	2009	(1,631)
RON/US\$	Venta forward de lei rumanos	44,281	2.9532	2009	(984)
US\$/ARS	Compra forward de pesos argentinos	119,075	3.5115	2009	(10,280)
US\$ / CAD	Compra forward de dólares canadienses (incorporados al contrato de compra)	266,424	1.0357	2017	(30,758)
					(7,063)

Contabilización de instrumentos financieros derivados y operaciones de cobertura

Los instrumentos financieros derivados se contabilizan inicialmente al valor de mercado en el estado de posición financiera consolidado en la fecha de celebración del contrato de derivados 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.

Designamos ciertos derivados como coberturas de un riesgo particular asociado a un activo o un pasivo contabilizado o a una transacción de pronóstico altamente probable. Estos derivados son clasificados 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 las cuentas de patrimonio. Los montos acumulados en las cuentas de patrimonio 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 estado de posición financiera consolidado.

Al 31 de diciembre de 2009, la porción efectiva de las coberturas de flujo de efectivo designadas, incluida en otras reservas del patrimonio neto, ascendía a \$16.7 millones (excluyendo los efectos impositivos).

No poseemos ni emitimos instrumentos financieros derivados para negociación ni para otros fines especulativos.

Concentración de riesgo crediticio

No existe concentración de crédito significativa de los clientes. Ningún cliente considerado individualmente representó más de 10% de nuestros ingresos por ventas netos en 2009.

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 cubrimos de fluctuaciones en el precio de mercado de materia prima y energía.

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

A. Títulos de deuda

No aplicable.

B. Certificados de acciones y derechos preferentes de suscripción

No aplicable.

C. Otros títulos

No aplicable.

D. American Depositary Shares

De acuerdo con nuestro acuerdo de depósito, los titulares de ADS pueden estar obligados a pagar al Depositario, ya sea en forma directa o indirecta, honorarios o cargos por los montos máximos indicados a continuación:

Servicios de Depositario	Honorario relacionado
•Emisión de ADS, incluyendo emisiones derivadas de la distribución de Acciones o derechos u otra propiedad •Cancelación de ADS a los fines de su retiro, incluso en el caso de finalización del acuerdo de depósito	\$5.00 (o menos) por 100 ADS (o porción de 100 ADS)
Cualquier distribución de efectivo a titulares registrados de ADS, excluyendo dividendos en efectivo	\$0.02 (o menos) por ADS (o porción de ADS)
Impuestos y otros cargos gubernamentales a pagar por el Depositario o el custodio sobre cualquier ADS o Acción subyacente a un ADS (por ej.: impuestos a la transferencia de acciones, impuesto de sellos o retenciones impositivas)	Según sea necesario
Transferencia y registro de acciones en nuestro registro de acciones a o por el Depositario o su agente al momento de depositar o retirar acciones	Honorarios por registro o transferencia
•Transmisiones por cable, telex o fax (en los casos establecidos expresamente en el acuerdo de depósito) •Conversión de moneda extranjera	Gastos del Depositario
Distribución de títulos distribuidos a titulares de títulos depositados que sean distribuidos por el Depositario a titulares registrados de ADS	Un honorario equivalente al que resultaría aplicable si los títulos distribuidos a titulares de ADS hubieran sido Acciones y las Acciones hubieran sido depositadas para emisión de ADS.
Cualquier cargo incurrido por el Depositario o sus agentes en el servicio de los títulos depositados	Según sea necesario.

El Depositario cobra honorarios por la entrega y el rescate de ADS directamente a los inversores que depositan Acciones o rescatan ADS a los fines de su retiro o a los intermediarios que actúan en su representación. El Depositario cobra honorarios por las distribuciones a los inversores mediante la deducción de los mismos de los montos distribuidos o mediante la venta de una porción de la propiedad distribuable para pagar los honorarios. El Depositario puede cobrar un honorario anual por los servicios de depositario mediante la deducción de las distribuciones en efectivo o facturando directamente a los inversores o efectuando un cargo a las cuentas del sistema contable de los participantes que actúen en su nombre. El Depositario generalmente puede rehusarse a prestar servicios arancelados hasta que sus honorarios por dichos servicios hayan sido pagados.

Honorarios a pagar por el Depositario a la Sociedad

Honorarios incurridos en 2009

Por el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2009, la Sociedad recibió US\$2.25 millones del Depositario en concepto de honorarios anuales continuos por cotización en bolsa de valores, costos estándar de mantenimiento de los ADS (que comprenden los gastos de franqueo y los sobres para el envío de informes financieros anuales y de

períodos intermedios, la impresión y distribución de cheques, las presentaciones electrónicas de información sobre impuestos federales de los EE.UU., el envío de formularios de impuestos, papelería, correo, faxes y llamadas telefónicas), indicadores de desempeño aplicables relacionados con el programa de ADS, honorarios de colocación y tasas legales.

Honorarios a pagar en el futuro

El Depositario acordó reembolsar a la Sociedad los gastos incurridos relacionados con el establecimiento y mantenimiento del programa de ADS. El Depositario acordó reembolsar a la Sociedad sus honorarios anuales continuos por cotización en bolsa de valores. El Depositario también acordó pagar los costos estándar de mantenimiento de los ADS, que comprenden los gastos de franqueo y los sobres para el envío de informes financieros, la impresión y distribución de cheques, las presentaciones electrónicas de información sobre impuestos federales de los EE.UU., el envío de formularios de impuestos, papelería, correo, faxes y llamadas telefónicas. También acordó efectuar reembolsos anuales a favor de la Sociedad por ciertos programas de relaciones con los inversores o actividades especiales promocionales de relaciones con los inversores. Existe límites sobre el monto de los gastos que el Depositario reembolsará a la Sociedad, pero el monto del reembolso disponible para la Sociedad no está necesariamente ligado al monto de los honorarios que el Depositario cobra a los inversores.

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

Ninguna.

Artículo 15. Controles y procedimientos

No aplicable.

Artículo 16.A. Experto financiero del Comité de Auditoría

Ni las leyes de Luxemburgo ni los estatutos de la Sociedad exigen que los miembros del comité de auditoría tengan conocimientos de finanzas ni que adquieran dichos conocimientos en un período razonable. El consejo de administración de la Sociedad 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 conducta general que incorpora pautas y normas de integridad y transparencia aplicables a todos nuestros consejeros, funcionarios y empleados, hemos adoptado un código de ética para los funcionarios financieros que se aplica a nuestro principal director ejecutivo, principal director de finanzas, principal director de contabilidad o controller o a las personas que desempeñen funciones similares con el objetivo de complementar el código de conducta de la Sociedad.

El texto de nuestro código de conducta y código de ética se encuentra en nuestro sitio web en <http://ir.tenaris.com/codeOfConduct.cfm>.

Artículo 16.C. Principales honorarios y servicios contables

Honorarios pagados a nuestro auditor principal

Durante 2009 y 2008, PricewaterhouseCoopers actuó como el principal auditor externo de la Sociedad. Los honorarios que pagamos a PricewaterhouseCoopers en 2009 y 2008 se detallan a continuación:

<i>Miles de dólares</i>	Para los ejercicios concluidos el 31 de diciembre	
	2009	2008
Honorarios por auditoría	3,966	4,405
Honorarios relacionados con la auditoría	267	76
Honorarios por impuestos	129	138
Otros honorarios.....	-	-
Total	4,362	4,619

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.

Honorarios por impuestos

Se pagaron honorarios por servicios profesionales de cumplimiento fiscal.

Otros honorarios

En 2009 y 2008, 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 debe ser revisado y aprobado 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 2008 ó 2007, 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 en 2009 no se efectuaron compras de ninguna clase de instrumentos de renta variable nominativos 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).

El 2 de junio de 2010, la asamblea general anual de accionistas de la Sociedad resolvió cancelar la autorización otorgada a la Sociedad y a las subsidiarias de la Sociedad para adquirir Acciones en forma periódica, incluyendo acciones representadas por ADS otorgadas por la asamblea general de accionistas celebrada el 3 de junio de 2009, y otorgar una nueva autorización a la Sociedad y a las subsidiarias de la Sociedad para comprar, adquirir o recibir títulos periódicamente bajo los siguientes términos y condiciones:

- Las compras, adquisiciones o recepciones de títulos pueden efectuarse en una o más transacciones según lo considere conveniente el Consejo de administración o el consejo de administración u otras autoridades aplicables de la entidad relevante, según corresponda.
- La cantidad máxima de títulos adquiridos conforme a esta autorización no deben exceder 10% de las acciones emitidas y en circulación de la Sociedad o, en caso de adquisiciones a través de una bolsa de valores en las cuales se negocien los títulos, dicho monto menor no debe ser excedido conforme a las leyes o reglamentaciones aplicables en dicho mercado. La cantidad de títulos adquiridos en bloque puede ascender al monto máximo permitido de compras.
- El precio de compra por acción a pagar en efectivo no debe exceder 125% (excluyendo los costos y gastos de transacción) ni ser inferior a 75% (excluyendo los costos y gastos de transacción), en cada caso

correspondientes al promedio de los precios de cierre de los títulos de la Sociedad en la bolsa a través de la cual se adquieran los títulos de la Sociedad, durante los cinco días bursátiles en los cuales se registraron transacciones en los títulos en dicha bolsa anteriores (pero excluyendo) al día en el cual se compran los títulos de la Sociedad. Para las transacciones del mercado secundario o extrabursátiles, el precio de compra por ADR a pagar en efectivo no deberá exceder 125% (excluyendo los costos y gastos de transacción), ni deberá ser inferior a 75% (excluyendo los costos y gastos de transacción) en cada caso correspondientes al promedio de los precios de cierre de las ADS en el New York Stock Exchange durante los cinco días bursátiles en los cuales se registraron transacciones con ADS en el New York Stock Exchange anteriores (pero excluyendo) al día en el cual se adquieran las ADS; y, en el caso de adquisiciones de títulos que no sean en forma de ADS, dichos precios máximos y mínimos de compra deberán calcularse en base a la cantidad de acciones subyacentes representadas por dichas ADS. El cumplimiento de los requisitos de precios de compra máximos y mínimos en cualquiera o todas las adquisiciones realizadas conforme a esta autorización (incluyendo, sin limitaciones, las adquisiciones mediante el uso de instrumentos financieros derivados o estrategias de opciones) se determinará en y a la fecha en la cual se celebre la transacción relevante, independientemente de la fecha en la cual se deba pagar la transacción.

- Los precios de compra máximos y mínimos mencionados se ajustarán automáticamente en caso de cambio en el valor nominal de las acciones, aumento de capital mediante la capitalización de reservas, distribución de acciones bajo programas de compensación o programas similares, aumento de acciones en circulación o disminución de acciones en circulación, distribución de reservas u otros activos, rescate de capital y cualquier otra transacción que tenga un impacto en las acciones de la Sociedad, de modo de reflejar el impacto de dicha transacción en el valor de las acciones.
- La adquisición de los títulos puede no tener el efecto de reducir los activos netos de la Sociedad por debajo de la suma del capital accionario de la Sociedad más sus reservas no distribuibles.
- Únicamente las acciones totalmente integradas pueden ser adquiridas mediante esta autorización.
- Las adquisiciones de títulos pueden efectuarse con cualquier propósito, según lo permitido por las leyes y reglamentos aplicables incluyendo, sin limitaciones, la reducción del capital social de la Sociedad, la oferta de dichas acciones a terceros en el contexto de fusiones o adquisiciones corporativas de otras entidades o participaciones en otras entidades, para distribución a los directores de la Sociedad o de las subsidiarias de la Sociedad, sus funcionarios o empleados, o para cumplir con obligaciones derivadas de los instrumentos de deuda convertibles.
- Las adquisiciones de títulos pueden efectuarse por todos y cada uno de los medios permitidos por las leyes y reglamentos aplicables, incluyendo a través de bolsas de valores en las cuales se negocian los títulos de la Sociedad, a través de ofertas públicas a todos los accionistas de la Sociedad para la compra de títulos, a través del uso de instrumentos financieros derivados o estrategias de opciones, o en transacciones del mercado secundario o extrabursátil, o de cualquier otro modo.
- Las adquisiciones de títulos pueden efectuarse en cualquier momento, durante el plazo de la autorización, incluyendo períodos de ofertas públicas de adquisición, según lo permitido por las leyes y reglamentos aplicables.
- La autorización otorgada para adquirir títulos será válida por el período máximo establecido por las leyes aplicables Luxemburgo oportunamente vigentes (actualmente dicho período máximo es de 5 años).
- Las adquisiciones de títulos se efectuarán en el momento y bajo los términos y condiciones determinados por el Consejo de administración o por el consejo de administración u otras autoridades aplicables de la entidad relevante, siempre que dicha compra cumpla con el Artículo 49-2 et seq. de la ley de Luxemburgo del 10 de agosto de 1915 de sociedades comerciales (o cualquier ley sucesora), en el caso de adquisiciones de títulos efectuadas a través de una bolsa de valores en la que se negocian los títulos de la Sociedad, con cualquier ley o reglamento aplicable en dicho mercado.

Sujeto a los términos y condiciones mencionados anteriormente, en el futuro podríamos iniciar la recompra de acciones o algún programa similar conforme al cual la Sociedad pudiera recomprar directa o indirectamente los títulos de la Sociedad. Adicionalmente, nosotros o nuestras subsidiarias podríamos celebrar transacciones que involucren la venta o compra de instrumentos derivados u otros instrumentos, ya sea liquidadas en efectivo o mediante la entrega física de los títulos, con retornos relacionados con los títulos de la Sociedad. La fecha y el monto de dichas operaciones de recompra amparados por ese programa, o las ventas o compras de instrumentos derivados u otros instrumentos, dependerían de las condiciones del mercado así como de otras consideraciones regulatorias o relacionadas con la sociedad.

Artículo 16.F. Cambio de Contador público de la empresa que registra sus títulos

No aplicable.

Artículo 16.G. Gobierno corporativo

Las prácticas de gobierno corporativo de la Sociedad se rigen por la ley de Luxemburgo (particularmente la Ley de Sociedades Comerciales de Luxemburgo), y por los estatutos de la Sociedad. Como compañía constituida en Luxemburgo que cotiza en la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE), la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V., la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y la Borsa Italiana S.p.A. (Bolsa de Valores de Italia), la Sociedad está obligada a cumplir con algunas, pero no todas, las normas de gobierno corporativo exigidas a las empresas que cotizan en esos mercados. Sin embargo, la Sociedad considera que sus prácticas de gobierno corporativo satisfacen, en todos los aspectos significativos, las normas sobre gobierno corporativo impuestas generalmente a sociedades controladas por las bolsas en las que se negocian los títulos de la Sociedad.

Para obtener un resumen de las diferencias significativas entre las prácticas de gobierno corporativo de la Sociedad y las normas sobre gobierno corporativo impuestas a las sociedades controladas por las bolsas en las que se negocian nuestros títulos, sírvase visitar nuestra página web en <http://www.tenaris.com/investors>.

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.

TENARIS S.A.

ESTADOS CONTABLES CONSOLIDADOS

Por los ejercicios finalizados el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO

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

	Notas	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
		2009	2008	2007
Operaciones Continuas				
Ingresos por ventas netos	1	8,149,320	11,987,760	9,874,312
Costo de ventas	1 & 2	(4,864,922)	(6,698,285)	(5,408,984)
Ganancia bruta		3,284,398	5,289,475	4,465,328
Gastos de comercialización y administración	1 & 3	(1,473,791)	(1,787,952)	(1,551,836)
Otros ingresos operativos	5 (i)	7,673	35,140	27,251
Otros egresos operativos	5 (ii)	(4,673)	(411,013)	(23,771)
Resultado operativo		1,813,607	3,125,650	2,916,972
Intereses ganados	6	30,831	48,711	92,733
Intereses perdidos	6	(118,301)	(179,885)	(270,705)
Otros resultados financieros	6	(64,230)	(99,850)	(22,358)
Ganancia antes de los resultados de inversiones en sociedades asociadas y del impuesto a las ganancias		1,661,907	2,894,626	2,716,642
Resultado de inversiones en compañías asociadas	7	87,041	89,423	113,062
Resultado antes del impuesto a las ganancias		1,748,948	2,984,049	2,829,704
Impuesto a las ganancias	8	(513,211)	(1,015,334)	(805,773)
Ganancia por operaciones continuas		1,235,737	1,968,715	2,023,931
Operaciones discontinuas				
Resultado por operaciones discontinuas	29	(28,138)	306,905	52,128
Ganancia del ejercicio		1,207,599	2,275,620	2,076,059
Atribuible a:				
Accionistas de la Compañía		1,161,555	2,124,802	1,923,748
Participación minoritaria		46,044	150,818	152,311
		1,207,599	2,275,620	2,076,059
Ganancia por acción atribuible a los accionistas de la Compañía durante el ejercicio				
Promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación (en miles)	9	1,180,537	1,180,537	1,180,537
Operaciones continuas y discontinuas				
Ganancia básica y diluída por acción (USD por acción)	9	0.98	1.80	1.63
Ganancia básica y diluída por ADS (USD por ADS)	9	1.97	3.60	3.26
Operaciones continuas				
Ganancia básica y diluída por acción (USD por acción)		1.00	1.49	1.58
Ganancia básica y diluída por ADS (USD por ADS)		2.00	2.99	3.17

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES CONSOLIDADO

(Valores expresados en miles de USD)

		Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
		2009	2008	2007
Ganancia del período		1,207,599	2,275,620	2,076,059
Otros resultados integrales:				
Efecto de conversión monetaria		357,511	(486,636)	306,266
Cobertura de flujos de caja		1,384	(8,513)	(10,554)
Participación en otros resultados integrales de asociadas				
Efecto de conversión monetaria		(1,302)	(51,004)	3,595
Cobertura de flujos de caja		2,722	(6,044)	-
Impuesto a las ganancias relativo a componentes de otros resultados integrales (*)		2,089	3,003	-
Otros resultados integrales del ejercicio netos de impuesto		362,404	(549,194)	299,307
Total de resultados integrales del ejercicio		1,570,003	1,726,426	2,375,366
Atribuible a:				
Accionistas de la Compañía		1,423,986	1,620,640	2,175,289
Participación minoritaria		146,017	105,786	200,077
		1,570,003	1,726,426	2,375,366

(*) Relacionados con cobertura de flujos de caja.

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

ESTADO DE POSICION FINANCIERA CONSOLIDADO

(Valores expresados en miles de USD)

	Notas	<u>31 de diciembre de 2009</u>	<u>31 de diciembre de 2008</u>
ACTIVO			
Activo no corriente			
Propiedades, planta y equipo, netos	10	3,254,587	2,982,871
Activos intangibles, netos	11	3,670,920	3,826,987
Inversiones en compañías asociadas	12	602,572	527,007
Otras inversiones	13	34,167	38,355
Activo por impuesto diferido	21	197,603	390,323
Otros créditos	14	101,618	82,752
		<u>7,861,467</u>	<u>7,848,295</u>
Activo corriente			
Inventarios	15	1,687,059	3,091,401
Otros créditos y anticipos	16	220,124	251,481
Créditos fiscales	17	260,280	201,607
Créditos por ventas	18	1,310,302	2,123,296
Activos disponibles para la venta	32	21,572	-
Otras inversiones	19	579,675	45,863
Efectivo y equivalentes de efectivo	19	1,542,829	1,538,769
		<u>5,621,841</u>	<u>7,252,417</u>
Total del Activo		<u>13,483,308</u>	<u>15,100,712</u>
PATRIMONIO NETO			
Capital y reservas atribuibles a los accionistas de la Compañía		9,092,164	8,176,571
Participación Minoritaria		628,672	525,316
Total del Patrimonio Neto		<u>9,720,836</u>	<u>8,701,887</u>
PASIVO			
Pasivo no corriente			
Deudas bancarias y financieras	20	655,181	1,241,048
Pasivo por impuesto diferido	21	860,787	1,053,838
Otras deudas	22 (i)	192,467	223,142
Previsiones	23 (ii)	80,755	89,526
Deudas comerciales		2,812	1,254
		<u>1,792,002</u>	<u>2,608,808</u>
Pasivo corriente			
Deudas bancarias y financieras	20	791,583	1,735,967
Deudas fiscales	17	306,539	610,313
Otras deudas	22 (ii)	192,190	242,620
Previsiones	24 (ii)	28,632	28,511
Anticipos de clientes		95,107	275,815
Deudas comerciales		556,419	896,791
		<u>1,970,470</u>	<u>3,790,017</u>
Total del Pasivo		<u>3,762,472</u>	<u>6,398,825</u>
Total del Patrimonio Neto y del Pasivo		<u>13,483,308</u>	<u>15,100,712</u>

Las contingencias, compromisos y restricciones a la distribución de utilidades se exponen en Nota 26.

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

ESTADO DE EVOLUCION DEL PATRIMONIO NETO CONSOLIDADO

(Valores expresados en miles de USD)

	Atribuible a los accionistas de la Compañía						Total	Participación minoritaria	Total
	Capital Accionario	Reserva Legal	Prima de Emisión	Efecto de conversión monetaria	Otras Reservas	Resultados Acumulados (*)			
Saldos al 1 de enero de 2009	1,180,537	118,054	609,733	(223,779)	2,127	6,489,899	8,176,571	525,316	8,701,887
Ganancia del ejercicio	-	-	-	-	-	1,161,555	1,161,555	46,044	1,207,599
Otros resultados integrales del ejercicio	-	-	-	253,312	9,119	-	262,431	99,973	362,404
Total resultados integrales del ejercicio	-	-	-	253,312	9,119	1,161,555	1,423,986	146,017	1,570,003
Adquisición y disminución de interés minoritario	-	-	-	-	(783)	-	(783)	3,425	2,642
Cambio en otras reservas	-	-	-	-	21	-	21	-	21
Dividendos pagados en efectivo	-	-	-	-	-	(507,631)	(507,631)	(46,086)	(553,717)
Saldos al 31 de diciembre de 2009	1,180,537	118,054	609,733	29,533	10,484	7,143,823	9,092,164	628,672	9,720,836

(*) La Reserva Distribuible y los Resultados Acumulados 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 EVOLUCION DEL PATRIMONIO NETO CONSOLIDADO (Cont.)

(Valores expresados en miles de USD)

	Atribuible a los accionistas de la Compañía						Total	Participación minoritaria	Total
	Capital Accionario	Reserva Legal	Prima de Emisión	Efecto de conversión monetaria	Otras Reservas	Resultados Acumulados			
Saldos al 1 de enero de 2008	1,180,537	118,054	609,733	266,049	18,203	4,813,701	7,006,277	523,573	7,529,850
Ganancia del ejercicio	-	-	-	-	-	2,124,802	2,124,802	150,818	2,275,620
Otros resultados integrales del ejercicio	-	-	-	(489,828)	(14,334)	-	(504,162)	(45,032)	(549,194)
Total resultados integrales del ejercicio	-	-	-	(489,828)	(14,334)	2,124,802	1,620,640	105,786	1,726,426
Adquisición y disminución de interés minoritario	-	-	-	-	(1,742)	-	(1,742)	(16,843)	(18,585)
Dividendos pagados en efectivo	-	-	-	-	-	(448,604)	(448,604)	(87,200)	(535,804)
Saldos al 31 de diciembre de 2008	1,180,537	118,054	609,733	(223,779)	2,127	6,489,899	8,176,571	525,316	8,701,887

	Atribuible a los accionistas de la Compañía						Total	Participación minoritaria	Total
	Capital Accionario	Reserva Legal	Prima de Emisión	Efecto de conversión monetaria	Otras Reservas	Resultados Acumulados			
Saldos al 1 de enero de 2007	1,180,537	118,054	609,733	3,954	28,757	3,397,584	5,338,619	363,011	5,701,630
Ganancia del ejercicio	-	-	-	-	-	1,923,748	1,923,748	152,311	2,076,059
Otros resultados integrales del ejercicio	-	-	-	262,095	(10,554)	-	251,541	47,766	299,307
Total resultados integrales del ejercicio	-	-	-	262,095	(10,554)	1,923,748	2,175,289	200,077	2,375,366
Adquisición y disminución de interés minoritario	-	-	-	-	-	-	-	20,748	20,748
Dividendos pagados en efectivo	-	-	-	-	-	(507,631)	(507,631)	(60,263)	(567,894)
Saldos al 31 de diciembre de 2007	1,180,537	118,054	609,733	266,049	18,203	4,813,701	7,006,277	523,573	7,529,850

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

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADO

(Valores expresados en miles de USD)	Nota	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
		2009	2008	2007
Flujos de efectivo relacionados con actividades operativas				
Ganancia del ejercicio		1,207,599	2,275,620	2,076,059
Ajustes por:				
Depreciaciones y amortizaciones	10 & 11	504,864	532,934	514,820
Impuesto a las ganancias devengado neto de pagos	28 (ii)	(458,086)	(225,038)	(393,055)
Ganancia por inversiones en compañías asociadas		(86,179)	(89,556)	(94,888)
Intereses devengados netos de pagos	28 (iii)	(24,167)	55,492	(21,302)
Ganancia por baja de inversiones y otros		-	(394,323)	(18,388)
Variación en provisiones		(7,268)	783	(421)
Cargo por desvalorización	5	-	502,899	-
Variaciones en el capital de trabajo	28 (i)	1,737,348	(1,051,632)	(110,425)
Otros, incluyendo el efecto de conversión monetaria		189,837	(142,174)	68,224
Flujos de efectivo originados en actividades operativas		3,063,948	1,465,005	2,020,624
Flujos de efectivo relacionados con actividades de inversión				
Adquisiciones de propiedades, planta y equipo y de activos intangibles	10 & 11	(460,927)	(443,238)	(447,917)
Adquisiciones de subsidiarias y participación minoritaria	27	(73,584)	(18,585)	(1,927,262)
Otros desembolsos relacionados con la adquisición de Hydril		-	-	(71,580)
Aumento por la venta del negocio de Control de Presión (*)	29	-	1,113,805	-
Disminución en subsidiarias / asociadas		-	-	27,321
Aumento por disposiciones de propiedades, planta y equipo y activos intangibles		16,310	17,161	24,041
Dividendos y distribuciones recibidas de compañías asociadas	12	11,420	15,032	12,170
Variación en depósitos bancarios restringidos		-	-	21
Variación de inversiones financieras de corto plazo		(533,812)	41,667	96,074
Otros		-	(3,428)	-
Flujos de efectivo (aplicados a) originados en actividades de inversión		(1,040,593)	722,414	(2,287,132)
Flujos de efectivo relacionados con actividades de financiación				
Dividendos pagados		(507,631)	(448,604)	(507,631)
Dividendos pagados a accionistas minoritarios en subsidiarias		(46,086)	(87,200)	(60,263)
Aumento de deudas bancarias y financieras		631,544	1,087,649	2,718,264
Pago de deudas bancarias y financieras		(2,096,925)	(2,122,268)	(2,347,054)
Flujos de efectivo aplicados a actividades de financiación		(2,019,098)	(1,570,423)	(196,684)
Aumento (disminución) en efectivo y equivalentes de efectivo		4,257	616,996	(463,192)
Variación en efectivo y equivalentes de efectivo				
Al inicio del período		1,525,022	954,303	1,365,008
Efecto de las variaciones en los tipos de cambio		9,124	(46,277)	52,487
Disminución de caja por desconsolidación	32	(9,696)	-	-
Aumento (disminución) en el efectivo y equivalentes de efectivo		4,257	616,996	(463,192)
Al 31 de diciembre,	28 (iv)	1,528,707	1,525,022	954,303
Operaciones financieras sin movimiento de efectivo				
Conversión de deuda en patrimonio de subsidiarias		-	-	35,140

(*) Incluye USD394 millones de ganancia después de impuestos, USD381 millones de activos y pasivos disponibles para la venta y USD339 millones de cargos de impuestos y gastos relacionados.

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

INDICE DE LAS NOTAS A LOS ESTADOS CONTABLES CONSOLIDADOS

I. INFORMACION GENERAL	IV. OTRAS NOTAS A LOS ESTADOS CONTABLES CONSOLIDADOS
II. POLITICAS CONTABLES (“PC”)	1 Información por segmentos
A Bases de presentación	2 Costo de ventas
B Bases de consolidación	3 Gastos de comercialización y administración
C Información por segmentos	4 Costos laborales (incluidos en Costo de ventas y en Gastos de comercialización y administración)
D Conversión de estados contables	5 Otros resultados operativos
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, neto
J Créditos por ventas y otros créditos	11 Activos intangibles, netos
K Efectivo 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 y deudas fiscales corrientes
Q Provisiones	18 Créditos por ventas
R Deudas Comerciales	19 Efectivo y equivalentes de efectivo y Otras inversiones
S Reconocimiento de ingresos	20 Deudas bancarias y financieras
T Costo de ventas y gastos de ventas	21 Impuesto a las ganancias diferido
U Resultado por acción	22 Otras deudas
V Instrumentos financieros	23 Provisiones no corrientes
III. ADMINISTRACION DE RIESGO FINANCIERO	24 Provisiones corrientes
A Factores de riesgo financiero	25 Instrumentos financieros derivados
B Instrumentos financieros por categoría	26 Contingencias, compromisos y restricciones a la distribución de utilidades
C Valor razonable por jerarquía	27 Combinaciones de negocios y otras adquisiciones
D Estimación del valor razonable	28 Apertura del Estado de Flujo de Efectivo Consolidado
E Contabilización de instrumentos financieros derivados y actividades de cobertura	29 Operaciones discontinuas
	30 Operaciones con sociedades relacionadas
	31 Principales subsidiarias
	32 Procesos en Venezuela
	33 Hechos posteriores

I. INFORMACION GENERAL

Tenaris S.A. (la “Compañía”), es una corporación 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.

Las acciones de Tenaris cotizan en las bolsas de Milán, Buenos Aires, y la Ciudad de México; las American Depositary Securities (“ADS”) cotizan en la Bolsa de Nueva York.

Estos Estados Contables Consolidados fueron aprobados para su emisión por el Directorio de la Compañía el 24 de febrero del 2010.

II. POLITICAS CONTABLES

Las principales políticas contables utilizadas en la confección de estos Estados Contables Consolidados se detallan a continuación. Estas políticas han sido aplicadas de manera consistente en los ejercicios presentados, excepto menciones específicas.

A Bases de presentación

Los Estados Contables Consolidados de Tenaris han sido preparados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (“NIIF”) emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (“CNIC”) y adoptadas por la Unión Europea, bajo la convención del costo histórico, modificado por la revaluación de activos y pasivos financieros (incluyendo instrumentos derivados) al valor razonable con variación reconocida en el estado de resultados. 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 ciertas estimaciones y asunciones que pueden afectar los importes registrados de los activos y pasivos, 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.

(1) *Modificaciones y nuevas normas efectivas desde el 2009 relevantes para Tenaris*

- NIC 7, “Instrumentos financieros – Exposición (modificación)”

Esta modificación, efectiva desde el 1 de enero de 2009, requiere mejoras en la exposición de las mediciones del valor razonable y de los riesgos de liquidez. En particular, la modificación requiere exposición de la medición del valor razonable por nivel de jerarquía de la medición del valor razonable. Como la modificación en la política contable sólo resulta en exposiciones adicionales, no existe impacto alguno en la ganancia por acción.

- NIC 8, “Segmentos operativos”

Tenaris ha adoptado anticipadamente la NIIF 8 “Segmentos Operativos” a partir del 1 de enero de 2006, la cual reemplaza a la NIC 14 y requiere que la entidad reporte su información financiera y descriptiva acerca de sus segmentos reportables (como sumatoria 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 asignar los recursos a los segmentos operativos también entregando cierta información descriptiva. Ver Sección II C.

A Bases de presentación (Cont.)

(1) Modificaciones y nuevas normas efectivas desde el 2009 relevantes para Tenaris (Cont.)

- NIC 1 revisada, “Presentación de Estados Financieros”

La NIC 1 ha sido revisada para mejorar la utilidad de la información presentada en los estados financieros. Los cambios principales, entre otros, son: la introducción de un nuevo estado de resultados integrales; información adicional sobre el impuesto a las ganancias relacionada a cada componente del estado de resultados integrales y la introducción de nueva terminología aunque no obligatoria.

- NIC 23 revisada, “Costos de financiación”

La NIC 23 – revisada elimina la opción de enviar a gastos todos los costos de préstamos y requiere que sean capitalizados si son directamente atribuibles a la adquisición, construcción o producción de activos calificados. Esta modificación no tiene impacto material en la situación financiera o en los resultados operativos de la Compañía.

(2) Interpretaciones y modificaciones a las normas publicadas que aún no son de aplicación efectiva y que no fueron adoptadas anticipadamente.

- NIC 27 revisada, “Estados Financieros Consolidados y Separados”

Esta norma revisada requiere que los efectos de todas las transacciones con los intereses minoritarios sean registrados en el patrimonio neto si no hubiese cambios de control y estas transacciones no resultaran en valor llave o ganancia y pérdida. La norma también especifica el tratamiento contable cuando se pierde el control. Cualquier participación remanente en la entidad debe ser remediada al valor razonable y una ganancia o pérdida es reconocida en el Estado de Resultados. La Compañía va a aplicar la NIC 27 revisada prospectivamente para transacciones con los intereses minoritarios desde el 1 de enero de 2010.

- NIIF 3 (revisada en enero 2008), “Combinaciones de Negocios”

En enero de 2008, el CNIC emitió la NIIF 3 (revisada en enero de 2008), “Combinaciones de Negocios” (“NIIF 3 - revisada”). La NIIF 3 revisada incluye modificaciones que buscan proveer una guía en la aplicación del método de adquisición.

La NIIF 3 revisada reemplaza la NIIF 3 (emitida en 2004) y entra en vigencia para las combinaciones de negocios cuya fecha de adquisición sea en o a partir del comienzo del primer período anual reportable comenzado en o luego del 1 julio de 2009.

Esta norma no impacta en los presentes estados financieros y su futuro impacto dependerá de la existencia de combinaciones de negocios.

- Modificaciones a la NIIF 5 “Activos no Corrientes mantenidos para la venta y Operaciones Discontinuas”

En mayo 2008, el CNIC modificó la NIIF 5 “Activos no Corrientes mantenidos para la venta y Operaciones Discontinuas” al requerir esta clasificación aunque la entidad mantenga un interés no controlante.

Las entidades deberán aplicar estas modificaciones por los períodos anuales iniciados en o a partir del 1 julio de 2009. Se admite la aplicación anticipada siempre que, al mismo tiempo, se aplique la NIC 27 – revisada.

Esta norma no impacta en los presentes estados financieros y su futuro impacto dependerá de la existencia de operaciones discontinuas.

A Bases de presentación (Cont.)

(2) *Interpretaciones y modificaciones a las normas publicadas que aún no son de aplicación efectiva y que no fueron adoptadas anticipadamente. (Cont.)*

- NIIF 9 “Instrumentos financieros”

En noviembre 2009, el CNIC emitió la NIIF 9 “Instrumentos financieros” que establece principios para la exposición de activos financieros simplificando su clasificación y medición.

Esta interpretación es aplicable para los períodos anuales iniciados en o a partir del 1 enero de 2013. Su aplicación anticipada no está permitida para entidades que preparan sus estados financieros consolidados de acuerdo con las NIIF adoptadas por la UE dado que dicha interpretación no ha sido aún adoptada en la UE.

La gerencia de la Compañía no ha estimado aún el impacto potencial que la aplicación de la NIIF 9 tendrá en los estados contables de la Compañía.

- Actualizaciones a las Normas Internacionales de Información Financiera

En abril 2009, el CNIC emitió “Actualizaciones a las Normas Internacionales de Información Financiera” por las cuales modificó varias de las normas de contabilidad internacionales. Las entidades deberán aplicar estas modificaciones por los períodos anuales iniciados desde el o con posterioridad al 1 de enero de 2010. No se permite la aplicación de forma anticipada para compañías que preparan sus estados financieros consolidados de acuerdo a las NIIF adoptadas por la UE siendo que dicha interpretación no ha sido aún adoptada en la UE.

La gerencia de la Compañía estima que la aplicación de estas modificaciones no tendrá un efecto material en la condición financiera o en los resultados de las operaciones de la Compañía.

La gerencia evaluó la relevancia de otras modificaciones, interpretaciones no efectivas y nuevas normas concluyendo que no son relevantes para Tenaris.

B Bases de consolidación

(1) *Subsidiarias*

Las subsidiarias son todas las entidades controladas por Tenaris como resultado de su facultad de ejercer el control sobre las políticas operativas y financieras de la entidad generalmente acompañando una tenencia mayor al 50% de los votos. 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 que el control cesa.

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, las deudas y pasivos contingentes asumidos en una combinación de negocios son valuados inicialmente al valor razonable de la fecha de adquisición, independientemente de la participación de los minoritarios. 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, saldos y ganancias (pérdidas) no trascendidas en transacciones 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 *Otros Resultados Financieros* en el Estado de Resultados Consolidado.

Ver en Nota 31 la lista de las principales subsidiarias.

B Bases de consolidación (Cont.)

(2) Asociadas

Asociadas son todas las compañías en las que Tenaris ejerce influencia significativa, pero no el control, generalmente acompañando una tenencia entre el 20% y el 50% de los votos. Las inversiones en compañías asociadas se contabilizan conforme al método del valor patrimonial proporcional e inicialmente son reconocidas al costo.

Los resultados no trascendidos de operaciones entre Tenaris y sus asociadas se eliminan por el porcentaje de la participación de Tenaris en dichas sociedades. Las pérdidas no realizadas también se eliminan a no ser que la transacción provea evidencia de indicadores de desvalorización de los activos transferidos. Los Estados Contables de las compañías asociadas han sido ajustados, de ser necesario para asegurar su consistencia con NIIF.

La participación de la Compañía en los resultados de las asociadas es reconocida como *Resultado de inversiones en compañías asociadas* en el Estado de Resultados Consolidado. Los cambios en las reservas de las compañías asociadas son reconocidos en *Otras Reservas* en el Estado de Evolución del Patrimonio Neto Consolidado al porcentaje de participación.

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 2009, Tenaris tiene 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 era 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 (“OPI”) de sus acciones el 1 de febrero de 2006, cotizando sus ADS en la Bolsa de Nueva York.

Tenaris revisa las inversiones en compañías asociadas por desvalorización siempre que eventos o cambios en las circunstancias indiquen que los valores contabilizados en libros en el balance puedan no ser recuperables, tal como un significativo o prolongado declive en el valor razonable por debajo del valor en libros. La inversión en Ternium se registró conforme al método del valor patrimonial proporcional, no reconociendo ningún valor llave o activo intangible adicional. Al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, Tenaris no ha reconocido ningún cargo por desvalorización por su inversión en Ternium.

C Información por segmentos

La Compañía está organizada en dos segmentos de negocios principales: Tubos y Proyectos.

El segmento de Tubos incluye las operaciones que consisten en la producción y venta de tubos sin y con costura y servicios relacionados principalmente para energía y 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 todas las otras actividades de negocios y segmentos operativos que no requieren ser reportados por separado, incluyendo 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 que exceden los requerimientos internos de Tenaris.

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

Tenaris agrupa su información geográfica en cinco áreas: América del Norte, América del Sur, Europa, Medio Oriente y África, y Lejano Oriente y Oceanía. Para propósitos de información geográfica, la asignación de los ingresos por ventas netos a la información geográfica se basa en la ubicación del cliente; la asignación de los activos e inversiones en activos fijos e intangibles y sus correspondientes depreciaciones y amortizaciones se basa en la ubicación geográfica de los activos respectivos.

D Conversión de estados contables

(1) Moneda funcional y de presentación

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

La moneda funcional y de presentación de la Compañía 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 la Compañía es la respectiva moneda local. Las operaciones en la Argentina de Tenaris, sin embargo, como es el caso de Siderca S.A.I.C. (“Siderca”) y las respectivas subsidiarias argentinas, determinaron que la moneda funcional es el dólar estadounidense basado en las siguientes consideraciones:

- 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; y
- La mayoría de los activos y pasivos financieros se obtienen y mantienen principalmente en dólares estadounidenses.

Además de Siderca, las subsidiarias colombianas y la mayor parte de las subsidiarias de la red comercial y las “holding” subsidiarias de Tenaris, utilizan como moneda funcional el dólar estadounidense, reflejando el entorno en el que operan y el flujo de efectivo de estas operaciones.

(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 un componente separado 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 funcionales se incluyen en el Estado de Resultados Consolidados como *Otros 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; el costo histórico incluye los gastos que son directamente atribuibles a la adquisición de los ítems. 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 dado de baja.

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

E Propiedades, planta y equipo (Cont.)

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 (R) ("*Costos de préstamos*"). Los activos para los cuales los costos de préstamos son capitalizados son aquellos que requieren de un tiempo sustancial antes de estar listos para su uso.

Los terrenos no son depreciados. La depreciación en otros activos se calcula utilizando el método de la línea recta para depreciar el costo de cada activo hasta su valor residual 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 de los activos y la vida útil de las plantas y equipos de producción significativos son revisados, y ajustados, si fuera necesario, a la fecha de cierre de cada ejercicio.

La reestimación de las vidas útiles de los activos, realizada por la gerencia de acuerdo a la NIC 16 ("*Propiedad, planta y equipo*"), no afectó significativamente la depreciación del 2009.

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 recibido con el valor registrado del activo y se reconocen en *Otros ingresos operativos* u *Otros egresos operativos* en el Estado de Resultados Consolidado.

F Activos intangibles

(1) Valor llave

El valor llave representa el exceso del costo de adquisición por sobre el valor razonable de los activos identificables netos adquiridos como parte de una combinación de negocios, determinado principalmente por una valuación independiente. El valor llave es analizado anualmente para desvalorización y registrado al costo menos las pérdidas por desvalorización acumuladas. Las pérdidas por desvalorización del valor llave no son reversadas. El valor llave está incluido en '*Activos intangibles netos*' en el Estado de Posición Financiera Consolidado.

El valor llave es asignado a unidades generadoras de efectivo ("UGEs") a los fines del análisis de recuperabilidad, que representan una subsidiaria o grupo de subsidiarias, que se espera se beneficien con la combinación de negocios que ha generado la llave sobre la que se realiza el análisis de recuperabilidad.

(2) Proyectos de sistemas de información

Los costos relacionados con el desarrollo o mantenimiento de software de computación se registran generalmente 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. Los cargos por amortización se imputan en la línea *Gastos de comercialización y administración* en el Estado de Resultados Consolidados.

F Activos intangibles (Cont.)

(3) *Licencias, patentes, marcas y tecnologías*

Las licencias, patentes, marcas y tecnologías adquiridas en una combinación de negocios son inicialmente reconocidas al valor razonable a la fecha de adquisición, y subsecuentemente mostradas al costo histórico.

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 10 años

El saldo de las marcas adquiridas asciende a USD88.0 millones y USD85.3 millones al 31 de diciembre de 2009 y 2008, respectivamente, tienen una vida útil indefinida de acuerdo a una valuación externa. Los factores principales considerados en la determinación de las vidas útiles indefinidas, incluyen los años en que han estado en servicio y el reconocimiento de los clientes en la industria.

(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* dentro del Estado de Resultados Consolidados 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 2009, 2008 y 2007 totalizaron USD62.7 millones, USD77.3 millones y USD61.7 millones, respectivamente.

(5) *Relación con la clientela*

De acuerdo con la NIIF 3 y la NIC 38, Tenaris ha reconocido el valor de la relación con la clientela separadamente del valor llave generado por la adquisición de Maverick y Hydril.

La relación con la clientela adquirida en una combinación de negocios es reconocida al valor razonable a la fecha de adquisición. La relación con la clientela adquirida en una combinación de negocios tiene una vida útil definida y es contabilizada al costo menos la amortización acumulada. La amortización es calculada utilizando el método de línea recta sobre la vida útil estimada de aproximadamente 14 años para Maverick y 10 años para Hydril.

G Desvalorizaciones de activos no financieros

Los activos de vida útil prolongada incluyendo los activos intangibles identificables y el valor llave son regularmente evaluados por desvalorización.

Los activos sujetos a depreciación son evaluados por desvalorización cuando cambios en los eventos o en las circunstancias indican que el valor en libros de un activo puede no ser recuperable.

Los activos intangibles con vida útil indefinida, incluyendo el valor llave, están sujetos al menos a una revisión anual por posible desvalorización.

El valor recuperable es el más grande entre el valor en uso de los activos y el valor razonable menos los costos de venta.

Tenaris utiliza proyecciones de flujos de caja por un período de 5 años con un valor final calculado basado en perpetuidad. El juicio de la gerencia es requerido para estimar los flujos descontados de caja futuros y las tasas apropiadas de descuento. Consecuentemente, los flujos de caja actuales y los valores pueden variar significativamente de los flujos de caja futuros pronosticados y los valores relacionados derivados usando técnicas de descuento.

H Otras inversiones

Las Otras inversiones consisten principalmente en inversiones en instrumentos de deuda financieros y depósitos a plazo con vencimiento original mayor a 3 meses.

Estas inversiones son clasificadas como activos financieros mantenidos a “valor de mercado con cambios en resultados”.

Las compras y ventas de inversiones financieras se contabilizan en la fecha de la 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 Consolidado.

El resultado generado por las inversiones financieras es reconocido dentro de *Resultados Financieros* en el Estado de Resultados Consolidado.

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 estima el valor razonable utilizando técnicas de valuación estándar (ver Sección III Administración de Riesgo Financiero).

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 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 basado en el costo facturado por el proveedor.

Tenaris establece una provisión para productos obsoletos o de baja rotación relativa a productos terminados, materiales y repuestos. En el caso de la provisión por baja rotación u obsolescencia de productos terminados, dicha provisión es establecida en función de un análisis de anticuación de los productos realizado por parte de la gerencia. En relación a la provisión 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 y otros créditos

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

K Efectivo y equivalentes de efectivo

Efectivo 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 3 meses desde la fecha de compra. Los activos registrados en caja y equivalentes de efectivo se registran a su valor razonable o al costo histórico que se aproxima a su valor razonable.

A los fines del Estado de Flujos de Efectivo Consolidado, efectivo 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 Posición Financiera Consolidado, los giros en descubierto se incluyen en *Deudas bancarias y financieras* en el Pasivo corriente.

L Patrimonio Neto

(1) Componentes del Patrimonio Neto

El Estado de Evolución del Patrimonio Neto Consolidado incluye:

- El valor del capital accionario, la reserva legal, la prima de emisión y las otras reservas distribuibles calculados de acuerdo con las leyes de Luxemburgo;
- El efecto de conversión monetaria, otras reservas, los resultados acumulados e interés minoritario calculados de acuerdo con las NIIF.

(2) Capital Accionario

El total de las acciones ordinarias publicadas y en circulación al 31 de Diciembre del 2009, 2008 y 2007 es de 1,180,536,830 con un valor nominal de USD1.00 por acción y con derecho a un voto por acción. Todas las acciones emitidas están totalmente integradas.

(3) Dividendos distribuidos por Tenaris a los Accionistas

Los dividendos distribuidos son registrados en los estados contables de la Compañía cuando los Accionistas de la Compañía tienen el derecho a recibir el pago o cuando los dividendos interinos son aprobados por el Directorio de acuerdo con el Estatuto de la Compañía.

La Compañía 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 Consolidados pueden no ser totalmente distribuibles (ver Nota 26).

M Deudas bancarias y financieras

Las deudas bancarias y financieras se registran inicialmente al valor razonable netas de los costos incurridos 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, la Compañía no está sujeta a impuesto a las ganancias, retenciones de impuestos sobre dividendos pagados a los accionistas o impuesto a las ganancias sobre el capital pagadero en Luxemburgo mientras mantenga su estado como una “Compañía 1929 Holding Billionaire”. 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 (incluida la Compañía) continuarán siendo beneficiadas por el régimen impositivo vigente hasta el 31 de diciembre de 2010.

El cargo por impuestos del período comprende el impuesto corriente y el diferido. El impuesto es reconocido en el Estado de Resultados Consolidado, excepto en los casos que se relacione con ítems reconocidos en el Estado de Resultados Integrales Consolidado. En este caso, el impuesto es reconocido en el Estado de Resultados Integrales Consolidado.

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.

N Impuesto a las ganancias - Corriente y Diferido (Cont.)

El cargo por impuesto a las ganancias diferido es reconocido 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 los planes de 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 período 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 contra las que las diferencias temporarias puedan ser utilizadas.

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 futuros 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 Consolidado en función de la relación laboral restante esperada de los empleados.

Esta provisión está principalmente relacionada con la deuda devengada por los empleados de las subsidiarias italianas y mexicanas de Tenaris.

A partir del 1 de enero de 2007, como consecuencia de un cambio en la legislación italiana, los empleados tienen el derecho de hacer contribuciones a fondos externos o mantener las contribuciones dentro de la compañía. Si el empleado eligiera hacer las contribuciones a los fondos externos la subsidiaria italiana de Tenaris paga cada año la contribución devengada, no teniendo más obligaciones a su cargo. Como consecuencia de lo anteriormente mencionado, la estructura del plan podría cambiarse de un plan de beneficios definidos a uno de contribuciones definidas a partir de la fecha de elección, pero sólo limitado a las contribuciones del 2007 en adelante.

(b) Planes de beneficio por retiro

Los Planes de beneficio por retiro determinan un monto de fondo de pensión que el empleado recibirá a su retiro, generalmente dependiente de uno o más factores tales como la edad, años de servicio y remuneración.

El pasivo reconocido en el Estado de Posición Financiera Consolidado con respecto a planes de beneficio definidos es el valor presente de la obligación de beneficios definida al cierre del ejercicio menos el valor razonable de los activos del plan conjuntamente con los ajustes no reconocidos de servicios pasados y las ganancias y pérdidas actuariales no reconocidas. Las obligaciones por retiro se miden al valor presente de los flujos de fondos futuros estimados. El valor presente de las obligaciones por planes de beneficio definidos es calculado, al menos anualmente por consultores independientes, usando el método de la unidad de crédito proyectada basado en cálculos actuariales provistos por consultores independientes.

Ciertos ejecutivos de Tenaris están cubiertos con el beneficio de plan de retiro creados para proveer pensiones y otros beneficios posteriores al retiro.

Los beneficios de este plan 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.

Tenaris auspicia otros cuatro planes definidos de beneficios por retiro “fondeados” y “no fondeados” en ciertas subsidiarias. Los planes proveen beneficios definidos basados en los años de servicios y, en el caso de los asalariados, promedio de salario final.

Todos los planes de Tenaris reconocen las ganancias y pérdidas actuariales a lo largo de la vida laboral restante de los empleados.

O Deudas sociales (Cont.)

(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.

(d) Programa de retención e incentivo a largo plazo de empleados

A partir del 1 de enero de 2007, Tenaris adoptó un programa de retención e incentivos a largo plazo. Conforme a este programa, ciertos altos directivos recibirán un número de unidades equivalentes al valor libros del Patrimonio Neto por acción (excluyendo la Participación Minoritaria). Las unidades serán devengadas en un período de cuatro años y Tenaris las recomprará siguiendo un período de siete años de la fecha de recepción, o cuando el empleado deje el empleo, al valor libros del Patrimonio Neto por acción al momento del pago. Los beneficiarios recibirán también importes en efectivo equivalentes al dividendo pagado por acción, cada vez que la Compañía pague un dividendo en efectivo a sus accionistas.

No se espera que la compensación anual bajo este programa exceda el 35%, en promedio, del monto total anual de las remuneraciones pagadas a los beneficiarios.

El valor total de las unidades otorgadas a la fecha bajo este programa, considerando el número de unidades y el valor en libros por acción asciende a USD27.6 millones y USD16.8 millones al 31 de diciembre del 2009 y 2008 respectivamente. Al 31 de diciembre de 2009 y 2008 Tenaris reconoció un pasivo de USD19.6 millones y USD10.4 millones respectivamente basado en cálculos actuariales proporcionados por consultores independientes.

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 local. 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 Posición Financiera Consolidado. 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, Tenaris 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 Previsiones

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 estimada 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 provisión 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 adverso en los resultados futuros de las operaciones y en las condiciones financieras y de capital de trabajo.

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 prácticamente cierto, este recupero es reconocido como un crédito.

R Deudas Comerciales

Las deudas comerciales son inicialmente reconocidas a su valor razonable y posteriormente medidas a costo amortizado.

S Reconocimiento de ingresos

Las ventas comprenden el valor razonable de la consideración recibida o a recibir por la venta de bienes y servicios en el curso ordinario de las actividades de Tenaris. Las ventas son expuestas netas de impuestos al valor agregado, devoluciones, reembolsos, descuentos, y después de eliminar las ventas entre el grupo.

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 ubicados en una de las 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.

T Costo de ventas y gastos de ventas

El costo de ventas y los gastos de ventas son reconocidos en el Estado de Resultados Consolidados de acuerdo con el criterio de lo devengado.

Las comisiones, fletes y otros gastos de venta incluyendo despacho y embarque se clasifican como “*Gastos de comercialización y administración*” en el Estado de Resultados Consolidado.

U Resultado por acción

El resultado por acción se calcula dividiendo la ganancia atribuible a los Accionistas de la Compañía por el promedio ponderado diario de acciones ordinarias emitidas durante el año.

V Instrumentos financieros

Los instrumentos financieros distintos a los derivados comprenden las inversiones en instrumentos de patrimonio neto y deuda, créditos por ventas y otros créditos, caja y equivalentes de efectivo, préstamos y deudas comerciales y otras deudas. Los instrumentos financieros de Tenaris distintos a los derivados son clasificados en las siguientes categorías:

- Activos financieros al valor razonable con impacto en el estado de resultados: comprende al efectivo y equivalentes de efectivo e inversiones en certificados de deuda mantenidos para su negociación.
- Préstamos y otros créditos: medidos al costo amortizado utilizando el método de la tasa efectiva de interés menos cualquier desvalorización.
- Activos disponibles para la venta: Ver nota 32 (b).
- Otros pasivos financieros: medidos al costo amortizado utilizando el método de la tasa efectiva de interés.

La clasificación depende de la naturaleza y el propósito de los activos financieros y es determinada al tiempo del reconocimiento inicial.

Los activos y pasivos financieros son reconocidos y dereconocidos a la fecha de liquidación.

La información acerca de la contabilización de instrumentos financieros derivados y actividades de cobertura se incluye en la Sección III, Administración de Riesgo Financiero.

Tenaris ha identificado ciertos derivados implícitos y de acuerdo con la NIC 39 (“Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición”) los ha contabilizado separadamente de sus contratos principales. Este resultado ha sido reconocido bajo “*Resultados de derivados por diferencia de cambio*”.

III. ADMINISTRACION DE RIESGO FINANCIERO

La naturaleza multinacional de las operaciones y de la base de clientes de Tenaris expone a la Compañía a una diversidad de riesgos, principalmente relacionados con riesgos de mercado (incluyendo los efectos de las variaciones de los tipos de cambios y tasas de interés) y riesgos de capital. 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 las exposiciones residuales, la Compañía o sus subsidiarias pueden llevar a cabo transacciones con instrumentos financieros derivados con el objeto de administrar potenciales impactos adversos sobre la performance financiera de Tenaris. Dichas transacciones se realizan de conformidad con políticas internas en áreas como riesgos crediticios con terceros y políticas de cobertura financiera.

A. Factores de riesgo financiero

(i) Riesgo de capital

Tenaris busca mantener un adecuado nivel de endeudamiento sobre el total del patrimonio neto considerando la industria y los mercados en los que opera. El índice anual de deuda / patrimonio neto total (donde “deuda” comprende los préstamos financieros y el “patrimonio neto” es la suma de los préstamos financieros y el patrimonio neto) es de 0.13 al 31 de diciembre de 2009 en comparación con 0.25 al 31 de diciembre de 2008. La Compañía no tiene que cumplir con requerimientos regulatorios de mantenimiento de capital tal como se conoce en la industria de servicios financieros.

(ii) Riesgos asociados con tipos de cambio

Tenaris produce y vende sus productos en varios países alrededor del mundo y consecuentemente está expuesto al riesgo en la fluctuación de los tipos de cambio. Dado que la moneda funcional de la Compañía es el dólar, el objetivo del programa de coberturas de tipos de cambio de Tenaris es principalmente reducir el riesgo asociado con fluctuaciones cambiarias contra el dólar.

La exposición de Tenaris a las fluctuaciones del tipo de cambio se revisa con base periódica. Una serie de operaciones con derivados se realizan a fin de lograr una eficiente cobertura. La mayor parte de estas operaciones de cobertura son con contratos de tipo de cambio “forward” (ver Nota 25 Instrumentos financieros derivados).

Tenaris no mantiene o emite instrumentos financieros derivados con fines especulativos.

Dado que un número de subsidiarias tienen monedas funcionales distintas al dólar estadounidense, los resultados de las actividades de cobertura, informadas en conformidad con las NIIF, pueden no reflejar la evaluación de la gerencia de su programa de cobertura al riesgo de tipo de cambio. Los saldos entre compañías subsidiarias pueden generar ganancias (pérdidas) financieras en la medida que las monedas funcionales difieran.

La siguiente tabla muestra una apertura de la exposición de Tenaris largo (corto) al riesgo cambiario al 31 de diciembre de 2009 incluyendo el efecto sobre los contratos de forward vigentes. Estos saldos también incluyen posiciones entre compañías subsidiarias donde las partes intervinientes tienen monedas funcionales diferentes.

Exposición monetaria	Moneda Funcional (en miles de USD)								
	USD	EUR	MXN	GBP	BRL	JPY	CAD	RON	CNY
USD	(n/a)	(211,143)	(183,143)	(417)	393,521	89,911	211,236	5,369	(34,706)
EUR	(22,113)	(n/a)	32,236	-	361	(489)	(115)	(11,311)	1
MXN	(1)	-	(n/a)	-	-	-	-	-	-
GBP	2,291	(2,642)	(18)	(n/a)	-	(100)	-	686	-
BRL	-	-	-	-	(n/a)	-	-	-	-
JPY	344	(49)	(3)	-	-	(n/a)	-	-	(1,782)
CAD	(67,972)	-	136	-	1,476	(19)	(n/a)	-	-
RON	(4,017)	-	-	-	-	-	-	(n/a)	-
VEF	(731)	-	-	-	-	-	-	-	-
ARS	(74,527)	-	-	-	-	-	-	-	-
Other	10,285	(7)	-	-	-	-	-	-	-

A. Factores de riesgo financiero (Cont.)

(ii) *Riesgos asociados con tipos de cambio (Cont.)*

La Compañía estima que el impacto neto bajo NIIF de esta exposición neta al 31 de diciembre de 2009 de un movimiento simultáneo de 1% favorable/desfavorable en los principales tipos de cambio resultaría en una ganancia/pérdida máxima antes de impuestos de aproximadamente USD12.6 millones comparado con una ganancia/pérdida máxima antes de impuestos de aproximadamente USD15.8 millones al 31 de diciembre de 2008.

Considerando las hipótesis mencionadas precedentemente el máximo efecto en el patrimonio neto generado por activos y pasivos monetarios resultaría de aproximadamente USD4.3 millones y USD7.8 millones para 2009 y 2008, respectivamente.

Asimismo, la Compañía ha reconocido un derivado implícito en conexión con un acuerdo de abastecimiento de acero por 10 años firmado en 2007 por una subsidiaria canadiense, el cual al 31 de diciembre de 2009 tiene un monto remanente estimado de USD275.8 millones. La Compañía estima que el impacto de un movimiento en 1% favorable/desfavorable en el tipo de cambio USD/CAD resultaría en una ganancia/pérdida máxima antes de impuesto de aproximadamente USD2.4 millones. Ver valor razonable del derivado implícito en Nota 25.

(iii) *Riesgos asociados con tasas de interés*

La siguiente tabla resume las proporciones de deuda a interés variable y fijo a cada uno de los cierres de año (ver Nota 25 Instrumentos Financieros Derivados).

	Al 31 de diciembre,			
	2009		2008	
	Montos en millones de USD	Porcentaje	Montos en millones de USD	Porcentaje
Tasa fija	291.7	20%	222.9	7%
Tasa variable	1,155.1	80%	2,754.1	93%

Considerando lo precedente, si las tasas de interés en el promedio nominal acumulado de los préstamos de tasa variable mantenidos durante el 2009, hubieran sido 100 puntos básicos más altos y todas las demás variables permanecieran constantes, el resultado neto por el año finalizado al 31 de diciembre de 2009, hubiera sido USD 19.3 millones menor.

La estrategia de financiación de la Compañía es administrar el gasto por intereses utilizando una combinación de tasa fija y tasa variable.

A fin de cubrir parcialmente los pagos futuros de intereses relacionados con la deuda a largo plazo, así como para convertir préstamos de tasas variable en fija, Tenaris ha celebrado swaps de intereses y swaps con opción “knock-in” implícita. (Ver Nota 25).

(iv) *Riesgo crediticio*

El riesgo crediticio se origina en caja y equivalentes de efectivo, depósitos con bancos e instituciones financieras, así como exposiciones crediticias con clientes, incluyendo otros créditos remanentes y transacciones comprometidas. La Compañía ha establecido lineamientos de créditos para asegurar que las contrapartes referidas a derivados e instrumentos de tesorería estén limitadas a instituciones financieras de alta calidad crediticia.

No existe una importante concentración de riesgo crediticio de los clientes. Ningún cliente individual comprende más del 10% de las ventas netas de Tenaris en 2009 y 2008.

Las políticas crediticias de Tenaris relacionadas a la venta de productos y servicios están diseñadas para identificar clientes con historiales crediticios aceptables, y para permitir a Tenaris solicitar seguros para cubrir riesgos crediticios, cartas de crédito u otros instrumentos diseñados para minimizar los riesgos crediticios cuando fuera necesario. Tenaris mantiene provisiones para pérdidas potenciales por créditos (ver Sección II J).

A. Factores de riesgo financiero (Cont.)

(iv) Riesgo crediticio (Cont.)

Al 31 de diciembre, 2009 los créditos por venta ascienden a USD1310.3 millones. Estos créditos por ventas tienen garantías bajo cartas de créditos y otras garantías bancarias de USD222.6 millones, seguros de créditos por USD317.7 millones y otras garantías por USD48.6 millones.

Al 31 de diciembre de 2009, créditos por ventas que ascienden a USD274.1 millones estaban vencidos pero no desvalorizados. Estos se relacionan con un número de clientes para los cuales no hay historia reciente de cesación de pagos.

El monto de prevision para créditos incobrables era de USD40.2 millones al 31 de diciembre de 2009. Esta prevision para créditos por ventas y las garantías existentes son suficientes para cubrir los créditos por ventas de dudoso cobro vencidos.

(v) Riesgo de la contraparte

La Compañía ha establecido lineamientos con parámetros específicos que limitan el riesgo de emisores de títulos negociables y el de las instituciones financieras con las que opera. Las contrapartes referidas a derivados y transacciones en efectivo están limitadas a instituciones financieras de alta calidad crediticia, normalmente "Investment grade".

Más del 97.5% de los activos financieros líquidos de Tenaris corresponden a instrumentos "investment Grade-rated" al 31 de diciembre de 2009, en comparación con el 94.9% al 31 de diciembre de 2008.

(vi) Riesgo de liquidez

Tenaris tiene una estrategia conservadora en el manejo de su liquidez, que consiste en caja y equivalentes de efectivo, comprendiendo caja en bancos, fondos "Money market" a corto plazo y títulos de alta liquidez a corto plazo, con una madurez de no más de 3 meses desde el día de la compra.

Tenaris mantiene principalmente liquidez e instrumentos de inversión "money market" y títulos con rendimiento fijo o variable de emisores investment grade. Tenaris mantiene su caja y equivalente de efectivo principalmente en dólares estadounidenses. Al 31 de diciembre de 2009 y 2008, los activos líquidos denominados en dólares estadounidenses representan alrededor del 82% y 70% del total de los activos financieros, respectivamente. Los activos financieros líquidos en su conjunto (excluyendo los activos disponibles para la venta) eran 15.8% del total de los activos al cierre de 2009 comparados con 10.2% al cierre de 2008.

La estrategia financiera de Tenaris es mantener recursos financieros adecuados y accesos a liquidez adicional. Durante 2009, Tenaris ha contado con flujos derivados de operaciones de caja así como financiamiento bancario para financiar sus transacciones.

La gerencia mantiene suficiente caja en efectivo y títulos negociables para financiar niveles de operaciones normales y cree que Tenaris mantiene acceso al mercado para necesidades de capital de trabajo de corto plazo.

B. Instrumentos financieros por categoría

Las políticas contables para instrumentos financieros han sido aplicadas a los ítems debajo:

	Activos financieros al valor razonable con cambios en resultados	Préstamos y cuentas por cobrar	Disponible para la venta	Total
31 de diciembre 2009				
Activos según estado de situación patrimonial				
Instrumentos Financieros Derivados	16,873	-	-	16,873
Créditos por ventas	-	1,310,302	-	1,310,302
Otros créditos	-	102,348	-	102,348
Activos disponibles para la venta	-	-	21,572	21,572
Otras inversiones	613,842	-	-	613,842
Efectivo y equivalentes de efectivo	1,542,829	-	-	1,542,829
Total	2,173,544	1,412,650	21,572	3,607,766

	Pasivos financieros al valor razonable con cambios en resultados	Otras deudas financieras	Total
31 de diciembre 2009			
Pasivos según estado de situación patrimonial			
Deudas bancarias y financieras	-	1,446,764	1,446,764
Instrumentos Financieros Derivados	23,990	-	23,990
Deudas comerciales y otras (*)	-	596,897	596,897
Total	23,990	2,043,661	2,067,651

	Activos financieros al valor razonable con cambios en resultados	Préstamos y cuentas por cobrar	Total
31 de diciembre 2008			
Activos según estado de situación patrimonial			
Instrumentos Financieros Derivados	41,509	-	41,509
Créditos por ventas	-	2,123,296	2,123,296
Otros créditos	-	97,683	97,683
Otras inversiones	84,218	-	84,218
Efectivo y equivalentes de efectivo	1,538,769	-	1,538,769
Total	1,664,496	2,220,979	3,885,475

	Pasivos financieros al valor razonable con cambios en resultados	Otras deudas financieras	Total
31 de diciembre 2008			
Pasivos según estado de situación patrimonial			
Deudas bancarias y financieras	-	2,977,015	2,977,015
Instrumentos Financieros Derivados	77,792	-	77,792
Deudas comerciales y otras (*)	-	952,660	952,660
Total	77,792	3,929,675	4,007,467

(*) El vencimiento de las deudas comerciales es de un año o menor.

C. Valor razonable por jerarquía

Con fecha efectiva 1 de enero de 2009, Tenaris adoptó la modificación a la NIIF 7 para instrumentos financieros medidos al valor razonable, la cual requiere que la medición a valores razonables sea desagregada en los siguientes niveles de jerarquía:

Nivel 1- Precios de referencia (sin ajustar) en mercados activos para activos y pasivos idénticos.

Nivel 2- Informaciones otras que mercados activos incluídos en el nivel 1 que son observables para los activos y pasivos, bien directamente (o sea, por precios) o indirectamente (o sea, derivado de precios).

Nivel 3- Información para los activos y pasivos que no esté basada en datos de mercados observables (o sea, información no observable).

La información comparativa no es presentada en el primer año de aplicación, como lo permiten las normas de transición del standard.

La siguiente tabla presenta los activos y pasivos medidos a su valor razonable al 31 de diciembre de 2009

	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Total
Activos				
Efectivo y equivalentes de efectivo	1,542,829	-	-	1,542,829
Otras inversiones	456,209	155,137	2,496	613,842
Contratos derivados de moneda extranjera	-	16,873	-	16,873
Activos disponibles para la venta*	-	-	21,572	21,572
Total	1,999,038	172,010	24,068	2,195,116
Pasivos				
Contratos derivados de moneda extranjera	-	3,434	-	3,434
Contratos derivados de tasa de interés	-	17,738	-	17,738
Derivados Implícitos (Ver Nota 25)	-	-	2,818	2,818
Total	-	21,172	2,818	23,990

* Para detalles adicionales relativos a los activos disponibles para la venta, ver Nota 32 (b).

El valor razonable de los instrumentos financieros negociados en mercados activos se basa en precios de referencia a la fecha de estos estados contables. Un mercado es considerado activo si los precios de referencia están listos y disponibles regularmente para un intercambio, distribuidor, agente, grupo industrial, servicio de precios o agencias de regulación y esos precios representan transacciones reales, ocurrentes en forma regular y en condiciones de igualdad. El precio de referencia en el mercado utilizado para los activos financieros mantenidos por Tenaris es el precio corriente de oferta. Estos instrumentos están incluídos en el nivel 1 y se componen principalmente de certificados de deuda corporativa y deuda soberana.

El valor razonable de los instrumentos financieros que no son negociados en mercados activos (como algunos certificados de deuda, certificados de depósito con fecha de vencimiento original mayor a tres meses, *forward* y instrumentos derivados de tasa de interés) se determina usando técnicas de valuación. Estas técnicas maximizan el uso de la información de mercado disponible y dependen lo mínimo posible de estimaciones específicas de la entidad. Si toda la información requerida para valorar un instrumento es observable, entonces el instrumento es incluído en el Nivel 2.

C. Valor razonable por jerarquía (Cont.)

Si uno o más de los datos no estuvieran basados en información de mercado observable, los instrumentos se incluyen en el Nivel 3. La siguiente tabla presenta los cambios en activos y pasivos del Nivel 3:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2009	
	Activos	Pasivos
Al inicio del ejercicio	12,370	(30,758)
Activos disponibles para la venta	11,578	-
Ganancia del período	-	27,940
Efecto de conversión monetaria	120	-
Al cierre del ejercicio	24,068	(2,818)

D. Estimación del valor razonable

Los párrafos debajo describen el valor razonable estimado para los instrumentos financieros significativos incluidos en diferentes categorías de aquellos valuados al valor razonable con cambios en resultados.

El valor contable de los activos y pasivos financieros con vencimiento menor a un año se aproxima a su valor razonable.

Dado que la mayor parte de la caja y títulos negociables de la Compañía son instrumentos de corto plazo, un cambio de 50 puntos básicos en la tasa de interés de referencia no tendría un impacto significativo en el valor razonable de los activos financieros.

La mayoría de los préstamos están compuestos por una deuda a tasa de interés variable con una porción a corto plazo donde el interés ya ha sido fijado. Tenaris estima que el valor razonable de sus principales pasivos financieros es aproximadamente 99.0% del valor contable incluidos los intereses devengados en 2009 comparados con los 98.9% en 2008. Tenaris estima que una variación de 50 puntos en la tasa de interés de referencia tendría un impacto estimado de menos del 0.1% en el valor razonable de los préstamos al 31 de diciembre de 2009 y 0.1% en 2008. Los valores razonables fueron calculados usando técnicas de valuación estándar para los instrumentos de tasas variables y tasas de mercado comparables para los flujos descontados.

Los instrumentos derivados específicos son valorizados usando herramientas de valuación con el fin de obtener valores de mercado.

E. Contabilización de instrumentos financieros derivados y actividades de cobertura

Los instrumentos derivados financieros son inicialmente reconocidos en el balance al valor razonable en la fecha en la que se pacta el derivado y son posteriormente revalorizados al valor razonable. Para calcular el valor razonable de cada instrumento son utilizadas herramientas específicas, las cuales son analizadas para verificar su consistencia trimestralmente. Para todas las operaciones de fijación de precio se utilizan índices de mercado. Estos incluyen tipos de cambio, tasas de depósito y otras tasas de descuento mitigando la naturaleza de cada riesgo subyacente.

Como regla general, Tenaris reconoce el monto total relacionado al cambio en el valor razonable de los instrumentos financieros derivados en *Resultados financieros*, en el Estado de Resultados Consolidado.

Tenaris designa ciertos instrumentos derivados como cobertura de un riesgo particular asociado con un activo o pasivo reconocido o a una transacción proyectada altamente probable. Estas transacciones son clasificadas como de cobertura de flujo de fondos (principalmente contratos derivados “forward” 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. La ganancia o pérdida relativa a la porción inefectiva es reconocida en el estado de resultados inmediatamente. El valor razonable de los instrumentos financieros derivados (activos o pasivos) de Tenaris es reflejado en el estado de situación patrimonial.

E. Contabilización de instrumentos financieros derivados y actividades 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 2009, la porción efectiva de los flujos de fondos designados cubiertos asciende a USD16.7 millones, no incluyendo el efecto impuestos y está incluida en *Otras Reservas* en el Patrimonio Neto (ver Nota 25 Instrumentos financieros derivados). Tenaris también documenta su evaluación en forma constante, acerca de si los derivados usados para operaciones de cobertura son altamente efectivos en compensar los cambios en los valores razonables o flujos de caja sobre los ítems cubiertos.

Los valores razonables de varios de los instrumentos derivados usados con propósitos de cobertura son expuestos en Nota 25. Los movimientos en la reserva de cobertura incluida en *Otras Reservas* en el patrimonio neto son también mostrados en Nota 25. El valor razonable total de un instrumento de cobertura es clasificado como activo o pasivo no corriente cuando el remanente del ítem cubierto es mayor a 12 meses y como activo o pasivo corriente cuando el vencimiento del ítem cubierto es menor a 12 meses.

IV. OTRAS NOTAS A LOS ESTADOS CONTABLES CONSOLIDADOS

(en las notas, todos los valores están 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 2009						
Ingresos por ventas netos	6,670,929	986,548	491,843	-	8,149,320	18,558
Costo de ventas	(3,769,895)	(704,238)	(390,789)	-	(4,864,922)	(31,866)
Ganancia bruta	2,901,034	282,310	101,054	-	3,284,398	(13,308)
Gastos de comercialización y administración	(1,325,441)	(75,841)	(72,509)	-	(1,473,791)	(9,540)
Otros ingresos (egresos) operativos, netos	1,249	2,165	(414)	-	3,000	(179)
Resultado Operativo	1,576,842	208,634	28,131	-	1,813,607	(23,027)
Activos por segmento	11,365,861	971,783	521,520	624,144	13,483,308	-
Pasivos por segmento	3,463,294	234,549	64,629	-	3,762,472	-
Inversiones de capital	425,545	30,820	4,562	-	460,927	-
Depreciaciones y amortizaciones	464,841	18,593	21,403	-	504,837	27
Ejercicio finalizado al 31 de diciembre de 2008						
Ingresos por ventas netos	10,010,066	1,270,915	706,779	-	11,987,760	242,464
Costo de ventas	(5,300,257)	(883,534)	(514,494)	-	(6,698,285)	(158,616)
Ganancia bruta	4,709,809	387,381	192,285	-	5,289,475	83,848
Gastos de comercialización y administración	(1,549,466)	(136,923)	(101,563)	-	(1,787,952)	(44,858)
Otros ingresos (egresos) operativos, netos	(333,302)	(1,415)	(41,156)	-	(375,873)	(109,770)
Resultado Operativo	2,827,041	249,043	49,566	-	3,125,650	(70,780)
Activos por segmento	13,154,333	941,519	477,853	527,007	15,100,712	-
Pasivos por segmento	5,860,736	377,497	160,592	-	6,398,825	-
Inversiones de capital	412,298	17,284	13,656	-	443,238	3,429
Depreciaciones y amortizaciones	481,953	20,084	22,426	-	524,463	17,436
Cargo por desvalorización	354,905	-	39,347	-	394,252	108,647
Ejercicio finalizado al 31 de diciembre de 2007						
Ingresos por ventas netos	8,433,166	876,289	564,857	-	9,874,312	405,916
Costo de ventas	(4,360,781)	(620,836)	(427,367)	-	(5,408,984)	(264,139)
Ganancia bruta	4,072,385	255,453	137,490	-	4,465,328	141,777
Gastos de comercialización y administración	(1,373,773)	(94,702)	(83,361)	-	(1,551,836)	(58,554)
Otros ingresos (egresos) operativos, netos	(19,611)	24,089	(998)	-	3,480	1,022
Resultado Operativo	2,679,001	184,840	53,131	-	2,916,972	84,245
Activos por segmento	12,453,156	1,085,254	545,663	509,354	14,593,427	651,160
Pasivos por segmento	6,727,523	579,376	140,796	-	7,447,695	267,042
Inversiones de capital	404,545	17,969	16,822	-	439,336	8,581
Depreciaciones y amortizaciones	443,712	19,563	20,956	-	484,231	30,589

Las operaciones entre segmentos, que fueron eliminadas en el proceso de consolidación, incluyen, la venta de chatarra y protectores del segmento Otros al segmento de Tubos por USD113,408, USD191,036 y USD109,574 en 2009, 2008 y 2007 respectivamente.

1 Información por segmentos (Cont.)

Información geográfica

(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 2009								
Ingresos por ventas netos	2,891,523	2,285,677	866,692	1,623,541	481,887	-	8,149,320	18,558
Total de activos	6,722,816	2,790,249	2,469,042	386,242	490,815	624,144	13,483,308	-
Créditos por ventas	344,548	361,976	235,708	327,924	40,146	-	1,310,302	-
Propiedades, planta y equipo, netos	1,387,146	826,028	864,612	14,357	162,444	-	3,254,587	-
Inversiones de capital	261,781	99,521	68,394	5,580	25,651	-	460,927	-
Depreciaciones y amortizaciones	272,677	100,089	108,770	1,367	21,934	-	504,837	27
Ejercicio finalizado al 31 de diciembre de 2008								
Ingresos por ventas netos	4,809,330	2,815,578	1,824,684	1,810,695	727,473	-	11,987,760	242,464
Total de activos	7,083,508	3,460,729	3,033,555	436,179	559,734	527,007	15,100,712	-
Créditos por ventas	786,867	432,987	379,794	386,786	136,862	-	2,123,296	-
Propiedades, planta y equipo, netos	1,180,738	796,009	861,892	10,128	134,104	-	2,982,871	-
Inversiones de capital	159,990	141,174	101,050	6,705	34,319	-	443,238	3,429
Depreciaciones y amortizaciones	298,240	99,261	111,040	1,246	14,676	-	524,463	17,436
Ejercicio finalizado al 31 de diciembre de 2007								
Ingresos por ventas netos	3,187,753	2,185,279	1,707,788	2,093,916	699,576	-	9,874,312	405,916
Total de activos	7,471,569	3,342,206	2,315,187	507,331	447,780	509,354	14,593,427	651,160
Créditos por ventas	418,081	344,743	435,384	455,965	94,660	-	1,748,833	79,220
Propiedades, planta y equipo, netos	1,349,863	906,211	913,642	4,672	94,619	-	3,269,007	63,629
Inversiones de capital	149,434	149,355	112,165	1,879	26,503	-	439,336	8,581
Depreciaciones y amortizaciones	283,358	102,518	87,311	1,139	9,905	-	484,231	30,589

No hay ingresos por clientes atribuibles al país de incorporación de la Compañía (Luxemburgo). Para propósitos de información geográfica, "América del Norte" comprende Canadá, México y Estados Unidos; "América del Sur" comprende principalmente Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador y Venezuela; "Europa" comprende principalmente Italia, Noruega, Rumania y Rusia; "Medio Oriente y África" comprende principalmente Argelia, Angola, Irak, Libia, Nigeria y Arabia Saudita; "Lejano Oriente y Oceanía" comprende principalmente China, Indonesia y Japón.

(*) Corresponde a las operaciones en Compañías Venezolanas (año 2009, 2008 y 2007) y las operaciones de Control de Presión (años 2008 y 2007) (ver Nota 29 y 32).

(**) Incluye inversiones en compañías asociadas y activos disponibles para la venta por USD21.6 millones en 2009. (ver Nota 32(b)).

2 Costo de ventas

(Valores expresados en miles de USD)	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2009	2008	2007
Inventarios al inicio del ejercicio	3,091,401	2,598,856	2,372,308
Mas: Cargos del ejercicio			
Consumo de materia prima, energía, materiales y otros movimientos	1,948,596	5,430,147	4,183,577
Altas de inventarios por combinaciones de negocios	53,541	-	152,500
Honorarios y servicios	240,346	395,104	392,531
Costos laborales	737,883	927,132	766,173
Depreciación de propiedades, planta y equipo	263,634	282,407	263,813
Amortización de activos intangibles	2,813	2,170	1,737
Gastos de mantenimiento	145,413	203,207	180,502
Previsión para juicios y contingencias	1,984	12	3,191
Previsión por obsolescencia	89,041	(2,055)	24,371
Impuestos	6,799	8,655	7,651
Otros	46,122	102,667	82,453
	3,536,172	7,349,446	6,058,499
Desconsolidación / Transferencia a activos disponibles para la venta	(43,726)	-	(158,828)
Menos: Inventarios al cierre del ejercicio	(1,687,059)	(3,091,401)	(2,598,856)
	4,896,788	6,856,901	5,673,123
De operaciones discontinuas	(31,866)	(158,616)	(264,139)
	4,864,922	6,698,285	5,408,984

3 Gastos de comercialización y administración

(Valores expresados en miles de USD)	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2009	2008	2007
Honorarios y servicios	207,202	214,010	193,389
Costos laborales	407,235	447,150	402,919
Depreciación de propiedades, planta y equipo	14,524	12,096	13,272
Amortización de activos intangibles	223,893	245,226	235,998
Comisiones, fletes y otros gastos de ventas	368,451	571,823	462,640
Previsión para juicios y contingencias	33,880	37,101	30,738
Previsión por créditos incobrables	13,837	13,823	5,035
Impuestos	114,976	167,686	147,326
Otros	99,333	123,895	119,073
	1,483,331	1,832,810	1,610,390
De operaciones discontinuas	(9,540)	(44,858)	(58,554)
	1,473,791	1,787,952	1,551,836

4 Costos laborales (incluidos en Costo de ventas y en Gastos de comercialización y administración)

(Valores expresados en miles de USD)	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2009	2008	2007
Sueldos, jornales y cargas sociales	1,113,757	1,347,667	1,139,587
Indemnizaciones por despido	13,436	19,168	10,931
Beneficios por retiro – plan de beneficios definidos	8,734	8,161	7,454
Programa de retención e incentivo a largo plazo de empleados	9,191	(714)	11,120
	1,145,118	1,374,282	1,169,092
De operaciones discontinuas	(23,024)	(55,835)	(57,565)
	1,122,094	1,318,447	1,111,527

Al cierre de ejercicio, la cantidad de empleados fue de 22,591 en 2009, 23,873 en 2008 y 23,372 en 2007.

5 Otros resultados operativos

(Valores expresados en miles de USD)	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2009	2008	2007
(i) Otros ingresos operativos			
Reintegros de compañías de seguros y terceros	76	10,511	2,611
Ingresos netos por otras ventas	2,130	23,704	21,957
Rentas netas	3,538	1,971	2,437
Otros	1,750	-	1,834
	7,494	36,186	28,839
De operaciones discontinuas	179	(1,046)	(1,588)
	7,673	35,140	27,251
(ii) Otros egresos operativos			
Donaciones a entidades sin fines de lucro	2,758	2,871	2,283
Previsión para juicios y contingencias	-	(22)	(51)
Resultado por baja de activos fijos y materiales chatarreados	27	461	5,742
Acuerdo por el rescate de los Bonos 2005 de Maverick	-	-	10,275
Pérdida por desastres naturales	-	1,743	5,693
Previsión para otros créditos incobrables	1,888	(184)	395
Pérdidas por pagos anticipados a proveedores	-	3,830	-
Cargo por desvalorización	-	502,899	-
Otros	-	10,231	-
	4,673	521,829	24,337
De operaciones discontinuas	-	(110,816)	(566)
	4,673	411,013	23,771

Cargo por desvalorización

Los activos de vida útil prolongada incluyendo los activos intangibles identificables y el valor llave son regularmente revisados por desvalorización.

Los activos de vida útil prolongada son revisados por desvalorización cada vez que eventos o cambios en las circunstancias indican que el valor en libros de un activo puede no ser recuperable. Los activos intangibles con vida útil indefinida, incluyendo el valor llave están sujetos al menos a un test anual por desvalorización.

5 Otros resultados operativos (Cont.)

El valor recuperable es el mayor entre el valor en uso y el valor razonable menos los costos de venta.

El valor presente de los flujos de caja futuros involucra estimaciones altamente sensibles y estimaciones específicas por la naturaleza de las actividades de las UGE tales como la tasa de descuento seleccionada, los cambios esperados en los precios de mercados y los cambios esperados en la demanda de los productos y servicios de Tenaris.

Tenaris usó proyecciones de caja por un período de cinco años con un valor final calculado en base a perpetuidad.

Las tasas de descuento son el respectivo costo promedio de capital (“WACC”) el cual es considerado un buen indicador del costo de capital. Para cada UGE donde los activos son asignados se determinó una WACC específica considerando la industria, el país y el tamaño del negocio.

En el 2008, Tenaris registró un cargo por desvalorización de USD502.9 millones; de los cuales USD394.3 millones corresponden a activos intangibles originados en la adquisición de Maverick en 2006. Este cargo impactó las siguientes UGE: OCTG (EEUU y Colombia), Coiled Tubing, Prudential (Canadá) y Equipos de conducción eléctrica.

Las tasas antes de impuesto usadas en los cálculos oscilaron entre el 11% y 14% por año y para los flujos de caja posteriores al quinto año fue considerada una tasa de inflación y de crecimiento del 2%.

Este cargo por desvalorización surgió primariamente en relación a las operaciones de la Compañía en los Estados Unidos y Canadá, principalmente debido al contexto recesivo, la abrupta caída en el precio del petróleo y el gas y su impacto en la actividad de exploración con su consiguiente efecto en la demanda de productos OCTG.

En particular, los principales factores que precipitaron el cargo por desvalorización en los Estados Unidos y Canadá fueron la brusca reducción en el promedio de pozos activos y explorados, o número de equipos de perforación, en estos mercados, que son sensibles al precio del gas en Norte América y a la crisis económica y financiera mundial. En el 2008, el precio del gas en América del Norte también aumentó rápidamente durante la primera mitad del año y alcanzó su punto máximo en más de USD12 por millón de BTU, antes de caer incluso más pronunciadamente hasta niveles de aproximadamente USD4 por millón de BTU. Esta caída en el precio del gas en Norte América tuvo un efecto inmediato en el número de equipos de perforación en EE.UU. y Canadá. El número de equipos de perforación en EE.UU., que es más sensible a los precios del gas natural en América del Norte, aumentó un 6% en 2008, comparado con 2007, creciendo a ritmo constante durante la primera parte del ejercicio hasta alcanzar un pico de 2,031 en el mes de septiembre y cayendo en el cuarto trimestre para finalizar el año en 1,623 (una disminución del 20% en el período); hacia finales de marzo de 2009, el número de equipos de perforación había descendido a 1,039 en los EE.UU., una baja adicional del 36%. La caída en la actividad de exploración en EE.UU. y los elevados niveles de stock presionaron la baja en el precio de los tubos.

Consecuentemente, en diciembre de 2008, la Compañía esperaba que la baja en la demanda aparente de productos OCTG en Norte América continuara, debido a la baja en la actividad de exploración de gas y petróleo y los esfuerzos de sus clientes para reducir inventarios.

Las operaciones de Tenaris en Venezuela, hoy nacionalizadas y consecuentemente expuestas como operaciones discontinuas, también contribuyeron a este cargo por desvalorización en el 2008. A pesar que durante la primera mitad del 2008 muchos de los indicadores de negocio de las sociedades de Venezuela eran favorables, en la segunda mitad del año la abrupta caída en el precio de las materias primas afectaron las operaciones de Matesi, un productor de briquetas de acero en caliente; y menores inversiones en la actividad de exploración en Venezuela llevaron a una baja en las ventas proyectadas en Tavsa. Adicionalmente las interrupciones en las plantas productoras de cada una de las originarias subsidiarias, Matesi y Tavsa, precipitaron este cargo por desvalorización.

5 Otros resultados operativos (Cont.)

Al 31 de diciembre de 2008 el saldo total de los activos remanentes (en miles de USD) de los negocios desvalorizados fue:

	Total de Activos antes de desvalorización	Cargo por desvalorización	Total de Activos después de desvalorización (*)
Oil Country Tubular Goods ("OCTG")	2,506,332	(192,707)	2,313,625
Prudential	736,772	(138,466)	598,306
Coiled Tubing	259,722	(23,732)	235,990
Equipos de conducción eléctrica	250,106	(39,347)	210,759
Operaciones de U.S. y Canada	3,752,932	(394,252)	3,358,680
Operaciones en Venezuela	266,758	(108,647)	158,111
Total	4,019,690	(502,899)	3,516,791

(*) Estos montos incluyen el total de activos de la operación (Ej. Activos de corta y larga vida), incluyen el valor llave y otros activos intangibles al 31 de diciembre 2008.

Para la prueba de desvalorización de 2009, Tenaris consideró que el nivel de actividad continuará en recuperación, con mejoras en las condiciones de competitividad y la exploración de pozos y con precios del gas y petróleo más altos que en el 2009 en Norte América. Consecuentemente, no se registró cargo por desvalorización en los Estados Financieros de 2009. Las tasas de descuento utilizadas estuvieron entre el rango de 10% y 13%, basado en el costo promedio ponderado del capital para Tenaris considerando la industria, el país y el tamaño del mercado.

Los principales factores que podrían resultar en cargos por deterioro adicionales en períodos futuros en relación con las operaciones continuas de la empresa serían un incremento en la tasa de descuento utilizada en las proyecciones de flujo de efectivo de la compañía y un mayor deterioro del negocio, factores competitivos y económicos discutidos en 2008, tales como el costo de las materias primas, el precio del petróleo y el gas, el entorno competitivo, el programa de inversión de capital de los clientes y la evolución del número de equipos de exploración.

Si la Compañía hubiera usado una tasa de descuento del 1% mayor para las proyecciones de sus operaciones continuas, hubiera sufrido un cargo por desvalorización de aproximadamente USD152 millones en 2009 y un cargo adicional de USD291 millones en 2008. Como existe una significativa interacción de las principales premisas utilizadas en estimar sus proyecciones de flujos de caja, Tenaris estima que cualquier análisis de sensibilidad que considere cambios en una premisa por vez podría conducir a supuestos erróneos.

6 Resultados Financieros

(Valores expresados en miles de USD)

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2009	2008	2007
Intereses ganados	30,986	49,114	93,458
Intereses perdidos (*)	(121,881)	(185,851)	(275,763)
Intereses netos	(90,895)	(136,737)	(182,305)
Resultado neto por diferencia de cambio	(73,015)	(120,515)	5,908
Resultado por contratos derivados de diferencia de cambio (**)	10,467	35,993	(16,690)
Otros	(2,564)	(19,738)	(11,969)
Otros resultados financieros	(65,112)	(104,260)	(22,751)
Resultados financieros netos	(156,007)	(240,997)	(205,056)
De operaciones discontinuas	4,307	9,973	4,726
	(151,700)	(231,024)	(200,330)

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.

6 Resultados Financieros (Cont.)

El resultado por diferencia de cambio incluye aquellos montos que afectan el margen bruto de ciertas subsidiarias cuyas monedas funcionales son diferentes del dólar.

(*) Las pérdidas por swaps de interés, incluidas bajo “Intereses perdidos” para los años 2009, 2008 y 2007 ascienden a una pérdida de USD21.7 millones, una pérdida de USD9.7 millones y una ganancia de USD0.7 millones respectivamente.

La Compañía estima que un impacto bajo NIIF de una baja de hasta un 1% en la tasa de interés de referencia sobre el remanente de derivados de tasa de interés al 31 de diciembre de 2009, resultaría en una pérdida máxima antes de impuesto de aproximadamente USD3.3 millones.

Como se describe en la “Sección III.A. Factores de Riesgo Financiero”, a fin de cubrir parcialmente los pagos futuros de intereses relacionados con la deuda a largo plazo, así como para convertir préstamos de tasa variable en fija, Tenaris ha celebrado swaps de interés y swaps con opciones “knock-in” implícitas. Un monto total nominal de USD500 millones estaba cubierto por estos instrumentos, cuya cobertura ha comenzado entre abril y junio de 2009 y finaliza entre abril y junio de 2011. Entre septiembre y diciembre de 2009, una subsidiaria de Tenaris pagó por adelantado el préstamo sindicado en forma parcial celebrado para financiar la adquisición de Maverick por un monto de USD320 millones. Consecuentemente, Tenaris ha dado de baja su reserva de cobertura designada (nominal de USD150 millones) para derivados swaps de tasa de interés registrando una pérdida por un monto de USD8.2 millones incluido en el total del monto de USD21.7 millones por las pérdidas por intereses de swaps para el período finalizado el 31 de diciembre de 2009.

(**) Tenaris ha identificado ciertos derivados implícitos y de acuerdo con la NIC 39 (“Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición”) los ha contabilizado separadamente de sus contratos principales. Una ganancia neta de USD27.9 millones, una pérdida de USD40.7 millones y una ganancia de USD9.7 millones derivados de la valuación de estos contratos han sido reconocidos por el período finalizado el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, respectivamente.

7 Resultado de inversiones en compañías asociadas

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2009	2008	2007
(Valores expresados en miles de USD)			
De compañías asociadas	87,159	89,556	94,888
(Pérdida) ganancia por venta de compañías asociadas y otros	(980)	-	18,388
	86,179	89,556	113,276
De operaciones discontinuas	862	(133)	(214)
	87,041	89,423	113,062

8 Impuesto a las ganancias

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2009	2008	2007
(Valores expresados en miles de USD)			
Impuesto corriente	541,818	1,255,759	936,831
Impuesto diferido	(32,962)	(244,331)	(97,799)
	508,856	1,011,428	839,032
Efecto por conversión monetaria de la base impositiva (a)	4,297	10,704	(5,654)
	513,153	1,022,132	833,378
De operaciones discontinuas	58	(6,798)	(27,605)
	513,211	1,015,334	805,773

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:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2009	2008	2007
(Valores expresados en miles de USD)			
Resultado antes del impuesto a las ganancias	1,748,948	2,984,049	2,829,704
Impuesto calculado con la tasa de cada país	525,844	918,200	835,738
Ganancias exentas / Gastos no deducibles (*)	(25,760)	85,950	(6,838)
Cambios en las tasas impositivas	837	(4,476)	(27,479)
Efecto por conversión monetaria de la base impositiva (a)	4,297	10,704	(5,654)
Efecto por diferencias de cambio gravadas	8,906	8,878	11,660
Utilización de quebrantos impositivos no reconocidos anteriormente	(913)	(3,922)	(1,654)
Cargo por Impuesto	513,211	1,015,334	805,773

(*) Incluye el efecto impositivo por desvalorización en 2008.

(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 tienen al dólar estadounidense 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 de la Compañía por la cantidad promedio diaria ponderada de acciones ordinarias en circulación durante el año.

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2009	2008	2007
Resultado neto atribuible a los accionistas	1,161,555	2,124,802	1,923,748
Promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación (miles)	1,180,537	1,180,537	1,180,537
Ganancia básica y diluida por acción (USD por acción)	0.98	1.80	1.63
Ganancia básica y diluida por ADS (USD por ADS) (*)	1.97	3.60	3.26
Dividendos pagados	(507,631)	(448,604)	(507,631)
Dividendos básicos y diluidos por acción (USD por acción)	0.43	0.38	0.43
Dividendos básicos y diluidos por ADS (USD por ADS) (*)	0.86	0.76	0.86
Ganancia neta de operaciones discontinuas atribuible a los accionistas			
Ganancia básica y diluida por acción (USD por acción)	(0.01)	0.31	0.04
Ganancia básica y diluida por ADS (USD por ADS) (*)	(0.03)	0.61	0.09

(*) Cada ADS equivale a dos acciones.

El 5 de noviembre de 2009, el Directorio de la Compañía aprobó el pago de un dividendo interino de USD0.13 por acción (USD0.26 por ADS), o aproximadamente USD153 millones a realizarse el 26 de noviembre de 2009 con fecha a circular sin derecho al pago de dividendo (ex-dividend date) fijada para el 23 de noviembre de 2009.

9 Resultados y dividendos por acción (Cont.)

El 3 de junio de 2009, la asamblea de accionistas de la Compañía aprobó un dividendo anual de USD0.43 por acción (USD0.86 por ADS). El monto aprobado incluye el dividendo anticipado previamente pagado en noviembre de 2008, por un monto de USD0.13 por acción (USD0.26 por ADS). El remanente, que asciende a USD0.30 por acción (USD0.60 por ADS), fue pagado el 25 de junio de 2009. En conjunto, el dividendo anticipado pagado en noviembre de 2008 y el remanente pagado en junio de 2009 ascendió aproximadamente a USD507 millones.

El 6 de noviembre de 2008, el Directorio de Tenaris aprobó el pago de un dividendo interino de USD0.13 por acción (USD0.26 por ADS), o aproximadamente USD153 millones a realizarse el 27 de noviembre de 2008 (o solamente en aquellas jurisdicciones donde dicho día no sea un día laborable, el 28 de noviembre de 2008) con fecha a circular sin derecho al pago de dividendo (ex-dividend date) fijada para el 24 de noviembre.

El 4 de junio de 2008, la asamblea de accionistas de la Compañía aprobó un dividendo anual de USD0.38 por acción (USD0.76 por ADS) ordinaria emitida y en circulación. El monto aprobado incluye el dividendo interino previamente pagado en noviembre de 2007 por un monto de USD0.13 por acción (USD0.26 por ADS). El remanente, que asciende a USD0.25 por acción (USD0.50 por ADS), fue pagado el 26 de junio de 2008. En conjunto, el dividendo interino pagado en noviembre de 2007 y el remanente pagado en junio de 2008 ascendió aproximadamente a USD449 millones.

El 7 de noviembre de 2007, el Directorio de la Compañía aprobó el pago de un dividendo interino por un monto de USD0.13 por acción (USD0.26 por ADS), o aproximadamente USD153 millones, el 22 de noviembre de 2007, con fecha a circular sin derecho al pago de dividendo (ex-dividend date) el 19 de noviembre.

El 6 de junio de 2007, la asamblea de accionistas de la Compañía aprobó un dividendo anual de USD0.30 por acción ordinaria actualmente emitida y en circulación, con el valor agregado de aproximadamente USD354 millones. El dividendo en efectivo fue pagado el 21 de junio de 2007.

10 Propiedades, planta y equipo, neto

Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2009	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	689,173	6,238,423	195,628	235,857	38,450	7,397,531
Diferencias por conversión	30,682	155,286	8,091	13,967	1,795	209,821
Altas	2,741	3,613	1,194	427,170	5,749	440,467
Bajas / Consumos	(3,358)	(10,591)	(3,750)	-	(7,850)	(25,549)
Altas por combinaciones de negocios	12,083	11,507	46	487	-	24,123
Transferencias / Reclasificaciones	31,603	194,760	(12,859)	(218,954)	2,886	(2,564)
Desconsolidación / transferencia a activos disponibles para la venta	(4,435)	(137,874)	(793)	(7,508)	(5,237)	(155,847)
Valores al cierre del ejercicio	758,489	6,455,124	187,557	451,019	35,793	7,887,982
Depreciación y desvalorización						
Depreciación acumulada al inicio del ejercicio	158,443	4,136,038	99,113	7,200	13,866	4,414,660
Diferencias por conversión	9,419	84,364	6,684	-	252	100,719
Depreciación del ejercicio	19,350	232,927	24,529	-	1,352	278,158
Transferencias / Reclasificaciones	194	1,183	(1,377)	-	-	-
Bajas / Consumos	(33)	(7,884)	(2,420)	-	(18)	(10,355)
Desconsolidación / transferencia a activos disponibles para la venta	(3,550)	(135,809)	(584)	(7,200)	(2,644)	(149,787)
Depreciación acumulada al cierre del ejercicio	183,823	4,310,819	125,945	-	12,808	4,633,395
Al 31 de diciembre de 2009	574,666	2,144,305	61,612	451,019	22,985	3,254,587

10 Propiedades, planta y equipo, neto (Cont.)

Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2008	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	642,269	6,570,777	196,538	327,019	35,818	7,772,421
Diferencias por conversión	(87,144)	(436,811)	(9,720)	(26,315)	(2,008)	(561,998)
Altas	16,125	7,769	2,110	381,375	4,603	411,982
Bajas / Consumos	(7,986)	(161,804)	(49,958)	-	(3,796)	(223,544)
Transferencias / Reclasificaciones	125,909	258,492	56,658	(446,222)	3,833	(1,330)
Valores al cierre del ejercicio	689,173	6,238,423	195,628	235,857	38,450	7,397,531
Depreciación y desvalorización						
Depreciación acumulada al inicio del ejercicio	163,919	4,196,295	132,729	-	10,471	4,503,414
Diferencias por conversión	(25,416)	(249,212)	(6,729)	-	(339)	(281,696)
Depreciación del ejercicio	19,431	239,990	31,622	-	1,206	292,249
Transferencias / Reclasificaciones	558	10,186	(10,744)	-	-	-
Bajas / Consumos	(2,628)	(157,296)	(47,914)	-	(116)	(207,954)
Cargo por desvalorización (ver Nota 5)	2,579	96,075	149	7,200	2,644	108,647
Depreciación acumulada al cierre del ejercicio	158,443	4,136,038	99,113	7,200	13,866	4,414,660
Al 31 de diciembre de 2008	530,730	2,102,385	96,515	228,657	24,584	2,982,871

Las Propiedades, planta y equipo incluyen intereses capitalizados por un valor residual al 31 de diciembre de 2009 y 2008 de USD3,371 (de las cuales USD975 fueron capitalizados durante el año 2009) y USD2,548 respectivamente.

11 Activos intangibles, netos

Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2009	Proyectos de sistemas de información	Licencias, patentes y marcas (*)	Valor llave (**)	Clientela	Total
Costo					
Valores al inicio del ejercicio	203,612	495,657	2,130,799	1,975,254	4,805,322
Diferencias por conversión	6,679	3,170	11,963	70,418	92,230
Altas	20,385	75	-	-	20,460
Desconsolidación / transferencia a activos disponibles para la venta	(430)	-	-	-	(430)
Transferencias / Reclasificaciones	2,564	-	-	-	2,564
Bajas	(626)	(583)	-	-	(1,209)
Valores al cierre del ejercicio	232,184	498,319	2,142,762	2,045,672	4,918,937
Amortización y desvalorización					
Amortización acumulada al inicio del ejercicio	133,974	130,167	325,440	388,754	978,335
Diferencias por conversión	5,713	204	12,652	24,500	43,069
Amortización del ejercicio	20,815	54,736	-	151,155	226,706
Bajas	(56)	(37)	-	-	(93)
Amortización acumulada al cierre del ejercicio	160,446	185,070	338,092	564,409	1,248,017
Al 31 de diciembre de 2009	71,738	313,249	1,804,670	1,481,263	3,670,920

11 Activos intangibles, netos (Cont.)

Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2008	Proyectos de sistemas de información	Licencias, patentes y marcas	Valor llave (**)	Clientela	Total
Costo					
Valores al inicio del ejercicio	186,073	500,523	2,149,037	2,072,006	4,907,639
Diferencias por conversión	(9,906)	(7,469)	(16,836)	(100,264)	(134,475)
Altas	26,970	4,286	-	-	31,256
Transferencias / Reclasificaciones	635	(1,606)	-	3,512	2,541
Bajas	(160)	(77)	(1,402)	-	(1,639)
Valores al cierre del ejercicio	203,612	495,657	2,130,799	1,975,254	4,805,322
Amortización y desvalorización					
Amortización acumulada al inicio del ejercicio	124,164	67,200	-	173,923	365,287
Diferencias por conversión	(8,041)	(163)	(684)	(14,144)	(23,032)
Amortización del ejercicio	17,851	63,198	-	159,636	240,685
Transferencias / Reclasificaciones	-	-	-	1,211	1,211
Cargo por desvalorización (ver Nota 5)	-	-	326,124	68,128	394,252
Bajas	-	(68)	-	-	(68)
Amortización acumulada al cierre del ejercicio	133,974	130,167	325,440	388,754	978,335
Al 31 de diciembre de 2008	69,638	365,490	1,805,359	1,586,500	3,826,987

(*) Incluye Tecnología.

(**) El valor llave al 31 de diciembre de 2009 y al 31 de diciembre de 2008, corresponde principalmente al segmento Tubos.

A continuación se expone la asignación geográfica del valor llave:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
América del Sur	189,376	189,376
Europa	769	769
Norte América	1,614,525	1,615,214
	1,804,670	1,805,359

De los USD1,804.7 millones de valor llave, USD771.3 millones y USD919.9 millones corresponden a las adquisiciones de Maverick y Hydril respectivamente. Para los fines de evaluar una posible desvalorización, el valor llave es asignado a cada una de las UGE de Tenaris que se espera se beneficiarán de las sinérgias de la combinación.

12 Inversiones en compañías asociadas

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Al inicio del ejercicio	527,007	509,354
Diferencias por conversión	(1,302)	(51,004)
Resultado de inversiones en compañías asociadas	87,159	89,556
Dividendos y distribuciones recibidas	(11,420)	(15,032)
Transferencia a activos disponibles para la venta	(1,615)	-
Incremento de reservas en el Patrimonio Neto de Ternium y otras	2,743	(5,867)
Al cierre del ejercicio	602,572	527,007

12 Inversiones en compañías asociadas (Cont.)

Las principales compañías 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	
		2009	2008	2009	2008
Ternium S.A.	Luxemburgo	11.46%	11.46%	584,389	504,288
Otros	-	-	-	18,183	22,719
				602,572	527,007

Se expone a continuación un detalle de la información financiera seleccionada de Ternium detallando el total de activos, pasivos, ingresos y ganancias o pérdidas:

	Ternium S.A.	
	2009	2008
Activo no corriente	5,250,135	5,491,408
Activo corriente	5,042,538	5,179,839
Total del Activo	10,292,673	10,671,247
Pasivo no corriente	2,872,667	3,374,964
Pasivo corriente	1,158,767	1,734,819
Total del Pasivo	4,031,434	5,109,783
Participación Minoritaria	964,897	964,094
Ingresos por ventas	4,958,983	8,464,885
Ganancia bruta	848,613	2,336,858
Ganancia por operaciones discontinuas	428,023	157,095
Ganancia neta del período atribuible a los accionistas de la compañía	717,400	715,418

13 Otras inversiones – No corrientes

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Depósitos en compañías de seguro	23,482	18,487
Inversiones en otras sociedades	2,496	12,370
Otras	8,189	7,498
	34,167	38,355

14 Otros créditos – No corrientes

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Organismos gubernamentales	4,666	5,138
Anticipos y préstamos con el personal	13,682	13,512
Créditos fiscales	17,575	10,013
Créditos por ventas	298	208
Créditos con sociedades relacionadas	375	495
Cuentas a cobrar por contratos “off-take”	104	114
Depósitos legales	22,545	15,812
Anticipos a proveedores y otros anticipos	25,181	38,862
Otros	21,917	3,615
	106,343	87,769
Provisión para créditos incobrables (ver Nota 23 (i))	(4,725)	(5,017)
	101,618	82,752

15 Inventarios

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Productos terminados	715,906	1,122,147
Productos en proceso	353,367	665,982
Materias primas	297,834	659,973
Materiales varios	378,876	430,488
Bienes en tránsito	125,847	306,155
	1,871,830	3,184,745
Previsión por obsolescencia (ver Nota 24 (i))	(184,771)	(93,344)
	1,687,059	3,091,401

16 Otros créditos y anticipos

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Gastos pagados por adelantado y otros créditos	55,473	41,244
Organismos gubernamentales	11,739	3,793
Anticipos y préstamos al personal	14,380	14,552
Anticipos a proveedores y otros anticipos	15,894	33,063
Reembolsos por exportaciones	35,379	35,319
Créditos con sociedades relacionadas	16,561	45,735
Instrumentos financieros derivados	16,873	41,509
Diversos	60,769	41,513
	227,068	256,728
Previsión por créditos incobrables (ver Nota 24 (i))	(6,944)	(5,247)
	220,124	251,481

17 Créditos y deudas fiscales Corrientes

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Créditos fiscales corrientes		
I.V.A. crédito fiscal	78,925	167,691
Anticipos de impuestos	146,524	33,916
"Carry-backs"	34,831	-
	260,280	201,607

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Deudas fiscales corrientes		
Pasivo por impuesto a las ganancias	202,111	474,640
I.V.A. débito fiscal	33,382	28,274
Otros impuestos	71,046	107,399
	306,539	610,313

18 Créditos por ventas

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Comunes	1,341,942	2,138,146
Créditos con sociedades relacionadas	8,532	19,278
	1,350,474	2,157,424
Previsión para créditos incobrables (ver Nota 24 (i))	(40,172)	(34,128)
	1,310,302	2,123,296

18 Créditos por ventas (Cont.)

La siguiente tabla detalla la antigüedad de los créditos por ventas:

	Créditos por Ventas	No vencidos	Vencidos	
			1 - 180 días	> 180 días
Al 31 de diciembre de 2009				
Garantizados	588,935	479,352	98,074	11,509
No garantizados	761,539	556,805	163,344	41,390
Garantizados y no garantizados	1,350,474	1,036,157	261,418	52,899
Previsión para créditos incobrables	(40,172)	-	(183)	(39,989)
Valor neto	1,310,302	1,036,157	261,235	12,910
Al 31 de diciembre de 2008				
Garantizados	929,566	742,854	173,687	13,025
No garantizados	1,227,858	914,784	281,946	31,128
Garantizados y no garantizados	2,157,424	1,657,638	455,633	44,153
Previsión para créditos incobrables	(34,128)	(246)	(2,997)	(30,885)
Valor neto	2,123,296	1,657,392	452,636	13,268

No han sido renegociados en el último año activos financieros materiales que se encuentren completamente realizados.

19 Efectivo y equivalentes de efectivo y Otras inversiones

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Otras inversiones		
Instrumentos de rentabilidad fija y certificados de depósito	579,675	45,863
Efectivo y equivalentes de efectivo		
Efectivo en bancos, fondos líquidos e inversiones de corto plazo	1,542,829	1,538,769

20 Deudas bancarias y financieras

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
No Corrientes		
Préstamos bancarios	663,256	1,225,267
Otros préstamos	220	22,803
Leasing financiero	407	564
Costo emisión de deuda	(8,702)	(7,586)
	655,181	1,241,048
Corrientes		
Préstamos bancarios	771,024	1,608,467
Otros préstamos	9,074	119,135
Giros bancarios en descubierto	14,122	13,747
Leasing financiero	179	368
Costo emisión de deuda	(2,816)	(5,750)
	791,583	1,735,967
Total Deudas bancarias y financieras	1,446,764	2,977,015

20 Deudas bancarias y financieras (Cont.)

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	Más de 5 años	Total
Al 31 de diciembre de 2009							
Leasing financiero	179	324	83	-	-	-	586
Otros préstamos	791,404	390,638	186,625	32,700	7,579	37,232	1,446,178
Total Deudas bancarias y financieras	791,583	390,962	186,708	32,700	7,579	37,232	1,446,764
Interés a devengar	39,056	13,246	8,199	3,532	2,719	7,357	74,109
Contratos de derivados de tasa de interés	12,452	5,286	-	-	-	-	17,738
Total	843,091	409,494	194,907	36,232	10,298	44,589	1,538,611

Las deudas bancarias y financieras más significativas incluyen:

En millones de USD					
Fecha de desembolso	Tomador	Tipo	Monto principal	Monto pendiente	Vencimiento
Octubre 2006	Tamsa	Sindicado	700.0	311.1	Octubre 2011 (**)
Mayo 2007	Tenaris	Sindicado	1,700.0	178.6	Mayo 2012 (*)
Mayo 2007	Hydril	Sindicado	300.0	166.7	Mayo 2012
Junio 2008	Dalmine	Bilateral	150.0	150.0	Junio 2013
Octubre 2006	Dalmine	Sindicado	150.0	66.7	Octubre 2011 (**)
Marzo 2005	Tamsa	Sindicado	300.0	60.0	Marzo 2010

(*) En mayo de 2009, la Compañía a optado por extender el préstamo hasta mayo de 2012.

(**) Los principales *covenants* sobre estos préstamos son limitaciones en las cargas y gravámenes, limitaciones en la venta de ciertos activos, ciertas restricciones en las inversiones de capital, restricciones en inversiones y cumplimiento de ratios financieros (por ejemplo apalancamiento y cobertura de intereses).

Los principales *covenants* sobre estos préstamos de Hydril se indican en la Nota 27 b).

Al 31 de diciembre de 2009, Tenaris no registra incumplimientos en los *covenants* asumidos.

Las tasas de interés promedio ponderadas antes de impuestos detalladas debajo fueron calculadas usando las tasas establecidas para cada instrumento en sus respectivas monedas al 31 de diciembre de 2009 y 2008. Los cambios en las tasas de interés son básicamente debido a cambios en las tasas de interés variables.

	2009	2008
Préstamos bancarios	3.97%	5.23%
Otros préstamos	4.00%	4.99%
Leasing financiero	8.02%	7.74%

20 Deudas bancarias y financieras (Cont.)

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	
		2009	2008
USD	Variable	1,026,288	2,268,381
USD	Fija	20	20
EUR	Variable	12,525	14,310
EUR	Fija	4,525	5,133
BRL	Fija	52,979	-
BRL	Variable	-	11,397
		1,096,337	2,299,241
Menos: La porción corriente de los préstamos a mediano y largo plazo		(433,081)	(1,073,974)
Total de deudas bancarias y financieras no corrientes		663,256	1,225,267

Otros préstamos no corrientes

Moneda	Tasa de interés	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
		2009	2008
USD	Variable	-	28,032
AED	Variable	220	-
		220	28,032
Menos: La porción corriente de los préstamos a mediano y largo plazo		-	(5,229)
Total otros préstamos no corrientes		220	22,803

Leasing financiero no corriente

Moneda	Tasa de interés	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
		2009	2008
EUR	Fija	10	195
USD	Fija	572	737
		582	932
Menos: La porción corriente de los préstamos a mediano y largo plazo		(175)	(368)
Total leasing financiero no corriente		407	564

Los valores contables de los activos de Tenaris preñados en garantía de pasivos son los siguientes:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Propiedades, planta y equipo como garantía de préstamos hipotecarios	167,357	247,143

La deuda consolidada de Tenaris incluye USD35.9 millones de Dalmine con garantía real sobre activos de esta subsidiaria.

20 Deudas bancarias y financieras (Cont.)

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	
		2009	2008
USD	Variable	463,370	1,134,416
USD	Fija	674	76,472
EUR	Variable	75,001	251,138
EUR	Fija	878	837
CNY	Variable	-	3,951
BRL	Variable	291	5,370
NGN	Fija	669	-
ARS	Fija	230,141	115,541
VEB	Variable	-	20,509
VEB	Fija	-	233
Total deudas bancarias y financieras corrientes		771,024	1,608,467

Giros bancarios en descubierto

Moneda	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
USD	7,121	51
EUR	762	24
ARS	896	8,871
VEB	-	44
NGN	5,152	4,051
NOK	6	-
COP	157	706
RON	28	-
Total giros bancarios en descubierto	14,122	13,747

Otros préstamos corrientes

Moneda	Tasa de interés	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
		2009	2008
EUR	Variable	265	111,448
USD	Variable	2,733	2,186
USD	Fija	5,610	5,229
CAD	Variable	-	1
AED	Variable	466	271
Total otros préstamos corrientes		9,074	119,135

Leasing financiero corriente

Moneda	Tasa de interés	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
		2009	2008
EUR	Fija	14	189
USD	Fija	165	179
Total leasing financiero corriente		179	368

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	
	2009	2008
Al inicio del ejercicio	663,515	923,246
Diferencias por conversión	9,991	(49,022)
Desconsolidación / transferencia a activos disponibles para la venta	24,250	(464)
Cargo directo a otros resultados integrales	(5,684)	2,421
Resultado ganancia	(32,962)	(240,754)
Efecto por conversión monetaria de la base impositiva	4,297	10,704
Participación de los empleados en las utilidades establecida por ley	(223)	17,384
Al cierre del ejercicio	663,184	663,515

El movimiento en los activos y pasivos diferidos durante el ejercicio es el siguiente:

Pasivo impositivo diferido

	Propiedades, planta y equipo	Inventarios	Intangibles y otros (a)	Total
Al inicio del ejercicio	242,426	49,176	762,236	1,053,838
Diferencias por conversión	11,247	577	11,619	23,443
Desconsolidación / transferencia a disponible para la venta	-	-	(149)	(149)
Cargo directo a otros resultados integrales	-	-	(1,265)	(1,265)
Resultado pérdida/(ganancia)	(2,499)	(11,017)	(63,800)	(77,316)
Al 31 de diciembre de 2009	251,174	38,736	708,641	998,551

	Propiedades, planta y equipo	Inventarios	Intangibles y otros (a)	Total
Al inicio del ejercicio	300,459	39,620	893,757	1,233,836
Diferencias por conversión	(37,609)	(5,137)	(22,281)	(65,027)
Desconsolidación / transferencia a disponible para la venta	-	-	(464)	(464)
Resultado pérdida/(ganancia)	(20,424)	14,693	(108,776)	(114,507)
Al 31 de diciembre de 2008	242,426	49,176	762,236	1,053,838

(a) Incluye el efecto por conversión monetaria sobre la base impositiva explicado en la Nota 8.

Activo impositivo diferido

	Provisiones y previsiones	Inventarios	Quebrantos impositivos	Otros	Total
Al inicio del ejercicio	(59,063)	(218,969)	(1,744)	(110,547)	(390,323)
Diferencias por conversión	(8,663)	(1,500)	(352)	(2,937)	(13,452)
Desconsolidación / transferencia a disponible para la venta	2,809	10,260	-	11,330	24,399
Cargo directo a otros resultados integrales	-	-	-	(4,419)	(4,419)
Resultado pérdida/(ganancia)	13,760	70,238	(33,676)	(1,894)	48,428
Al 31 de diciembre de 2009	(51,157)	(139,971)	(35,772)	(108,467)	(335,367)

21 Impuesto a las ganancias diferido (Cont.)

Activo impositivo diferido (Cont.)

	Provisiones y provisiones	Inventarios	Quebrantos impositivos	Otros	Total
Al inicio del ejercicio	(46,737)	(143,652)	(1,396)	(118,805)	(310,590)
Diferencias por conversión	5,243	211	46	10,505	16,005
Cargo directo a otros resultados integrales	-	-	-	2,421	2,421
Resultado pérdida/(ganancia)	(17,569)	(75,528)	(394)	(4,668)	(98,159)
Al 31 de diciembre de 2008	(59,063)	(218,969)	(1,744)	(110,547)	(390,323)

Los activos y pasivos impositivos diferidos se compensan cuando (1) existe un derecho legalmente exigible de compensar los activos impositivos con el pasivo impositivo 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	
	2009	2008
Activo impositivo diferido	(197,603)	(390,323)
Pasivo impositivo diferido	860,787	1,053,838
	663,184	663,515

Los saldos expuestos en el estado de situación patrimonial incluyen:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Activos impositivos diferidos a recuperar en más de 12 meses	(106,862)	(71,849)
Pasivos impositivos diferidos a cancelar en más de 12 meses	936,732	1,002,325

22 Otras deudas

(i) Otras deudas no corrientes

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Deudas sociales		
Participación de los empleados en las utilidades establecida por ley	26,369	26,381
Indemnizaciones por despido (a)	52,725	56,939
Beneficios por retiro (b)	46,473	39,130
Programa de retención e incentivo a largo plazo para empleados	19,597	10,406
	145,164	132,856
Deudas impositivas	3,360	12,605
Instrumentos financieros derivados	20,533	55,926
Diversos	23,410	21,755
	47,303	90,286
	192,467	223,142

22 Otras deudas (Cont.)

(i) Otras deudas no corrientes (Cont.)

(a) Indemnizaciones por despido

Los importes expuestos en el estado de situación patrimonial son los siguientes:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Total incluido en deudas sociales no corrientes	52,725	56,939

Los importes expuestos en el estado de resultados son los siguientes:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Costo del servicio corriente	10,809	16,343
Costo por intereses	2,627	2,825
Total incluido en Costos laborales	13,436	19,168

Las principales premisas actuariales usadas fueron las siguientes:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Tasa de descuento	4% - 8%	4% - 5%
Tasa de incremento en la compensación	3% - 6%	2% - 4%

(b) Beneficios por retiro

- **No fondeados**

Los importes expuestos en el estado de situación patrimonial son detallados a continuación:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Valor presente de las obligaciones no fondeadas	44,261	40,339
Costos de servicios pasados	-	(68)
Pérdidas actuariales no reconocidas	(11,235)	(14,512)
Pasivo contabilizado	33,026	25,759

Los importes expuestos en el estado de resultados son los siguientes:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Costo del servicio corriente	1,356	1,342
Costo por intereses	2,855	2,319
Pérdidas (ganancias) netas actuariales	681	405
Costos de servicios pasados reconocido	189	30
Restricciones y liquidaciones	-	170
Total incluido en Costos laborales	5,081	4,266

22 Otras deudas (Cont.)

(i) Otras deudas no corrientes (Cont.)

(b) Beneficios por retiro (Cont.)

- **No fondeados (Cont.)**

Variaciones en el valor presente de las obligaciones no fondeadas:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Al inicio del ejercicio	40,339	37,329
Diferencias por conversión	1,146	(1,669)
Transferencias, reclasificaciones y nuevos participantes del plan	2,662	605
Gasto total	4,211	3,831
Pérdidas (ganancias) netas actuariales	(2,482)	2,104
Contribuciones pagadas	-	(791)
Beneficios pagados	(1,615)	(1,070)
Al cierre del ejercicio	44,261	40,339

Las principales premisas actuariales usadas fueron las siguientes:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Tasa de descuento	6% - 7%	6% - 7%
Tasa de incremento en la compensación	2% - 3%	2% - 3%

- **Fondeados**

Los importes reconocidos en el estado de situación patrimonial son los siguientes:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Valor presente de las obligaciones fondeadas	144,005	117,463
Pérdidas actuariales no reconocidas	(10,053)	(4,581)
Valor razonable de los activos del plan (*)	(120,505)	(99,511)
Pasivo en el balance	13,447	13,371

(*) Principalmente estrategia balanceada entre fondos mutuales y “money markets”.

Los importes reconocidos en el estado de resultados son los siguientes:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Costo del servicio corriente	1,775	2,329
Costo por intereses	7,640	7,682
(Ganancias) pérdidas netas actuariales	(168)	1,156
Retorno esperado sobre los activos del plan	(5,594)	(7,232)
Costos de servicios pasados reconocidos	-	291
Restricciones y liquidaciones	-	(331)
Total incluido en Costos laborales	3,653	3,895

22 Otras deudas (Cont.)

(i) Otras deudas no corrientes (Cont.)

(b) Beneficios por retiro (Cont.)

• **Fondeados (Cont.)**

Variaciones en el valor presente de las obligaciones fondeadas:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Al inicio del ejercicio	117,463	138,736
Diferencias por conversión	14,204	(21,672)
Transferencias, reclasificaciones y nuevos participantes del plan	-	8,250
Gasto total	9,415	9,680
Pérdidas (ganancias) netas actuariales	11,827	(11,787)
Beneficios pagados	(8,817)	(5,709)
Otros	(87)	(35)
Al cierre del ejercicio	144,005	117,463

Movimiento en el valor razonable de los activos del plan:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Al inicio del ejercicio	(99,511)	(122,196)
Diferencias por conversión	(10,762)	18,209
Reclasificaciones, transferencias y nuevos participantes del plan	-	(6,531)
Retorno esperado sobre los activos del plan	(5,594)	(7,232)
(Ganancias) pérdidas actuariales	(7,694)	18,820
Contribuciones pagadas	(5,845)	(6,405)
Beneficios pagados	8,817	5,709
Otros	84	115
Al cierre del ejercicio	(120,505)	(99,511)

Las principales premisas actuariales usadas fueron las siguientes:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Tasa de descuento	6%	6% - 7%
Tasa de incremento en la compensación	3% - 4%	2% - 3%

(ii) Otras deudas corrientes

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Sueldos y cargas sociales a pagar	151,067	166,139
Deudas con partes relacionadas	1,142	1,424
Instrumentos financieros derivados	3,457	21,866
Diversos	36,524	53,191
	192,190	242,620

23 Previsiones no corrientes

(i) *Deducidas de créditos no corrientes*

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Valores al inicio del ejercicio	(5,017)	(10,583)
Diferencias por conversión	276	1,157
Reversiones / Previsiones adicionales	(2)	(71)
Reclasificaciones	-	(551)
Usos	18	5,031
Al 31 de diciembre,	(4,725)	(5,017)

(ii) *Pasivos*

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Valores al inicio del ejercicio	89,526	97,912
Diferencias por conversión	9,805	(12,636)
Desconsolidación / Transferencia a disponible para la venta	(1,380)	-
Reversiones / Previsiones adicionales	(7,170)	25,604
Reclasificaciones	129	(8,408)
Usos	(10,155)	(12,946)
Al 31 de diciembre,	80,755	89,526

24 Previsiones corrientes

(i) *Deducidas de activos*

	Previsiones para créditos por ventas incobrables	Previsiones para otros créditos incobrables	Previsión para obsolescencia de inventarios
Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2009			
Valores al inicio del ejercicio	(34,128)	(5,247)	(93,344)
Diferencias por conversión	(333)	(238)	(4,186)
Reversiones / Previsiones adicionales	(13,960)	(1,763)	(89,041)
Usos	3,756	304	218
Desconsolidación / Transferencia a activos disponibles para la venta	4,493	-	1,582
Al 31 de diciembre de 2009	(40,172)	(6,944)	(184,771)
Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2008			
Valores al inicio del ejercicio	(24,530)	(7,284)	(102,211)
Diferencias por conversión	709	208	6,552
Reversiones / Previsiones adicionales	(13,901)	238	2,355
Reclasificaciones	-	551	-
Usos	3,594	1,040	(40)
Al 31 de diciembre de 2008	(34,128)	(5,247)	(93,344)

24 Previsiones corrientes (Cont.)

(ii) Pasivos

	Riesgo por ventas	Otros juicios y contingencias	Total
Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2009			
Valores al inicio del ejercicio	9,318	19,193	28,511
Diferencias por conversión	722	871	1,593
Reversiones / Previsiones adicionales	20,586	19,158	39,744
Reclasificaciones	-	(129)	(129)
Usos	(23,603)	(17,484)	(41,087)
Al 31 de diciembre de 2009	7,023	21,609	28,632
Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2008			
Valores al inicio del ejercicio	9,136	10,206	19,342
Diferencias por conversión	3	(1,369)	(1,366)
Reversiones / Previsiones adicionales	5,222	6,667	11,889
Reclasificaciones	-	8,408	8,408
Usos	(5,043)	(4,719)	(9,762)
Al 31 de diciembre de 2008	9,318	19,193	28,511

25 Instrumentos financieros derivados

Valores razonables netos de los instrumentos financieros derivados

Los valores razonables netos de los instrumentos financieros derivados expuestos en *Otras Deudas y Otros Créditos* a la fecha de los estados contables, de acuerdo con NIC 39, son:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Contratos con valores razonables positivos		
Contratos derivados de monedas extranjeras	16,873	41,509
Contratos con valores razonables negativos		
Contratos derivados de tasas de interés	(17,738)	(29,220)
Contratos derivados de monedas extranjeras	(3,434)	(17,814)
Derivados implícitos por compras a futuro en Dólares Canadienses	(2,818)	(30,758)

Contratos derivados de moneda extranjera

Los valores razonables de los derivados de tipo de cambio, incluyendo los derivados implícitos, eran los siguientes:

Moneda	Contrato	Plazo	Valor razonable neto al 31 de diciembre de 2009	Valor razonable neto al 31 de diciembre de 2008
USD/JPY	Compras en Yenes Japoneses	2009	-	217
KWD/USD	Ventas en Dinar de Kuwait	2009	-	857
BRL/EUR	Compras en Euros	2009	-	4,901
RON/USD	Ventas en Leus Rumanos	2010	6	(984)
GBP/USD	Ventas en Libras Esterlinas	2010	19	-
USD/MXN	Compras de Pesos Mexicanos	2010	(305)	-
CAD/USD	Ventas en Dólares Canadienses	2010	(398)	(1,631)
COP/USD	Ventas en Pesos Colombianos	2010	589	-
BRL/USD	Ventas en Reales Brasileños	2010	(585)	11,109
MXN/EUR	Compras en Euros	2010	(674)	8,186
USD/EUR	Compras en Euros	2010	1,186	11,320
USD/ARS	Compras en Pesos Argentinos	2010	13,601	(10,280)
Subtotal			13,439	23,695
USD/CAD	Derivados implícitos por compras en Dólares Canadienses	2017	(2,818)	(30,758)
Total			10,621	(7,063)

25 Instrumentos financieros derivados (Cont.)

Contratos derivados de tasas de interés

A fin de minimizar el efecto volátil de las tasas variables en los pagos futuros sobre las tasas de interés, Tenaris ha concertado un número de swaps con knock in, cubriendo parcialmente la deuda remanente. Un swap knock in es un tipo de opción de barrera, la cual es activada si una tasa de referencia alcanza un nivel "set" ("knock in") al cierre de un cierto período. Un monto total nominal de USD500 millones estaba cubierto por estos instrumentos de los cuales USD350 millones siguen pendientes al 31 de Diciembre de 2009.

La apertura de los instrumentos financieros derivados es la siguiente:

Tipo de derivado	Tasa de referencia	Plazo	Valor nominal	Valor razonable neto al 31 de diciembre de 2009	Valor razonable neto al 31 de diciembre de 2008
Pago fijo/Recibo variable	Euribor	2010	911	(22)	(82)
Swaps con KI (2.50%)	Libor 6M	2011	150,000	-	(8,852)
Swaps con KI (2.50%)	Libor 6M	2011	350,000	(17,716)	(20,286)
			500,911	(17,738)	(29,220)

Contabilidad de cobertura

Tenaris aplica contabilidad de cobertura para ciertos flujos de caja de proyecciones altamente probables. Los siguientes son los derivados que fueron designados para cobertura al 31 de diciembre de 2009 y 2008.

- Cobertura de moneda extranjera

Moneda	Contrato	Plazo	Valor razonable 31 de diciembre		Reserva por cobertura al 31 de diciembre	
			2009	2008	2009	2008
USD/EUR	Compras a futuro en Euros	2010	(506)	-	(506)	-
BRL/EUR	Compras a futuro en Euros	2009	-	4,901	-	6,716
BRL/USD	Ventas a futuro en Reales Brasileños	2008	-	-	-	362
MXN/EUR	Compras a futuro en Euros	2010	(674)	5,432	1,511	5,671
			(1,180)	10,333	1,005	12,749

- Cobertura de tasa de interés

Tipo de derivado	Tasa	Plazo	Tasa de interés	Monto nominal	Valor razonable 31 de diciembre		Reserva por cobertura al 31 de diciembre	
					2009	2008	2009	2008
Pago fijo/Recibo variable	Euribor	2010	5.72%	911	(22)	(82)	-	(106)
Swaps con KI (2.50%)	Libor 6M	2011	4.79% - 5.01%	150,000	-	(8,852)	-	(8,852)
Swaps con KI (2.50%)	Libor 6M	2011	4.60% - 5.08%	350,000	(17,716)	(20,286)	(17,716)	(20,779)
					(17,738)	(29,220)	(17,716)	(29,737)

25 Instrumentos financieros derivados (Cont.)

El siguiente es un resumen de la evolución de la reserva por cobertura, no incluyendo el efecto impositivo:

	Reserva en P.N. Dic-07	Movimientos 2008	Reserva en P.N. Dic-08	Movimientos 2009	Reserva en P.N. Dic-09
Diferencia de cambio	(5,462)	18,211	12,749	(11,744)	1,005
Tasa de interés (Euribor)	(91)	(15)	(106)	106	-
Tasa de interés "Collars"	(2,922)	2,922	-	-	-
Tasa de interés ("swaps" con KI – nominal \$150 millones)	-	(8,852)	(8,852)	8,852	-
Tasa de interés ("swaps" con KI – nominal \$350 millones)	-	(20,779)	(20,779)	3,063	(17,716)
Total Cobertura de flujos de caja	(8,475)	(8,513)	(16,988)	277	(16,711)

26 Contingencias, compromisos y restricciones a la distribución de utilidades

Contingencias

Tenaris está involucrada en litigios que surgen periódicamente en el curso habitual de sus negocios. En base a la evaluación de la gerencia y al asesoramiento de sus abogados, no se prevé 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 materiales a la situación financiera consolidada o al resultado de las operaciones de Tenaris.

Litigio relacionado a Asbestos

Dalmine S.p.A. ("Dalmine"), una subsidiaria de Tenaris organizada en Italia, está actualmente sujeta a 13 procedimientos civiles por heridas relacionadas con el trabajo, originadas por el uso de asbestos en sus procesos productivos durante el período de 1960 a 1980. Asimismo, otros 32 procedimientos extra judiciales relacionados con reclamos de asbestos han sido presentados ante Dalmine.

Al 31 de diciembre de 2009, el total de las demandas pendientes contra Dalmine eran 45 (de las cuales, ninguna es cubierta por el seguro): durante el 2009, 12 nuevas demandas fueron presentadas, ninguna fue adjudicada, 6 demandas fueron resueltas y pagadas, 3 reclamos fueron rechazados y 13 reclamos fueron desestimados.

El monto que Tenaris estima a la fecha es EUR8.5 millones (USD12.3 millones). Dalmine estima que su obligación potencial máxima en relación a los reclamos en los que, aún no se ha llegado a un acuerdo, es de aproximadamente EUR12.8 millones (USD18.4 millones).

Las previsiones de Dalmine por el potencial pasivo se basan en el promedio de las cantidades pagadas por demandas relacionadas con asbestos 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 cual son determinadas por la corte. El momento del pago de las cantidades demandadas no es determinable actualmente.

26 Contingencias, compromisos y restricciones a la distribución de utilidades (Cont.)

Contingencias (Cont.)

Declaración de Impuesto a las Ganancias en EE.UU.

La *Internal Revenue Service* de Estados Unidos (la “IRS”) está actualmente conduciendo su examen de campo de las declaraciones de impuestos en Estados Unidos de 2005 y 2006. En conexión con dicho examen de campo, la IRS ha emitido varias Notas de Ajustes Propuestos (“NDAP”), que reflejan la posición de inicio de la IRS, considerando los hechos y leyes como la IRS los ha desarrollado a la fecha. Las NDAP buscar objetar, en su totalidad o en parte, ciertas deducciones por cargos de intereses tomados en 2005 y 2006 por USD1.0 millones y USD87.3 millones, respectivamente y determinar los intereses de cualquier resultante en menor pago de impuesto a las ganancias. En particular, la NDAP relacionada con la declaración de 2006 de impuesto a las ganancias propone un incremento en las ganancias de Maverick que oscilan entre USD23.2 millones y USD87.3 millones, basado en tres alternativas de argumentación. La Compañía cree que las declaraciones de Maverick del 2005 y 2006 cumplen con la ley fiscal aplicable y defenderá vigorosamente sus declaraciones de impuestos con la cámara del IRS y litigará la cuestión de ser necesario.

Litigio asociado a Maverick

El 22 de noviembre de 2006, Maverick Tube Corporation (“Maverick”) recibió una carta del Banco de Nueva York como fiduciario (“el Fiduciario”) de las Obligaciones Negociables 2004 4% Convertibles de Maverick con vencimiento en el 2033 emitidas por Maverick (“las Obligaciones Negociables 2004”), concerniente a alegato de incumplimiento del prospecto celebrado el 30 de diciembre de 2004 entre Maverick y el Fiduciario, y referidas a las Obligaciones Negociables de 2004 (como modificado, el “Prospecto”). El incumplimiento alegado del prospecto se basó en el rechazo de Maverick de garantizar a los bonistas de las Obligaciones Negociables de 2004, los derechos de conversión provistos por la cláusula de “Cambio de Control por un Adquirente Público” del prospecto.

El 11 de diciembre de 2006, el Fiduciario entabló una demanda contra Maverick y Tenaris en la Corte del Distrito Meridional de Nueva York en los Estados Unidos. El reclamo alegó que la adquisición de Maverick por parte de Tenaris violó la cláusula de “Cambio de Control por un Adquirente Público” del prospecto y alega incumplimiento de contrato contra Maverick por negarse a aceptar la conversión de las Obligaciones Negociables de 2004 por la consideración especificada en el “Cambio de Control por un Adquirente Público” de la cláusula. El reclamo también busca una sentencia por la cual la adquisición de Maverick por parte de Tenaris fue un “Cambio de Control por un Adquirente Público” según el prospecto, y por consiguiente viola los derechos de conversión mencionados más arriba, y alega reclamos por violación del contrato y enriquecimiento inequitativo contra Tenaris.

La defensa presentó una moción para desestimar el reclamo, o como alternativa, para juicio sumario el 13 de marzo de 2007. El demandante presentó una moción para juicio parcial sumario en la misma fecha. El 25 de enero de 2008 Law Debenture Trust Company of New York “Law Debenture” (como sucesor de BNY como representante bajo el acuerdo de adhesión) sustituyó a BNY como demandante. El 15 de octubre de 2008, la corte denegó el reclamo de la demandante por juicio sumario mientras que accedió a la moción de los demandados por juicio sumario desestimando la demanda en su totalidad. El 19 de febrero de 2010, la Corte de Apelaciones de Estados Unidos de Segunda Instancia afirmó el juicio de la Corte del Distrito. La demandante tiene el derecho a presentar una moción para audiencia o audiencia “en banc” con la Corte de Apelaciones, o una petición para “certiorari” con la Suprema Corte de Estados Unidos. La Compañía cree que las posibilidades del demandante de prevalecer en subsecuentes recursos son remotas.

Conversión de quebrantos fiscales

Con fecha 18 de diciembre de 2000, las autoridades fiscales argentinas notificaron a Siderca S.A.I.C., una subsidiaria de Tenaris organizada en la Argentina (“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 las autoridades fiscales representan una contingencia estimada de ARS91.0 millones de pesos argentinos (aproximadamente USD24.1 millones) en concepto de impuestos y cargos punitivos al 31 de diciembre de 2009. De acuerdo a la opinión de los asesores fiscales de Siderca, Tenaris considera que no es probable que la resolución final de este asunto resulte en una obligación. En consecuencia, no se registró previsión alguna en los presentes Estados Contables Consolidados.

26 Contingencias, compromisos y restricciones a la distribución de utilidades (Cont.)

Contingencias (Cont.)

Reclamo de un cliente

Un pleito fue presentado el 6 de septiembre de 2007, contra tres subsidiarias de Tenaris, alegando negligencia, grave negligencia y actos intencionales caracterizados como incentivos fraudulentos concernientes a supuestos defectos en la tubería de revestimiento. La demandante alegó la completa pérdida de un pozo de producción de gas natural y daños por malformaciones que imposibilitan la exploración y la producción adicionales en el lugar y exige daños compensatorios y punitivos por USD25 millones. Este pleito fue posteriormente revisado para incorporar a la Compañía y otras de las subsidiarias como defensores y para cambiar los reclamos sobre incumplimiento de contrato y fraude. El 22 de octubre de 2008, la demandante nuevamente revisó su petición para incorporar nuevas cuentas (incluyendo pasivos estrictos) e incrementar su reclamo por daños hasta USD245 millones, más daños punitivos, daños triplicados y honorarios de abogados. Cada petición fue presentada a un asegurador de la subsidiaria de Tenaris, y la subsidiaria de Tenaris recibió el acuerdo del asegurador para proveer defensa. El asegurador se reservó los derechos con respecto a sus obligaciones de indemnización. El 20 de julio de 2009, el caso fue negociado por un monto de USD15 millones y consecuentemente la subsidiaria de Tenaris registró una pérdida de USD12.7 millones adicionalmente a la previamente registrada por USD2.3 millones. A la fecha de estos Estados Contables Consolidados, el asegurador no está participando en esta negociación. El 11 de septiembre de 2009 ciertas subsidiarias de Tenaris han iniciado procesos legales contra el asegurador. De acuerdo con la NIC 37, ningún reembolso esperado por el asegurador ha sido registrado aún.

Investigación en curso

La Compañía se enteró por uno de sus clientes en Asia Central que ciertos pagos de la agencia de ventas realizados por una de las subsidiarias de la Compañía pueden haber beneficiado indebidamente a empleados del cliente y otras personas. Estos pagos pueden haber violado ciertas leyes aplicables, incluyendo las FCPA (“Foreign corrupt practices act”) de EE.UU. El Comité de Auditoría del Directorio de la Compañía ha contratado un abogado externo con relación a la revisión de estos pagos y cuestiones relacionadas, y la Compañía ha informado voluntariamente a la Comisión de Bolsa de Valores de los EE.UU y al Departamento de Justicia de los EE.UU. La Compañía compartirá los resultados de esta revisión con los organismos reguladores apropiados, y cooperará con cualquier investigación que pudiera ser llevada a cabo por esos organismos. En este momento, la Compañía no puede predecir el resultado de estos asuntos o estimar el rango potencial de pérdidas o grado de riesgo si hubiera, a los negocios de la Compañía que pudieran resultar de la resolución de estas cuestiones.

Compromisos:

A continuación se describen los compromisos principales de Tenaris:

- Una compañía de Tenaris es parte de un contrato por cinco años con Nucor Corporation, bajo el cual, se compromete a comprar a Nucor bobinas de acero, con entregas mensuales comenzando en enero de 2007. La compañía de Tenaris ha negociado y obtenido de Nucor una dispensa en los volúmenes mensuales comprometidos. La Compañía está revisando sus requerimientos de compras de bobinas de acero con Nucor cada trimestre; consecuentemente la dispensa actual de compromisos mensuales es válida hasta el 31 de marzo del 2010.
- Una compañía de Tenaris es parte de un contrato de compra de materia prima por diez años con QIT, bajo el cual se compromete a comprar barras de acero, con entregas comenzando en julio 2007. El monto total estimado de los compromisos restantes del contrato a precios actuales es de aproximadamente USD275.8 millones. El contrato permite a la compañía de Tenaris reclamar menores compromisos por bajas de mercados y bajas de mercado severas con ciertos límites.
- Una compañía de 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, Argentina. En virtud de este contrato, dicha compañía de Tenaris se compromete a proporcionar 250 tn/hora de vapor y Siderar tiene la obligación de comprar o pagar este volumen. Este contrato finaliza en el año 2018.

26 Contingencias, commitments and restrictions to the distribution of profits (Cont.)

Restricciones a la distribución de utilidades y al pago de dividendos

El patrimonio neto al 31 de diciembre de 2009 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 2009)	3,916,482
Patrimonio neto total de acuerdo con leyes de Luxemburgo	<u>5,824,806</u>

Al menos el 5% de la ganancia neta de la Compañía de cada año, calculada de acuerdo con las leyes y regulaciones de Luxemburgo, debe ser destinada a una reserva legal hasta que ésta alcance un monto acumulado igual al 10% del capital accionario. Al 31 de diciembre de 2009, la reserva ha sido completada en su totalidad y no son requeridas nuevas asignaciones bajo las mencionadas leyes. No se pueden distribuir dividendos de dicha reserva.

La Compañía puede distribuir dividendos hasta el límite, entre otras condiciones, de los resultados acumulados que obtenga, calculados de acuerdo con las leyes y regulaciones de Luxemburgo.

Al 31 de diciembre de 2009, los montos distribuibles de Tenaris bajo las leyes de Luxemburgo, totaliza USD4.526 millones, según se detalla a continuación.

(valores expresados en miles de USD)

Resultados acumulados al 31 de diciembre de 2008 bajo leyes de Luxemburgo	3,174,932
Dividendos recibidos	1,265,460
Otros ingresos y egresos por el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2009	(16,279)
Dividendos pagados	(507,631)
Resultados acumulados al 31 de diciembre de 2009 bajo leyes de Luxemburgo	<u>3,916,482</u>
Prima de Emisión	609,733
Monto distribuible al 31 de diciembre de 2009 de acuerdo con leyes de Luxemburgo	<u>4,526,215</u>

27 Combinaciones de negocios y otras adquisiciones

(a) Tenaris adquirió el control de Seamless Pipe Indonesia Jaya

En abril de 2009, Tenaris completó la adquisición a Bakrie & Brothers Tbk, Green Pipe International Limited y Cakrawala Baru de una participación de 77.45% en Seamless Pipe Indonesia Jaya ("SPIJ"), un negocio de procesamiento de productos OCTG de Indonesia con instalaciones de tratamiento térmico y roscado de conexiones premium a un precio de compra de USD69.5 millones, de los cuales USD21.9 millones serán pagados por el patrimonio de SPIJ y USD47.6 millones en contraprestación por la cesión de ciertos préstamos de los vendedores a SPIJ. Tenaris comenzó a consolidar los balances y resultados de las operaciones de SPIJ desde abril 2009.

Información pro forma incluyendo adquisiciones del período 2009

De haberse producido la transacción referida a SPIJ el 1 de enero de 2009, entonces la información pro forma no auditada de Tenaris referida a ventas netas y resultado neto de operaciones continuas no hubiesen cambiado significativamente.

27 Combinaciones de negocios y otras adquisiciones

(b) Adquisición de Hydril Company

El 7 de mayo de 2007, Tenaris pagó USD2,000 millones para adquirir a Hydril, una compañía norteamericana productora de conexiones premium y productos de control de presión para la industria de gas y petróleo. Para financiar la adquisición, Tenaris celebró un acuerdo de préstamos sindicados a término por un monto principal de USD2,000 millones de los cuales USD500 millones fueron utilizados para refinanciar un préstamo existente en la Compañía. El remanente del costo de adquisición fue pagado en efectivo. Del monto del préstamo, USD1,700 millones fueron asignados a la Compañía y el saldo a Hydril.

Los *covenants* principales en estos acuerdos de préstamo son limitaciones en embargos preventivos y gravámenes, limitaciones en la venta de ciertos activos, restricciones en inversiones y cumplimiento de indicadores financieros (e.j. indicador de apalancamiento financiero e indicador de cobertura de intereses en el préstamo sindicado de Hydril, e indicador de apalancamiento financiero e indicador de cobertura de servicio de deuda en el acuerdo de préstamo sindicado de la Compañía). Adicionalmente, el préstamo sindicado de Hydril tiene ciertas restricciones en gastos en inversión de capital.

En noviembre de 2007, la Compañía pagó por adelantado préstamos bajo los acuerdos sindicados de la Compañía por un capital de USD700 millones más intereses devengados a esa fecha. En mayo y julio de 2008, la Compañía pagó por adelantado préstamos bajo el acuerdo de los préstamos sindicados de la Compañía por un capital de USD750 millones más intereses a esa fecha. En Mayo de 2009, la Compañía ha optado por extender hasta Mayo de 2012 el vencimiento de los USD250 millones remanentes del Tramo A del préstamo sindicado.

Tenaris comenzó a consolidar el balance y los resultados de las operaciones de Hydril desde mayo de 2007.

(c) Interés Minoritario

Durante el año finalizado el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007 acciones adicionales de ciertas subsidiarias de Tenaris fueron compradas a los accionistas minoritarios por aproximadamente USD9.5 millones, USD18.6 millones y USD3.3 millones respectivamente.

Los activos y pasivos originados en las adquisiciones son los siguientes:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2009
Otros activos y pasivos (netos)	(1,309)
Propiedades, planta y equipos	24,123
Activos netos adquiridos	22,814
Participación minoritaria	3,170
Sub-total	25,984
Obligaciones adquiridas	47,600
Sub-total	73,584
Caja adquirida	5,501
Valor de compra	79,085

Durante 2009, los negocios adquiridos en ese año contribuyeron con ingresos por ventas netos de USD92.5 millones y un resultado neto de USD0.9 millones.

28 Apertura del Estado de flujo de efectivo consolidado

(i) Variaciones en el Capital de trabajo	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2009	2008	2007
Inventarios	1,414,157	(492,545)	(252,810)
Otros créditos y anticipos	(52,395)	12,079	2,080
Créditos por ventas	792,345	(374,463)	(115,838)
Otras deudas	80,696	(71,638)	127,434
Anticipos de clientes	(180,531)	(174,014)	113,548
Deudas comerciales	(316,924)	48,949	15,161
	1,737,348	(1,051,632)	(110,425)
(ii) Impuesto a las ganancias devengado neto de pagos			
Impuestos devengados (*)	513,153	1,011,675	833,378
Impuestos pagados	(971,239)	(1,236,713)	(1,226,433)
	(458,086)	(225,038)	(393,055)
(*) No incluye el impuesto devengado por la venta del negocio de Control de Presión el que fue incluido en operaciones discontinuas.			
(iii) Intereses devengados netos de pagos			
Intereses devengados	90,896	136,737	183,995
Intereses recibidos	26,900	83,241	62,697
Intereses pagados	(141,963)	(164,486)	(267,994)
	(24,167)	55,492	(21,302)
(iv) Efectivo y equivalente de efectivo			
Efectivo e inversiones líquidas a corto plazo	1,542,829	1,538,769	962,497
Giros en descubierto	(14,122)	(13,747)	(8,194)
	1,528,707	1,525,022	954,303

29 Operaciones discontinuas

Nacionalización de subsidiarias venezolanas

Los resultados de las operaciones y los flujos de fondos generados por las Compañías Venezolanas (tal como se definen en la Nota 32 (b)) son presentados como operaciones discontinuas en estos Estados Contables Consolidados. Para mayor información, ver Nota 32 (b).

Venta del negocio de Control de Presión de Hydril

El 1 de abril de 2008, Tenaris vendió a General Electric Company (GE), el negocio de Control de Presión adquirido como parte de la adquisición de la Compañía Hydril perfeccionada en mayo de 2007. El negocio de Control de Presión fue vendido, por un importe equivalente a aproximadamente USD1,114 millones libre de deuda. El resultado de esta transacción fue una ganancia después de impuestos de USD394.3 millones, calculada como los fondos netos provenientes de la venta menos el valor contable de los activos netos disponibles para la venta, el correspondiente efecto impositivo y los gastos relacionados.

29 Operaciones discontinuas (Cont.)

Valor en libros de los activos y pasivos vendidos:

	<u>Al 31 de marzo de 2008</u>
Propiedades, planta y equipo, netos	64,556
Activos intangibles, netos	295,371
Inventarios	173,110
Créditos por ventas	78,018
Otros activos	39,643
Total activos corrientes y no corrientes disponibles para la venta	<u>650,698</u>
Pasivo por impuesto diferido	71,434
Anticipos de clientes	128,975
Deudas comerciales	54,175
Otras deudas	15,291
Total Deudas asociadas a activos corrientes y no corrientes disponibles para la venta	<u>269,875</u>

Análisis de los resultados por operaciones discontinuas:

(i) Resultado por operaciones discontinuas:

(Valores expresados en miles de USD)

	(*) Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2009	2008	2007
(Pérdida) ganancia por operaciones discontinuas	(28,138)	(87,418)	52,128
Ganancia después de impuestos por la venta de las operaciones	-	394,323	-
(Pérdida) ganancia por operaciones discontinuas	(28,138)	306,905	52,128

(*)Corresponde a las Compañías Venezolanas (año 2009, 2008 y2007) y a las operaciones de Control de Presión (año 2008 y 2007)

(ii) Flujos de efectivo netos atribuibles a las operaciones discontinuas:

	(*) Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2009	2008	2007
Flujos de efectivo originados en actividades operativas	1,788	20,786	41,678
Flujos de efectivo relacionados con actividades de inversión	(801)	(7,330)	(21,854)
Flujos de efectivo originados en (aplicados a) actividades de financiación	5,306	9,046	(10,796)

(*)Corresponde a las Compañías Venezolanas (año 2009, 2008 y2007) y a las operaciones de Control de Presión (año 2008 y 2007)

Estos montos fueron estimados sólo a efectos de la exposición dado que la caja por operaciones discontinuas no se manejaba separadamente de otros flujos de caja.

30 Operaciones con sociedades relacionadas

En base a la información disponible más reciente a la Compañía, al 31 de diciembre de 2009:

- San Faustin N.V. poseía 713,605,187 acciones en la Compañía, que representan un 60.45% del capital y derecho a voto de la Compañía.
- San Faustin N.V. poseía todas sus acciones de la Compañía a través de su subsidiaria totalmente controlada I.I.I. Industrial Investments Inc.
- Rocca & Partners S.A. controlaba una porción significativa del derecho a voto de San Faustin N.V. y tenía la habilidad de influenciar en temas que afecten, o estén sujetos al voto de los accionistas de San Faustin N.V., como la elección de directores, la aprobación de ciertas transacciones corporativas y otros temas relativos a políticas de la compañía.
- No existían accionistas controlantes de Rocca & Partners S.A.

30 Operaciones con sociedades relacionadas (Cont.)

Basado en la información disponible más reciente a la Compañía, al 31 de diciembre de 2009, los directores y gerentes "Senior" de Tenaris poseían el 0.14% de las acciones de la Compañía, mientras el 39.41% era negociado en los mercados públicos.

Al 31 de diciembre de 2009, la cotización de cierre de un ADS de Ternium SA en el Mercado de valores de los Estados Unidos (NYSE) era de USD35.42 por ADS, la participación de Tenaris asciende a un valor de mercado aproximado de USD813.6 millones. Al 31 de diciembre de 2009 el valor de la participación de Tenaris en Ternium SA, basado en los estados financieros de Ternium, era de aproximadamente USD584.4 millones. Ver Sección II.B.2.

Las transacciones y saldos expuestos como compañías "Asociadas" son aquellos con compañías sobre las que Tenaris ejerce influencia significativa o control conjunto de acuerdo con IFRS, pero no tiene el control. Todas las demás transacciones y saldos con compañías relacionadas que no son Asociadas y que no son consolidadas son expuestas como "Otras". Las operaciones realizadas con sociedades relacionadas fueron las siguientes:

Al 31 de diciembre de 2009		Asociadas (1)	Otras	Total
(i) Transacciones (2)				
(a) Venta de productos y servicios				
Venta de productos		25,561	75,097	100,658
Venta de servicios		12,752	4,352	17,103
		38,313	79,449	117,762
(b) Compra de productos y servicios				
Compra de productos		40,171	9,705	49,877
Compra de servicios		89,023	71,541	160,564
		129,194	81,247	210,441
Al 31 de diciembre de 2008				
(i) Transacciones (3)				
(a) Venta de productos y servicios				
Venta de productos		74,420	37,636	112,056
Venta de servicios		19,444	4,205	23,649
		93,864	41,841	135,705
(b) Compra de productos y servicios				
Compra de productos		123,704	24,161	147,865
Compra de servicios		125,161	79,037	204,198
		248,865	103,198	352,063
Al 31 de diciembre de 2007				
(i) Transacciones (5)				
(a) Venta de productos y servicios				
Venta de productos		98,141	39,307	137,448
Venta de servicios		18,712	5,110	23,822
		116,853	44,417	161,270
(b) Compra de productos y servicios				
Compra de productos		254,063	27,277	281,340
Compra de servicios		94,152	70,205	164,357
		348,215	97,482	445,697

30 Operaciones con sociedades relacionadas (Cont.)

Al 31 de diciembre de 2009

	Asociadas (1)	Otras	Total
(ii) Saldos al cierre			
(a) Originados en ventas/compras de productos/servicios			
Créditos con sociedades relacionadas	18,273	7,093	25,366
Deudas con sociedades relacionadas	(23,898)	(5,856)	(29,754)
	(5,625)	1,237	(4,388)
(b) Deudas financieras			
Préstamos	(2,907)	-	(2,907)

Al 31 de diciembre de 2008

	Asociadas (1)	Otras	Total
(ii) Saldos al cierre			
(a) Originados en ventas/compras de productos/servicios			
Créditos con sociedades relacionadas	50,137	15,504	65,641
Deudas con sociedades relacionadas	(44,470)	(5,974)	(50,444)
	5,667	9,530	15,197
(b) Deudas financieras			
Préstamos	(2,294)	-	(2,294)

Al 31 de diciembre de 2007

	Asociadas (1)	Otras	Total
(ii) Saldos al cierre			
(a) Originados en ventas/compras de productos/servicios			
Créditos con sociedades relacionadas	45,773	8,015	53,788
Deudas con sociedades relacionadas	(61,597)	(7,379)	(68,976)
	(15,824)	636	(15,188)
(b) Deudas financieras			
Préstamos (6)	(27,482)	-	(27,482)

(1) Incluye Ternium S.A. y sus subsidiarias ("Ternium"), Condisid C.A. ("Condisid"), Finma S.A.I.F ("Finma"), Grupo Lomond Holdings B.V. ("Lomond"), Socotherm Brasil S.A. ("Socotherm") y Hydril Jindal International Private Ltd.

(2) Incluye USD2.5 millones de compras por las compañías Venezolanas nacionalizadas.

(3) Incluye USD12.9 millones de ventas y USD9.5 millones de compras por las compañías Venezolanas nacionalizadas.

(4) Incluye Ternium, Condisid, Finma, Lomond y Dalmine Energie S.p.A. ("Dalmine Energie") (hasta octubre de 2007), Socotherm, Hydril Jindal International Private Ltd. y TMK – Hydril JV.

(5) Incluye USD52.5 millones de ventas y USD56.1 millones de compras por las compañías Venezolanas nacionalizadas.

(6) Incluye préstamo de Sidor a Matesi por USD26.4 millones al 31 de diciembre 2007.

Remuneraciones de los directores y gerentes "Senior"

La remuneración total de los directores y gerentes "Senior" devengada durante 2009, 2008 y 2007 ascienden a USD18.2 millones, USD22.5 millones y USD20.0 millones, respectivamente.

31 Principales subsidiarias

A continuación se detallan las principales subsidiarias de Tenaris junto con el porcentaje de tenencia directa e indirecta de cada compañía controlada al 31 de diciembre de 2009.

Sociedad	País en que están constituidas	Actividad principal	Porcentaje de tenencia al 31 de diciembre, (*)		
			2009	2008	2007
ALGOMA TUBES INC.	Canadá	Fabricación de tubos de acero sin costura	100%	100%	100%
CONFAB INDUSTRIAL S.A. y subsidiarias (a)	Brasil	Fabricación de tubos de acero con costura y bienes de capital	40%	40%	39%
DALMINE S.p.A.	Italia	Fabricación de tubos de acero sin costura	99%	99%	99%
HYDRIL COMPANY y subsidiarias (excepto detalladas) (b)	Estados Unidos	Fabricación y comercialización de conexiones premium	100%	100%	100%
HYDRIL U.K. LTD.	Reino Unido	Fabricación de productos de acero	100%	100%	100%
INVERSIONES BERNA S.A.	Chile	Compañía financiera	100%	100%	100%
MAVERICK TUBE CORPORATION y subsidiarias (excepto detalladas)	Estados Unidos	Fabricación de tubos de acero con costura	100%	100%	100%
MAVERICK TUBE. LLC	Estados Unidos	Fabricación de tubos de acero con costura	100%	100%	100%
NKKTUBES K.K.	Japón	Fabricación de tubos de acero sin costura	51%	51%	51%
PRUDENTIAL STEEL LTD	Canadá	Fabricación de tubos de acero con costura	100%	100%	100%
S.C. SILCOTUB S.A.	Rumania	Fabricación de tubos de acero sin costura	100%	100%	99%
SIAT S.A.	Argentina	Fabricación de tubos de acero con costura	82%	82%	82%
SIDERCA S.A.I.C. y subsidiarias (excepto detalladas) (c)	Argentina	Fabricación de tubos de acero sin costura	100%	100%	100%
SIDTAM LTD.	Islas Vírgenes Británicas	Inversora	100%	100%	100%
TALTA - TRADING E MARKETING SOCIEDADE UNIPessoal LDA.	Madeira	Inversora	100%	100%	100%
TENARIS CONNECTION Limited y subsidiarias (excepto detalladas)	San Vicente y las Granadinas	Propietaria y licenciataria de tecnología para la industria del acero	100%	100%	100%
TENARIS FINANCIAL SERVICES S.A.	Uruguay	Compañía financiera	100%	100%	100%
TENARIS GLOBAL SERVICES (CANADA) INC.	Canadá	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
TENARIS GLOBAL SERVICES (PANAMA) S.A. - Suc. Colombia	Colombia	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 GLOBAL SERVICES NORWAY A.S.	Noruega	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
TENARIS GLOBAL SERVICES S.A. y subsidiarias (excepto detalladas) (d)	Uruguay	Inversora y comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
TENARIS INVESTMENTS LTD y subsidiarias (excepto detalladas)	Irlanda	Inversora y compañía financiera	100%	100%	100%
TUBOS DE ACERO DE MEXICO SA	México	Fabricación de tubos de acero sin costura	100%	100%	100%
TUBOS DEL CARIBE LTDA.	Colombia	Fabricación de tubos de acero con costura	100%	100%	100%

(*) Todos los porcentajes se encuentran redondeados

(a) Tenaris posee el 99% de las acciones con voto de Confab Industrial S.A. Tenaris posee el 40% de las subsidiarias de Confab a excepción de Tenaris Confab Hastes de Bombeio S.A. donde posee el 70%.

(b) Tenaris posee el 100% de las subsidiarias de Hydril a excepción de Technical Drilling & Production Services Nigeria Ltd. donde posee el 60%.

(c) Tenaris posee el 100% de las subsidiarias de Siderca, excepto por Scrapservice S.A. donde posee el 75%.

(d) Tenaris posee el 95% de Tenaris Supply Chain S.A. y 95% de Tenaris Saudi Arabia Limited.

32 Procesos en Venezuela

(a) Inversión en Ternium: Proceso de nacionalización de Sidor

El 7 de mayo de 2009, Ternium completó el traspaso de la totalidad de su 59.7% de participación en Sidor a CVG. El traspaso se efectuó como resultado del Decreto Ley 6058 de Venezuela, que ordenó que Sidor y sus compañías subsidiarias y asociadas sean transformadas en empresas de propiedad del estado y declaradas las actividades de dichas compañías de interés público y social. Mientras CVG ha asumido el control operacional de Sidor el 12 de julio de 2008, Ternium ha conservado el título formal sobre las acciones hasta el 7 de mayo de 2009. Ternium acordó recibir un monto total de USD1,970 millones como compensación por las acciones de Sidor. De esa suma, CVG pagó USD400 millones en efectivo el 7 de mayo de 2009. El saldo se dividió en dos tramos: el primer tramo, de USD945 millones, está siendo pagado en seis cuotas iguales trimestrales, mientras que el segundo tramo se abonará en la fecha de vencimiento en noviembre de 2010, sujeto a eventos trimestrales obligatorios de prepago basados en el aumento del precio del petróleo crudo WTI por encima del nivel del 6 de mayo de 2009.

A la fecha de estos estados contables, Ternium no ha recibido aún los pagos de compensación por Sidor que debía realizar la CVG el 8 de febrero de 2010. Estos pagos consisten en una cuota principal de USD157.5 millones, más los intereses, por el primer tramo, y un pago anticipado obligatorio de USD141.4 millones, más los intereses, por el segundo tramo¹. El saldo total de la compensación por Sidor pendiente al 31 de diciembre 2009 ascendía a USD1,020 millones, más intereses.

(b) Nacionalización de Compañías Venezolanas

En el marco del Decreto Ley 6058, el 22 de mayo de 2009, el presidente de Venezuela Hugo Chávez anunció la nacionalización de, entre otras compañías, las subsidiarias de la Compañía con tenencia mayoritaria TAVSA – Tubos de Acero de Venezuela S.A. (“Tavsa”) y, Matesi, Materiales Siderúrgicos S.A. (“Matesi”), y Complejo Siderúrgico de Guayana C.A. (“Comsigua”), en la cual la Compañía tiene una participación minoritaria (conjuntamente, “las Compañías Venezolanas”). El 25 de mayo de 2009, el Ministerio de Industrias Básicas y Minas de Venezuela (“MIBAM”) emitió las comunicaciones oficiales N°230/09 y 231/09, designando los representantes del MIBAM para los comités de transición encargados de la supervisión del proceso de nacionalización de Tavsa y Matesi. El 29 de mayo de 2009, la Compañía envió unas cartas en respuesta al MIBAM recepcionando la decisión del gobierno de Venezuela de nacionalizar Tavsa y Matesi, designando sus representantes en los comités de transición, y reservando todos sus derechos bajo contratos, tratados de inversión y leyes venezolanas e internacionales y el derecho a presentar cualquier controversia entre la Compañía o sus subsidiarias y Venezuela relacionado con la nacionalización de Tavsa y Matesi a arbitraje internacional, incluyendo el arbitraje administrado por el CIADI.

El 14 de julio de 2009, el presidente Chávez emitió el decreto 6796, que ordena la adquisición de los activos de las Compañías Venezolanas y provee que los activos de Tavsa sean mantenidos por el Ministro de Energía y Petróleo, mientras que los activos de Matesi y Comsigua sean mantenidos por el MIBAM. El decreto 6796 también requiere al gobierno venezolano crear ciertos comités en cada una de las Compañías Venezolanas, cada comité de transición debe asegurar la nacionalización de cada Compañía Venezolana y la continuidad de sus operaciones, y cada comité técnico (a ser integrado por representantes de Venezuela y el sector privado) debe negociar por un período de 60 días (extensible por mutuo acuerdo) el valor razonable de los activos para cada Compañía Venezolana a ser transferidos a Venezuela. En el caso que las partes fallaran en alcanzar un acuerdo a la fecha de expiración del período de 60 días (o cualquier extensión al efecto), el Ministerio aplicable asumirá el control y exclusiva operación de la Compañía Venezolana relevante, y el Poder Ejecutivo ordenará su expropiación de acuerdo con la Ley de Expropiación de Venezuela. El decreto también especifica que todos los hechos y actividades a tal efecto están sujetas a la ley de Venezuela y cualquier disputa relacionadas debe ser dirimida en las cortes venezolanas.

El 19 de agosto de 2009 la Compañía anunció que Venezuela, actuando a través del comité de transición nombrado por el MIBAM, unilateralmente asumió el control operacional exclusivo sobre Matesi.

El 17 de Noviembre de 2009 la Compañía anunció que el gobierno de Venezuela actuando a través de PDVSA Industrial S.A. (subsidiaria de Petroleos de Venezuela S.A.), asumió formalmente el control exclusivo de las operaciones y activos de Tavsa. En cumplimiento de este cambio formal de control, PDVSA Industrial ha asumido responsabilidad absoluta sobre las operaciones de Tavsa y su Gerencia y considerando que dichas operaciones están siendo gerenciadas por un comité de transición desigando por Venezuela. Los representantes de la Compañía en el directorio de Tavsa han cesado en sus funciones.

¹ El 3 de marzo de 2010, Ternium recibió el pago vencido el 8 de febrero de 2010.

32 Procesos en Venezuela (Cont.)

(b) Nacionalización de Compañías Venezolanas (Cont.)

Las inversiones de la Compañía en Tavsa, Matesi y Comsigua están protegidas por el acuerdo bilateral de tratado de inversiones, incluyendo el tratado bilateral de inversiones entre Venezuela y la unión Bélgica- Luxemburguesa, y, como mencionado arriba, Tenaris continúa reservando todos sus derechos bajo contratos, tratados de inversión y leyes venezolanas e internacionales y a consentir en la jurisdicción del CIADI en conexión con el proceso de nacionalización.

Basados en los hechos y circunstancias descriptos anteriormente y siguiendo las orientaciones expuestas en la NIC 27, la Compañía ha cesado de consolidar los resultados de operaciones de las Compañías Venezolanas y sus flujos de fondos desde el 30 de junio, 2009 y expuesto su inversión en las Compañías Venezolanas como un activo financiero basado en las definiciones contenidas en los párrafos 11(c)(i) y 13 de la NIC 32.

La Compañía ha expuesto su participación en las Compañías Venezolanas como una inversión disponible para la venta ya que la gerencia considera que no cumple con los requisitos para exponerlo en ninguna de las categorías restantes establecidas por las NIC 39 y esa exposición es el tratamiento contable aplicable más adecuado a las enajenaciones no voluntarias de activos.

Las subsidiarias de Tenaris también tienen créditos netos con las Compañías de Venezuela al 31 de diciembre de 2009 por un monto total de USD27.7 millones.

La Compañía registra su interés en las Compañías Venezolanas a su valor en libros al 30 de junio, 2009 y no a su valor de mercado, siguiendo los lineamientos delimitados en los párrafos 46 (c), AG80 y AG81 de la NIC 39.

33 Hechos posteriores

Propuesta de dividendo anual

El 24 de febrero de 2010, el Directorio de la Compañía propuso, para la aprobación de la reunión de asamblea general anual de accionistas a llevarse a cabo el 2 de junio de 2010, el pago de un dividendo anual de USD0.34 por acción (USD0.68 por ADS), o aproximadamente USD401 millones, que incluye el dividendo interino de USD0.13 por acción (USD0.26 por ADS) pagado el 26 de noviembre de 2009. Si el dividendo anual es aprobado por los accionistas, un dividendo de USD0.21 por acción (USD0.42 por ADS), o aproximadamente USD248 serán pagados el 24 de junio de 2010 con fecha a circular sin derecho al pago de dividendos (ex-dividend date) el 21 de junio de 2010. Estos Estados Contables Consolidados no reflejan este dividendo a pagar.

34. Actualización al 30 de junio de 2010¹

a) Asamblea general anual de accionistas

El 2 de junio de 2010, la asamblea general anual de accionistas de la Sociedad aprobó todas las resoluciones de su orden del día. Entre otras resoluciones adoptadas en la asamblea, los accionistas aprobaron los estados contables consolidados por los ejercicios concluidos el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, las cuentas anuales al 31 de diciembre de 2009 y los informes y certificaciones relacionados. La asamblea general de accionistas también aprobó el pago de un dividendo por el ejercicio concluido el 31 de diciembre de 2009 por US\$0.34 por acción (o US\$0.68 por ADS), o aproximadamente US\$401 millones, el cual incluye un dividendo provisorio de US\$0.13 por acción (o US\$0.26 por ADS) pagado en noviembre de 2009. El saldo del dividendo anual, que ascendió a US\$0.21 por acción (o US\$0.42 por ADS), o aproximadamente US\$248 millones, fue pagado el 24 de junio de 2010, con fecha a circular sin derecho al pago de dividendo fijada (*ex dividend*) para el 21 de junio de 2010.

Ricardo Soler
Chief Financial Officer

¹ Esta nota fue agregada luego de la aprobación de los estados constables por la Asamblea General Anual de Accionistas celebrada el 2 de junio de 2010.

Informe de la firma de Contadores Públicos Independientes Registrada

Al Directorio y los Accionistas de
Tenaris S.A.

En nuestra opinión, los estados de posición financiera consolidados que se acompañan y los correspondientes estados de resultados consolidados, de resultados integrales consolidados, de evolución del patrimonio neto y de flujo de efectivo consolidados, 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 2009 y 2008, y los resultados de sus operaciones y el flujo de efectivo por cada uno de los tres ejercicios finalizados el 31 de diciembre de 2009, de conformidad con Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad y de conformidad con Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por la Unión Europea. 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), las cuales requieren que planifiquemos y realicemos la auditoría para obtener razonable seguridad 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 Gerencia de 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 nuestra opinión.

Buenos Aires, Argentina
30 de junio de 2010

PRICE WATERHOUSE & CO. S.R.L.

(Socio)

Diego Niebuhr

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 2010.



Paolo Rocca
Chief Executive Officer



Ricardo Soler
Chief Financial Officer



Cristian Mitrani
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 2009, 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 2010

Price Waterhouse & Co. S.R.L.



Diego Niebuhr