

Nigel Worsnop
 Tenaris
 1-888-300-5432
 www.tenaris.com

Tenaris anuncia los resultados del año y del cuarto trimestre de 2006

La información financiera y operativa incluida en este comunicado de prensa está basada en estados contables consolidados auditados preparados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y presentados en dólares estadounidenses (US\$).

Luxemburgo, 28 de febrero de 2007 - Tenaris S.A. (NYSE, Buenos Aires y México: TS y MTA Italia: TEN) (“Tenaris”) anunció hoy los resultados del cuarto trimestre y el ejercicio finalizados el 31 de diciembre de 2006 comparados con los resultados del cuarto trimestre y el ejercicio finalizados el 31 de diciembre de 2005.

Resumen de los resultados del cuarto trimestre de 2006

(Comparación con el tercer trimestre de 2006 y el cuarto trimestre de 2005)

	T4 2006	T3 2006		T4 2005	
Ingresos por ventas netos (millones de US\$)	2.460,9	1.803,6	36%	1.734,8	42%
Resultado operativo (millones de US\$)	812,6	695,6	17%	574,2	42%
Ganancia del período (millones de US\$)	612,0	510,4	20%	414,8	48%
Ganancia del período atribuible a los accionistas de la Compañía (millones de US\$)	574,8	479,5	20%	381,0	51%
Ganancia por ADS (US\$)	0,97	0,81	20%	0,64	51%
Ganancia por acción (US\$)	0,49	0,41	20%	0,32	51%
EBITDA (millones de US\$)	901,6	751,3	20%	631,8	43%
Margen de EBITDA (% de ventas)	37%	42%		36%	

Estos resultados del cuarto trimestre son los primeros que reflejan la consolidación de Maverick Tube Corporation, que fue adquirida el 5 de octubre de 2006, y la venta de una participación mayoritaria en Dalmine Energie, nuestro negocio de suministro de energía en Italia, realizada el 1 de diciembre de 2006. La fuerte demanda para nuestros tubos especializados, incluyendo las roscas premium TenarisBlue®, fue el factor principal del aumento en el resultado operativo. El aporte de las operaciones de la ex-Maverick a las ganancias del trimestre se vio afectado por la desaceleración de la actividad de perforación en Canadá y el retraso en el arranque de la planta de conduits en Louisville. La ganancia por



la venta de una participación mayoritaria en Dalmine Energie aportó una ganancia por acción de US\$0,03 (US\$0,06 por ADS). La generación neta de fondos (fondos originados en actividades operativas menos inversiones en activos fijos e intangibles) fue de US\$359,6 millones, y la deuda neta al 31 de diciembre de 2006 fue de US\$2.095,3 millones.

Resumen de los resultados del ejercicio 2006

	2006	2005	Aumento/(Disminución)
Ingresos por ventas netos (millones de US\$)	7.727,7	6.209,8	24%
Resultado operativo (millones de US\$)	2.792,5	1.945,9	44%
Ganancia neta (millones de US\$)	2.059,4	1.387,3	48%
Ganancia neta atribuible a los accionistas de la Compañía (millones de US\$)	1.945,3	1.277,5	52%
Ganancia por ADS (US\$)	3,30	2,16	52%
Ganancia por acción (US\$)	1,65	1,08	52%
EBITDA (millones de US\$)	3.047,5	2.160,1	41%
Margen de EBITDA (% de ventas)	39%	35%	

Los resultados del ejercicio 2006 reflejan otro año de fuerte crecimiento en Tenaris: se beneficiaron con las buenas condiciones de mercado y el posicionamiento que hemos logrado a lo largo de los años. La ganancia por acción creció 52% en 2006 luego de un crecimiento de 65% en 2005. La demanda de nuestros productos y servicios tubulares de alta calidad por parte de la industria de petróleo y gas continuó siendo firme durante el ejercicio, en particular en Medio Oriente y África. Luego de la reciente integración de las operaciones de la ex-Maverick, se prevé que en 2007 las ventas crecerán significativamente en América del Norte.

Propuesta de dividendo anual

El directorio propone, para aprobación de la asamblea general ordinaria a celebrarse el 6 de junio de 2007, el pago de un dividendo anual de US\$0,30 por acción (US\$0,60 por ADS), o aproximadamente US\$354 millones. De ser aprobado por los accionistas, se pagará un dividendo anual el 21 de junio de 2007, con fecha a circular sin derecho al pago de dividendo (*ex-dividend date*) fijada para el 18 de junio de 2007.

Cambios en la presentación de información financiera por segmento

Luego de la adquisición de Maverick y la venta de una participación mayoritaria en Dalmine Energie, reevaluamos la definición de nuestros segmentos de negocios. A partir de los estados contables correspondientes al ejercicio y trimestre finalizados el 31 de diciembre de 2006, Tenaris presentará sus



informes financieros bajo tres segmentos del negocio: Tubos (productos y servicios tubulares), Proyectos (tubos para proyectos de ductos), y Otros (otros productos y servicios). Los resultados operativos de la división de productos energéticos de la ex-Maverick se incluyen en Tubos y los de su división de productos eléctricos se incluyen en Otros. Los resultados operativos de Dalmine Energie se clasifican como operaciones discontinuadas.

Antecedentes del mercado y perspectivas

En 2006, la demanda global de petróleo y gas continuó en aumento, reflejo del crecimiento económico y de la importancia del petróleo y gas en la matriz energética. Incentivadas por los niveles de precios del petróleo y gas sostenidamente altos, las compañías petroleras en todo el mundo continuaron aumentando su nivel de inversión y actividad de perforación para compensar las tasas decrecientes de producción en yacimientos maduros y explorando y desarrollando nuevas reservas. El número de equipos de perforación en actividad en el mercado internacional, según datos publicados por Baker Hughes, aumentó en forma continua en cada trimestre del año y alcanzó un promedio de 952 en el cuarto trimestre, lo que representa un aumento de 9% en comparación con el mismo trimestre del año anterior, y equiparó al aumento promedio del año en comparación con 2005. Los correspondientes porcentajes de aumento anual en el número de equipos de perforación en los mercados de Canadá y EE.UU., que son más sensibles a los precios del gas natural en América del Norte, fueron 19% y 3%, respectivamente. No obstante, en el cuarto trimestre, el número de equipos de perforación en Canadá registró una disminución de 23% en comparación con el cuarto trimestre de 2005. El número de equipos de perforación en EE.UU. registró un aumento de 16% en comparación con el cuarto trimestre de 2005, no presentó cambios con respecto al tercer trimestre de 2006.

Estimamos que el consumo global aparente de productos OCTG (oil country tubular goods) en 2006 creció aproximadamente 14% en comparación con 2005 y continuará creciendo en 2007. Sin embargo, se prevé que el índice de crecimiento disminuirá con respecto a los elevados índices registrados en los últimos tres años y probablemente se observarán ajustes en los inventarios en América del Norte. Se prevé que la demanda de tubos especializados por parte del sector de energía, incluyendo las roscas premium, utilizados en complejas aplicaciones de perforación y de otras operaciones de alto rendimiento, continuará siendo fuerte.

Las condiciones de mercado favorables y la mayor demanda de tubos especializados, incluyendo las roscas premium, contribuyeron al crecimiento de las ventas y al aumento del margen operativo de nuestro segmento de productos tubulares y servicios (Tubos) en los primeros nueve meses del año. La consolidación de la división de productos energéticos de Maverick dentro de este segmento durante el cuarto trimestre generó un aumento en las ventas, aunque una reducción en el margen operativo con respecto al trimestre anterior. Para 2007 esperamos registrar un nuevo crecimiento en las ventas de nuestro segmento Tubos con motivo de la consolidación de Maverick por el año completo y mantener o mejorar el margen operativo del segmento con respecto al registrado en el cuarto trimestre de 2006 a



medida que avancemos en la integración de productos OCTG y tubos de conducción con costura conforme a nuestra estrategia de ventas para América del Norte .

La demanda de tubos de gran diámetro para proyectos de ductos en América del Sur en 2006 y se vio afectada por las demoras en la implementación de importantes proyectos de infraestructura de gasoductos en Brasil y Argentina. Esta situación generó una disminución sustancial en los embarques y márgenes de nuestro segmento Proyectos con respecto a los registrados en 2005 a pesar del aumento en las ventas para proyectos de ductos en América del Norte y África. Con pedidos para satisfacer los proyectos demorados en Brasil y Argentina, preveemos empezar las entregas a partir de fines del primer trimestre. Esperamos registrar un aumento significativo en las ventas y mejores márgenes en 2007 para nuestro segmento Proyectos, asumiendo que no se producirán nuevas demoras en las entregas destinadas a estos proyectos.

Análisis de los resultados del cuarto trimestre de 2006

Volumen de ventas (toneladas métricas)	T4 2006	T4 2005	Aumento/(Disminución)
Tubos - sin costura	730.000	738.000	(1%)
Tubos - con costura	264.000	-	
Total Tubos	994.000	738.000	35%
Proyectos – con costura	98.000	110.000	(11%)
Total – Tubos + Proyectos	1.092.000	848.000	29%

Tubos	T4 2006	T4 2005	Aumento/(Disminución)
Ingresos por ventas netos (millones de US\$)			
América del Norte	770,8	413,6	87%
América del Sur	244,9	223,9	9%
Europa	363,5	289,8	25%
Medio Oriente y África	613,4	306,7	100%
Lejano Oriente y Oceanía	139,5	222,9	(37%)
Total de ingresos por ventas netos (millones de US\$)	2.132,2	1.456,9	46%
Costo de ventas (% de ventas)	49%	50%	
Resultado operativo (millones de US\$)	761,9	524,5	45%
Resultado operativo (% de ventas)	36%	36%	

Los ingresos por ventas netos de productos y servicios tubulares aumentaron 46% a US\$2.132,2 millones en el cuarto trimestre de 2006, en comparación con US\$1.456,9 millones en el cuarto trimestre de 2005, debido a la incorporación de ventas provenientes de las operaciones de la ex-Maverick y al aumento en



el precio promedio de venta de nuestros productos tubulares. Las ventas aumentaron particularmente en Medio Oriente y África debido a la fuerte demanda de nuestras roscas premium TenarisBlue® y otros productos y servicios OCTG especializados, en particular en Arabia Saudita, donde se registró un aumento sostenido en la inversión en actividades de perforación de petróleo y gas. En América del Norte, excluyendo las ventas de las operaciones de la ex-Maverick, se registró un aumento en las ventas de nuestros *risers* y *flowlines* para proyectos en aguas profundas en el Golfo de México y una disminución en las ventas de productos y servicios OCTG en Canadá, donde las ventas se vieron afectadas por la desaceleración de la actividad de perforación y los ajustes en los inventarios de distribuidores. En América del Sur, se registró un aumento en las ventas en Colombia, reflejo de la incorporación de las operaciones de la ex-Maverick en dicho país; sin embargo, las ventas de productos y servicios OCTG fueron menores en Venezuela, debido a que PDVSA redujo sus inventarios, y en Argentina, donde la actividad de perforación de petróleo y gas se vio afectada por las huelgas. En Europa, el aumento de las ventas se debió principalmente a los mayores precios de venta promedio, reflejo de un mix de productos más orientado a productos especializados. En el Lejano Oriente y Oceanía, las ventas disminuyeron principalmente debido a menores ventas de productos y servicios OCTG en la región.

Proyectos	T4 2006	T4 2005	Aumento/(Disminución)
Ingresos por ventas netos (millones de US\$)	172,4	195,1	(12%)
Costo de ventas (% de ventas)	72%	62%	
Resultado operativo (millones de US\$)	23,1	44,0	(48%)
Resultado operativo (% de ventas)	13%	23%	

Los ingresos por ventas netos de tubos para proyectos de ductos disminuyeron 12% a US\$172,4 millones en el cuarto trimestre de 2006, en comparación con US\$195,1 millones en el cuarto trimestre de 2005, debido a menores volúmenes de ventas. El mayor nivel de actividad en comparación con el tercer trimestre de 2006 refleja ventas para proyectos de ductos en Perú, América del Norte y África. Se prevén mejoras en los márgenes operativos y las ventas de este segmento una vez que comiencen las entregas a proyectos demorados en Brasil y Argentina.

Otros	T4 2006	T4 2005	Aumento/(Disminución)
Ingresos por ventas netos (millones de US\$)	156,3	82,8	89%
Resultado operativo (millones de US\$)	27,6	5,8	371%
Resultado operativo (% de ventas)	18%	7%	

Los ingresos por ventas netos de otros productos y servicios aumentaron 89% a US\$156,3 millones en el cuarto trimestre de 2006, en comparación con US\$82,8 millones en el cuarto trimestre de 2005, reflejo de



la inclusión de las ventas de tubos para *conduits* provenientes de la división de productos eléctricos de la ex-Maverick y mayores ventas de briquetas de hierro en caliente provenientes de nuestra planta en Venezuela.

Los gastos de comercialización y administración aumentaron como porcentaje de los ingresos por ventas netos a 14,1% en el trimestre finalizado el 31 de diciembre de 2006 en comparación con 13,6% en el mismo trimestre de 2005, principalmente debido al aumento de los gastos de amortización luego de la incorporación de Maverick. La amortización de las relaciones con clientes y otros intangibles adquiridos con Maverick ascendieron a US\$38 millones en el trimestre y se considerarán un gasto recurrente.

Otros egresos operativos incluyeron la baja de US\$2,8 millones en relación con bienes de uso de nuestra acería rumana.

Los ingresos netos por intereses ascendieron a US\$33,5 millones en el cuarto trimestre de 2006 en comparación con un gasto neto por intereses de US\$4,4 millones en el mismo período de 2005, reflejo de la mayor posición de deuda neta luego de la adquisición de Maverick.

Otros resultados financieros aportaron una ganancia de US\$18,2 millones durante el cuarto trimestre de 2006, en comparación con una pérdida de US\$15,4 millones durante el cuarto trimestre de 2005. Estos resultados reflejan principalmente las ganancias y pérdidas por diferencias de cambio y por cambios en el valor de mercado de los instrumentos derivados y se compensan en gran medida con cambios en nuestro patrimonio neto. Surgen debido a que la mayoría de nuestras subsidiarias preparan sus estados contables en monedas diferentes al dólar estadounidense de acuerdo con las NIIF.

El resultado de inversiones en sociedades asociadas generó una ganancia de US\$17,9 millones en el cuarto trimestre de 2006, en comparación con una ganancia de US\$22,4 millones en el cuarto trimestre de 2005. Estas ganancias derivaron principalmente de nuestra participación accionaria en Ternium.

El cargo por impuesto a las ganancias ascendió a US\$243,7 millones en el cuarto trimestre de 2006, equivalente a 31% de los ingresos antes de la participación en los resultados de sociedades asociadas e impuesto a las ganancias.

El resultado de operaciones discontinuadas ascendió a US\$40,4 millones en el cuarto trimestre de 2006, en comparación con US\$1,4 millones en el cuarto trimestre de 2005.

La ganancia atribuible a la participación minoritaria ascendió a US\$37,2 millones en el cuarto trimestre de 2006, en comparación con US\$33,9 millones en el trimestre correspondiente de 2005, reflejo de una mejora en los resultados operativos y financieros de nuestra subsidiaria NKKTubes, parcialmente compensada por menores resultados operativos y financieros de nuestra subsidiaria Confab.



Flujo de efectivo y liquidez

El flujo de efectivo originado en actividades operativas en el cuarto trimestre de 2006 ascendió a US\$499,0 millones (US\$1.810,9 millones durante el año), en comparación con US\$363,4 millones en el cuarto trimestre de 2005 (US\$1,295.3 millones durante el año). El capital de trabajo aumentó US\$218,9 millones durante el cuarto trimestre. Los inventarios aumentaron US\$175,7 millones y los créditos por ventas se incrementaron en US\$112,4 millones. El aumento del capital de trabajo por el ejercicio completo ascendió a US\$469,5 millones.

Las inversiones en activos fijos e intangibles aumentaron a US\$139,4 millones en el cuarto trimestre de 2006 en comparación con US\$90,0 millones en el cuarto trimestre de 2005. El cuarto trimestre coincidió con el pico de desembolsos para la implementación de nuestro programa de inversiones de dos años destinado a aumentar la capacidad de fabricación de productos especializados. Las inversiones en activos fijos e intangibles por el ejercicio completo aumentaron a US\$441,5 millones en 2006 en comparación con US\$284,5 millones en 2005.

Durante 2006, la deuda financiera total aumentó US\$2.640,9 millones a US\$3.651,2 millones al 31 de diciembre de 2006, de US\$1.010,3 millones al 31 de diciembre de 2005, reflejo del uso de deuda para financiar la adquisición de Maverick. La deuda financiera neta durante 2006 aumentó US\$1.912,3 millones a US\$2.095,3 millones al 31 de diciembre de 2006.

Análisis de los resultados del ejercicio 2006

Volumen de ventas (toneladas métricas)	2006	2005	Aumento/(Disminución)
Tubos - sin costura	2.919.000	2.870.000	2%
Tubos - con costura	297.000	-	
Total Tubos	3.216.000	2.870.000	12%
Proyectos - con costura	281.000	501.000	(44%)
Total - Tubos + Proyectos	3.497.000	3.371.000	4%



Tubos	2006	2005	Aumento/(Disminución)
Ingresos por ventas netos (millones de US\$)			
América del Norte	1.992,4	1.663,5	20%
América del Sur	960,0	838,8	14%
Europa	1.314,4	1.022,7	29%
Medio Oriente y África	1.895,3	933,0	103%
Lejano Oriente y Oceanía	662,3	666,0	(1%)
Total de ingresos por ventas netos (millones de US\$)	6.824,3	5.124,0	33%
Costo de ventas (% de ventas)	47%	53%	
Resultado operativo (millones de US\$)	2.670,5	1.701,5	57%
Resultado operativo (% de ventas)	39%	33%	

Los ingresos por ventas netos de productos y servicios tubulares aumentaron 33% a US\$6.824,3 millones en 2006, en comparación con US\$5.124,0 millones en 2005, debido principalmente al aumento en el precio promedio de venta de nuestros productos y servicios tubulares y a la incorporación de ventas provenientes de las operaciones de la ex-Maverick en el cuarto trimestre. Las ventas aumentaron en forma especialmente significativa en Medio Oriente y África debido a la fuerte demanda de nuestras roscas premium TenarisBlue® y otros productos y servicios OCTG especializados, en particular en Arabia Saudita aunque más generalmente en toda la región, donde se registró un aumento sostenido en la inversión en la actividad de perforación de petróleo y gas. En América del Norte, excluyendo las ventas de las operaciones de la ex-Maverick, las ventas disminuyeron principalmente debido a la demanda reducida de nuestros productos y servicios OCTG en México, donde la actividad de perforación se vio afectada por la inflación de los costos en los yacimientos petrolíferos y las restricciones presupuestarias de Pemex, y a las menores ventas de tubos de conducción para la construcción de proyectos *process and power plant* a compañías de ingeniería de EE.UU. y Canadá. En América del Sur, el aumento en los precios de venta promedio compensó la disminución de las ventas de productos OCTG en Venezuela, debido a que PDVSA redujo sus inventarios de productos tubulares durante el año. En Europa se registró un aumento en las ventas de tubos de conducción a contratistas de *process and power plant* con base en Europa y de productos y servicios OCTG para el Mar del Norte, y una reducción en las ventas de tubos a clientes del sector industrial y automotriz. A pesar de que el precio de venta promedio de nuestros productos aumentó en el Lejano Oriente y Oceanía, el volumen de ventas de tubos de conducción a clientes de *process and power plant* de China y de toda la región disminuyó, tal como lo hicieron las ventas de productos industriales en Japón y productos OCTG en toda la región.

El resultado operativo de productos y servicios tubulares aumentó 57% de US\$1.701,5 millones a US\$2.670,5 millones en 2006, reflejo del aumento en las ventas y el incremento del margen bruto.



Proyectos	2006	2005	Aumento/(Disminución)
Ingresos por ventas netos (millones de US\$)	453,5	790,0	(43%)
Costo de ventas (% de ventas)	72%	66%	
Resultado operativo (millones de US\$)	56,3	179,6	(69%)
Resultado operativo (% de ventas)	12%	23%	

Los ingresos por ventas netos de tubos para proyectos de ductos disminuyeron 43% a US\$453,5 millones en 2006, en comparación con US\$790,0 millones en 2005, debido a menores volúmenes de ventas. La demanda regional de tubos para proyectos de ductos en América del Sur fue fuerte en 2005 debido a la gran cantidad de proyectos en Brasil. En 2006, la demanda en la región fue afectada debido a las demoras en los grandes proyectos de ductos planificados en Brasil y Argentina. Las ventas a proyectos fuera de América del Sur aumentaron con las ventas a proyectos de ductos en América del Norte y África.

El resultado operativo de tubos para proyectos de ductos disminuyó 69%, de US\$179,6 millones a US\$56,3 millones en 2006 principalmente debido a la disminución de los embarques, mayores costos de logística y mayores costos de administración expresados como porcentaje de los ingresos por ventas netos.

Otros	2006	2005	Aumento/(Disminución)
Ingresos por ventas netos (millones de US\$)	449,9	295,8	52%
Resultado operativo (millones de US\$)	65,7	64,8	1%
Resultado operativo (% de ventas)	15%	22%	

Los ingresos por ventas netos de otros productos y servicios aumentaron 52% a US\$449,9 millones en 2006 en comparación con US\$295,8 millones en 2005, debido al aumento de las ventas de todas las principales categorías de producto (briquetas de hierro en caliente, varillas de bombeo, estructuras metálicas) incluidas en este segmento y a la incorporación de las ventas de tubos *paraconduit* provenientes de la división de productos eléctricos de Maverick en el cuarto trimestre.

El resultado operativo de otros productos y servicios aumentó 1% de US\$64,8 millones en 2005 a US\$65,7 millones en 2006, debido a mayores ventas. El margen operativo disminuyó principalmente por la reducción en los márgenes de venta de briquetas de hierro en caliente. Estas ventas representaron aproximadamente 40% del total de ventas de este segmento en 2006.

Los gastos de comercialización y administración aumentaron levemente como porcentaje de los ingresos por ventas netos a 13,6% en 2006 en comparación con 13,4% en 2005. Los gastos de comercialización y administración aumentaron de US\$832,3 millones en 2005 a US\$1.054,8 millones en 2006, debido a



mayores costos laborales, mayor gasto en comisiones, flete y otros gastos de comercialización (reflejando mayores ingresos por ventas) y al aumento en el cargo por amortización de activos intangibles principalmente relacionados con activos adquiridos en relación con la adquisición de Maverick.

Los gastos netos por intereses ascendieron a US\$31,8 millones en 2006, comparados con ingresos netos por intereses de US\$28,8 millones en 2005. Los gastos netos por intereses aumentaron sustancialmente en el cuarto trimestre de 2006 como resultado del cambio en la posición de deuda neta luego de la adquisición de Maverick.

Otros resultados financieros aportaron una ganancia de US\$26,8 millones en 2006, en comparación con una pérdida de US\$79,8 millones durante 2005. Estos resultados reflejan principalmente las ganancias y pérdidas por diferencias de cambio y por cambios en el valor de mercado de los instrumentos derivados y se compensan en gran medida con cambios en nuestro patrimonio neto. Surgen debido a que la mayoría de nuestras subsidiarias preparan sus estados contables en monedas diferentes al dólar estadounidense de acuerdo con las NIIF.

El resultado de inversiones en sociedades asociadas generó una ganancia de US\$94,7 millones en 2006, en comparación con una ganancia de US\$117,4 millones en 2005. Estas ganancias derivaron principalmente de nuestra participación accionaria en Ternium y nuestra anterior participación accionaria indirecta en Sidor antes del canje por una participación en Ternium en septiembre de 2005.

El cargo por impuesto a las ganancias registrado en 2006 fue de US\$870,0 millones, equivalente a 31% de los ingresos antes de la participación en los resultados de sociedades asociadas e impuesto a las ganancias, comparado con un cargo por impuesto a las ganancias de US\$567,4 millones, equivalente a 31% de los resultados antes de la participación en los resultados de sociedades asociadas e impuesto a las ganancias, durante 2005.

El resultado de operaciones discontinuadas ascendió a US\$47,2 millones en 2006, en comparación con un resultado nulo registrado en 2005.

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

Algunas de las declaraciones que aparecen en este comunicado de prensa son “declaraciones a futuro” basadas en la opinión y suposiciones actuales de los directivos, e involucran riesgos previstos e imprevistos que podrían provocar que los resultados, el desempeño y los acontecimientos difirieran materialmente de los expresados o sugeridos por dichas declaraciones. Los riesgos incluyen, aunque no se limitan a, aquellos que surgen de la incertidumbre en cuanto a los precios futuros del petróleo y gas y su efecto sobre los programas de inversión de las compañías petroleras y de gas.



Estado de resultados consolidado

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

	Periodo de tres meses, finalizado el 31 de diciembre de		Ejercicio fiscal finalizado el 31 de diciembre de	
	2006	2005	2006	2005
Operaciones Continuas				
Ingresos por ventas netos	2.460.910	1.734.761	7.727.745	6.209.791
Costo de los productos vendidos	(1.298.328)	(912.493)	(3.884.226)	(3.429.365)
Ganancia bruta	1.162.582	822.268	3.843.519	2.780.426
Gastos de comercialización y administración	(347.871)	(236.367)	(1.054.806)	(832.315)
Otros ingresos operativos	3.226	58	13.077	12.396
Otros egresos operativos	(5.311)	(11.739)	(9.304)	(14.595)
Resultado operativo	812.626	574.220	2.792.486	1.945.912
Intereses ganados	17.495	8.783	60.798	23.815
Intereses perdidos	(51.018)	(13.138)	(92.576)	(52.629)
Otros resultados financieros	18.225	(15.440)	26.826	(79.772)
Ganancia antes de los resultados de inversiones en sociedades asociadas y del impuesto a las ganancias	797.328	554.425	2.787.534	1.837.326
Resultado de inversiones en sociedades asociadas	17.942	22.433	94.667	117.377
Resultado antes del impuesto a las ganancias	815.270	576.858	2.882.201	1.954.703
Impuesto a las ganancias	(243.679)	(163.416)	(869.977)	(567.368)
Ganancia del ejercicio	571.591	413.442	2.012.224	1.387.335
Operaciones discontinuas				
Ganancia (Pérdida) por operaciones discontinuas	40.403	1.402	47.180	(3)
Ganancia del período	611.994	414.844	2.059.404	1.387.332
Ganancia del ejercicio atribuible				
Accionistas de la Compañía	574.750	380.960	1.945.314	1.277.547
Participación minoritaria	37.244	33.884	114.090	109.785
	611.994	414.844	2.059.404	1.387.332



Estado de situación patrimonial consolidado

(Valores expresados en miles de USD)

	31 de diciembre de 2006		31 de diciembre de 2005	
ACTIVO				
Activo no corriente				
Propiedades, planta y equipo, netos	2.939.241		2.230.038	
Activos intangibles, netos	2.844.498		159.099	
Inversiones en sociedades asociadas	422.958		257.234	
Otras inversiones	26.834		25.647	
Activo por impuesto diferido	291.641		194.874	
Otros créditos	41.238	6.566.410	65.852	2.932.744
Activo corriente				
Inventarios	2.372.308		1.376.113	
Otros créditos y anticipos	272.632		143.282	
Créditos fiscales	202.718		102.455	
Créditos por ventas	1.625.241		1.324.171	
Otras inversiones	183.604		119.907	
Efectivo y equivalentes de efectivo	1.372.329	6.028.832	707.356	3.773.284
Total del Activo	12.595.242		6.706.028	
PATRIMONIO NETO				
Capital y reservas atribuibles a los accionistas de la Compañía				
Capital Accionario	1.180.537		1.180.537	
Reserva Legal	118.054		118.054	
Prima de Emisión	609.733		609.733	
Efecto de conversión monetaria	3.954		(59.743)	
Otras reservas	28.757		2.718	
Resultados acumulados	3.397.584	5.338.619	1.656.503	3.507.802
Participación Minoritaria		363.011		268.071
Total del Patrimonio Neto		5.701.630		3.775.873
PASIVO				
Pasivo no corriente				
Deudas bancarias y financieras	2.857.046		678.112	
Pasivo por impuesto diferido	991.945		353.395	
Otras deudas	186.724		154.378	
Previsiones	92.027		43.964	
Deudas comerciales	366	4.128.108	1.205	1.231.054
Pasivo corriente				
Deudas bancarias y financieras	794.197		332.180	
Deudas fiscales	565.985		452.534	
Otras deudas	187.701		138.875	
Previsiones	26.645		36.945	
Anticipos de clientes	352.717		113.243	
Deudas comerciales	838.259	2.765.504	625.324	1.699.101
Total del Pasivo	6.893.612		2.930.155	
Total del Patrimonio Neto y del Pasivo	12.595.242		6.706.028	



Estado de flujo de efectivo consolidado

	Periodo de tres meses, finalizado el 31 de diciembre de		Ejercicio fiscal finalizado el 31 de diciembre de	
	2006	2005	2006	2005
(Valores expresados en miles de USD)				
Flujo de efectivo relacionado con actividades operativas				
Ganancia del período	611.994	414.844	2.059.404	1.387.332
Ajustes por:				
Depreciaciones y amortizaciones	88.996	57.573	255.004	214.227
Impuesto a las ganancias devengado neto de pagos	54.889	45.062	56.836	149.487
Ganancia por inversiones en sociedades asociadas	(17.942)	(22.433)	(94.667)	(117.377)
Intereses devengados netos de pagos	20.453	(1.087)	21.909	1.919
(Ganancia) por baja de inversiones y otros	(39.548)	-	(46.481)	-
Variación en provisiones	687	6.920	8.894	6.497
Cobro laudo arbitral con Fintecna neto del pago del acuerdo con BHP	-	-	-	66.594
Variaciones en el capital de trabajo	(218.863)	(132.563)	(469.517)	(433.939)
Otros, incluyendo el efecto de conversión monetaria	(1.622)	(4.966)	19.474	20.583
Fondos netos originados en actividades operativas	499.044	363.350	1.810.856	1.295.323
Flujo de efectivo relacionado con actividades de inversión				
Adquisiciones de propiedades, planta y equipo y de activos intangibles	(139.395)	(90.046)	(441.472)	(284.474)
Adquisiciones de inversiones en subsidiarias (ver Nota 9)	(2.347.772)	(290)	(2.387.249)	(48.292)
Aumento por disposición de subsidiaria	52.995	-	52.995	-
Préstamo convertible otorgado a compañías asociadas	-	(414)	-	(40.358)
Aumento por disposiciones de propiedades, planta y equipo y activos intangibles	(1.221)	4.582	15.347	9.995
Dividendos y distribuciones recibidas de sociedades asociadas	-	-	-	59.127
Variación en depósitos bancarios restringidos	-	1.392	2.027	11.452
Reembolso de fondos de fideicomiso	-	-	-	(119.907)
Inversiones financieras de corto plazo	(48.953)	24.752	(63.697)	119.666
Fondos netos aplicados a actividades de inversión	(2.484.346)	(60.024)	(2.822.049)	(292.791)
Flujo de efectivo relacionado con actividades de financiación				
Dividendos pagados	-	(149.928)	(204.233)	(349.439)
Dividendos pagados a accionistas minoritarios en subsidiarias	(3.573)	(6.394)	(23.194)	(14.318)
Aumento de deudas bancarias y financieras	2.739.385	446.931	3.033.230	1.222.861
Pago de deudas bancarias y financieras	(661.770)	(444.227)	(1.105.098)	(1.463.233)
Fondos netos originados (aplicados) a actividades de financiación	2.074.042	(153.618)	1.700.705	(604.129)
Aumento en el efectivo y equivalentes de efectivo	88.740	149.708	689.512	398.403
Variaciones en el efectivo y equivalentes de efectivo				
Al inicio del período	1.276.412	531.462	680.591	293.824
Efecto de las variaciones en los tipos de cambio	(144)	(579)	(5.095)	(11.636)
Aumento del efectivo y equivalentes de efectivo	88.740	149.708	689.512	398.403
Al 31 de diciembre,	1.365.008	680.591	1.365.008	680.591
Efectivo y equivalente de efectivo	Al 31 de diciembre,		Al 31 de diciembre,	
	2006	2005	2006	2005
Efectivo y depósitos bancarios	1,372,329	707,356	1,372,329	707,356
Descubiertos bancarios	(7,300)	(24,717)	(7,300)	(24,717)
Depósitos bancarios restringidos	(21)	(2,048)	(21)	(2,048)
	1,365,008	680,591	1,365,008	680,591