
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 2005



TENARIS S.A.

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

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

L-1855 Luxemburgo

(Domicilio de las oficinas ejecutivas principales)

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

<u>Sección Valores</u>	<u>Denominación de cada bolsa de valores en que cotizan</u>
Acciones ordinarias	New York Stock Exchange (acciones depositarias americanas con valor nominal de USD1.00) TS
Bolsa Mexicana de Valores	Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Argentina – TS
TS	Bolsa de Valores de Milán – TEN

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

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

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

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

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

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

ÍNDICE

	Página
PARTE I	8
Artículo 1. Identidad de consejeros, directivos y asesores	8
Artículo 2. Estadísticas de ofertas y calendario previsto	8
Artículo 3. Información clave	8
Artículo 4. Información sobre la Sociedad	24
Artículo 4A. Comentarios del Staff sin resolver	49
Artículo 5. Revisión operativa y financiera y prospectos	50
Artículo 6. Consejeros, directivos y empleados	73
Artículo 7. Accionistas mayoritarios y operaciones con partes relacionadas	81
Artículo 8. Información financiera	85
Artículo 9. Oferta y cotización	90
Artículo 10. Información adicional	94
Artículo 11. Declaración cuantitativa y cualitativa sobre riesgos de mercado	104
Artículo 12. Descripción de valores distintos de instrumentos de renta variable	108
PARTE II	109
Artículo 13. Incumplimientos de pago, retraso y morosidad en el pago de dividendos	109
Artículo 14. Modificaciones materiales a los derechos de titulares de los valores y uso de los productos	109
Artículo 15. Controles y procedimientos	109
Artículo 16.A. Experto financiero del Comité de Auditoría	109
Artículo 16.B. Código de ética	109
Artículo 16.C. Principales honorarios y servicios contables	109
Artículo 16.D. Exenciones permitidas a los comités de auditoría para las normas de registro	110
Artículo 16.E. Compra de instrumentos de renta variable por el emisor y compradores afiliados	110
PARTE III	112
Artículo 17. Estados contables	112
Artículo 18. Estados contables	112

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 negocios – 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. Ver normas contables A, B y L a los estados contables consolidados y auditados de la Sociedad incluidos en este informe anual.
- Las referencias contenidas en este informe anual al “grupo Techint” se refieren a un grupo internacional de sociedades con operaciones enfocadas principalmente en los sectores del acero y la energía, sobre los cuales San Faustín N.V. (una corporación de las Antillas Holandesas y principal accionista de Tenaris), o San Faustín, ejerce el control o una influencia significativa.
- “Acciones” se refiere a las acciones comunes de la Sociedad, con un valor nominal de \$1.00 dólar.
- “ADS” se refiere a las American Depositary Shares representadas por los American Depositary Receipts.
- “toneladas” se refiere a toneladas métricas, una tonelada métrica equivale a 1,000 kilogramos, 2,204.62 libras, ó 1,102 toneladas cortas de los Estados Unidos.
- un “billón” se refiere a mil millones, ó 1,000,000,000.

PRESENTACIÓN DE CIERTA INFORMACIÓN FINANCIERA Y DE OTRO TIPO

Principios de contabilidad

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

Publicamos estados contables consolidados expresados en dólares americanos. Nuestros estados contables consolidados incluidos en este informe anual corresponden al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2005.

Moneda

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

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

- “bolívares venezolanos” o VEB se refieren a la moneda de curso legal en Venezuela;
- “yen” o “JPY” se refiere a la moneda de curso legal en Japón, y
- “leu” o “RON” se refiere a la moneda de curso legal en Rumania.

El 30 de diciembre de 2005, el tipo de cambio entre el euro y el dólar americano (según publicado por el Banco Central Europeo) era €1.00=\$1.1797; el peso argentino (según publicaciones del Banco Central de la República Argentina) era ARP3.032=\$1.00; el tipo de cambio de compra al mediodía del real brasileño (según certificado para fines aduaneros por el Banco de la Reserva Federal de Nueva York, o Reserva Federal) era BRL2.3340=\$1.00; el tipo de cambio de compra al mediodía de la libra esterlina (según la Reserva Federal) era GBP\$1.7188=1.00; el tipo de cambio de compra al mediodía del dólar canadiense (según publicado por la Reserva Federal) era CAD1.1656=\$1.00; el tipo de cambio de compra al mediodía para el peso mexicano (según la Reserva Federal) era MXP10.63=\$1.00; el tipo de cambio de compra al mediodía para el bolívar venezolano (según la Reserva Federal) era VEB2,144.60=\$1.00; el tipo de cambio de compra al mediodía del yen japonés (según la Reserva Federal) era JPY117.88=\$1.00 y el RON (según publicado por el Banco Nacional de Rumania) era RON3.1078 = \$1.00. Dichos tipos de cambio pueden diferir de los tipos de cambio reales utilizados para la preparación de nuestros estados contables consolidados. No manifestamos que cualquiera de estas monedas puede haber sido convertido o podría convertirse a dólares americanos, ni que los dólares americanos pueden haber sido convertidos o podrían convertirse a cualquiera de estas monedas.

Redondeo; comparación de datos

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

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

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

ADVERTENCIA RESPECTO A LAS DECLARACIONES A FUTURO

Este informe anual y algunas otras declaraciones orales y escritas que hacemos públicas contienen algunas “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 en relación a ciertos de nuestros planes, y nuestros actuales objetivos y expectativas en relación a la situación financiera y los resultados de Tenaris.

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

Utilizamos palabras tales como “propone”, “probablemente resultará”, “continuará”, “considera” “busca”, “en el futuro”, “objetivo”, “meta”, “debería”, “intentará”, “se espera”, “estima”, “espera”, “proyecta”, “pretende”, “planifica”, “considera” y otras palabras de similar índole para identificar las declaraciones a futuro, pero no son la única manera en que identificamos dichas declaraciones. Todas las declaraciones a futuro representan las expectativas actuales de la gerencia en relación a eventos futuros y están sujetas a diversos factores e incertidumbres que podrían originar diferencias significativas entre los resultados reales y los descritos en las declaraciones a futuro. Además de los riesgos en relación al negocio de Tenaris analizados en “Factores de Riesgo”, otros factores

podrían llevar a que los resultados reales difieran significativamente de aquellos detallados en las declaraciones a futuro. Estos factores incluyen, pero no se limitan a:

- estrategia gerencial;
- capacidad esperada para la fijación de precios de nuestros productos y servicios;
- inversiones en activo fijo;
- crecimiento, expansión y proyecciones de nuestro negocio;
- tendencias y otros datos futuros, incluyendo las tendencias relativas a los niveles de inversión en las industrias de exploración y perforación de petróleo y gas en el mundo, así como el desarrollo y las operaciones de nuestra subsidiaria Dalmine Energie S.p.A, (DaEn);
- condiciones macroeconómicas y políticas en los países en los que Tenaris opera o distribuye tubos; y
- riesgos asociados con el desarrollo de nuestras actividades.

Debido a su naturaleza, ciertas declaraciones en relación a 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 la situación financiera de Tenaris 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 más adelante se deriva de nuestros estados contables consolidados y auditados, para cada uno de los años y por las fechas 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 NC V a los estados contables consolidados y auditados de Tenaris incluidos en este informe anual, la cual proporciona una descripción de las principales diferencias entre las NIIF y los PCGA mexicanos.

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

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

Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de

	2005	2004	2003	2002	2001
Información financiera seleccionada del estado de resultados consolidado ⁽¹⁾					
NIIF					
Ingresos por ventas netos	6,736,197	4,136,063	3,179,652	3,219,384	3,174,299
Costo de los productos vendidos	(3,942,758)	(2,776,936)	(2,207,827)	(2,169,228)	(2,165,568)
Ganancia bruta	2,793,439	1,359,127	971,825	1,050,156	1,008,731
Gastos de comercialización y administración	(842,574)	(672,449)	(566,835)	(567,515)	(502,747)
Otros ingresos y (egresos) operativos.....	(2,419)	126,840	(116,800)	(10,764)	(64,352)
Resultado de operación	1,948,446	813,518	288,190	471,877	441,632
Ganancia (pérdida) financiera neta	(109,738)	5,802	(29,420)	(20,597)	(25,595)
Ganancia antes de los resultados de inversiones en sociedades asociadas y del impuesto a las ganancias..	1,838,708	819,320	258,770	451,280	416,037
Resultado de inversiones en sociedades asociadas.....	117,377	206,037	27,585	(6,802)	(41,296)
Resultado antes del impuesto a las ganancias	1,956,085	1,025,357	286,355	444,478	374,741
Impuesto a las ganancias.....	(568,753)	(220,376)	(63,918)	(207,771)	(218,838)
Ganancia neta ⁽²⁾	1,387,332	804,981	222,437	236,707	155,903
Ganancia neta atribuible a ⁽²⁾					
Accionistas de la Sociedad	1,277,547	784,703	210,308	94,304	81,346
Participación minoritaria.....	109,785	20,278	12,129	142,403	74,557
Ganancia neta ⁽²⁾	1,387,332	804,981	222,437	236,707	155,903
Depreciación y amortización	(214,227)	(208,119)	(199,799)	(176,315)	(161,710)
Promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación ⁽³⁾	1,180,536,830	1,180,506,876	1,167,229,751	732,936,680	710,747,187
Ganancia por acción básica y diluida ⁽⁴⁾	1.08	0.66	0.18	0.13	0.11
Dividendos por acción ⁽⁵⁾	0.30	0.11	0.10	0.06	0.15

(1) Algunas cifras comparativas de los años 2004, 2003, 2002, y 2001 han sido reclasificadas para que concuerden con los cambios de presentación para 2005.

(2) Con anterioridad al 31 de diciembre, la participación minoritaria se reflejaba en el estado de resultados antes de la ganancia neta, conforme a las NIIF. Para los años que se inician a partir del 1 de enero de 2005, 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 en base al ingreso neto atribuible exclusivamente a los accionistas de la Compañía. Ver sección iv (a) de los estados consolidados incluidos en este informe anual.

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

(4) La ganancia por acción antes del efecto de cambios en principios de contabilidad, el efecto acumulado por cambios en principios de contabilidad por acción y la ganancia por acción para los períodos indicados se calcularon con base en el supuesto de que, antes del 18 de octubre de 2002, había 710,747,187 acciones en circulación en cada uno de los períodos presentados.

(5) Los dividendos por acción para los períodos presentados se calcularon con base en el supuesto de que había 710,747,187 acciones en circulación en cada uno de los períodos presentados antes del 18 de octubre de 2002.

Ejercicios concluidos al 31 de diciembre de

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

	2005	2004	2003	2002	2001
Información financiera seleccionada del estado de situación patrimonial consolidado ⁽¹⁾					
NIIIF					
Activo corriente.....	3,773,284	3,012,092	2,035,895	1,810,581	1,619,136
Propiedades, planta y equipo- neto.....	2,230,038	2,164,601	1,960,314	1,934,237	1,971,318
Otros activos no corrientes	702,706	485,595	313,339	337,080	247,500
Total activo	6,706,028	5,662,288	4,309,548	4,081,898	3,837,954
Pasivo corriente.....	1,699,101	1,999,846	1,328,677	1,203,278	1,084,913
Deudas bancarias y financieras no corrientes.....	678,112	420,751	374,779	322,205	393,051
Pasivo por impuestos diferidos.....	353,395	371,975	418,333	500,031	262,963
Otras deudas no corrientes	199,547	208,521	226,495	175,547	302,645
Total pasivo.....	2,930,155	3,001,093	2,348,284	2,201,061	2,043,572
Capital y reservas atribuibles a los					
Accionistas ⁽²⁾	3,507,802	2,495,924	1,841,280	1,694,054	875,401
Participación minoritaria.....	268,071	165,271	119,984	186,783	918,981
Pasivo total y patrimonio neto	6,706,028	5,662,288	4,309,548	4,081,898	3,837,954
Número de acciones en circulación ⁽³⁾	1,180,536,830	1,180,536,830	1,180,287,664	1,160,700,794	710,747,187
Patrimonio neto por acción ⁽⁴⁾	2.97	2.11	1.56	1.46	1.23

(1) Algunas cifras comparativas de los años 2004, 2003, 2002 y 2001 han sido reclasificadas para que concuerden con los cambios de presentación para 2005.

(2) Las acciones comunes de la Sociedad consisten en 1,180,536,830 acciones emitidas y en circulación al 31 de diciembre de 2005 y 2004, 1,180,287,664 acciones emitidas y en circulación al 31 de diciembre de 2003 y 1,160,700,794 acciones emitidas y en circulación al 31 de diciembre de 2002, con valor de \$1.00 dólar por acción. Las acciones comunes representaban los siguientes montos dentro del patrimonio neto: \$1,180.5 millones de dólares al 31 de diciembre de 2005 y 2004, \$1,180.3 millones de dólares al 31 de diciembre de 2003 y \$1,160.7 millones de dólares al 31 de diciembre de 2002.

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

(4) El patrimonio neto por acción en las fechas presentadas se calculó con base en el supuesto de que, antes del 18 de octubre de 2002, había 710,747,187 acciones en circulación en las fechas presentadas.

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 la información siguiente, junto con toda la información contenida en este informe anual, antes de tomar cualquier decisión de invertir en nuestras acciones. Cualquiera de estos riesgos podría afectar nuestras operaciones, situación financiera y resultados de operación, lo cual a su vez tendría un efecto adverso en el precio de nuestras acciones y ADS.

Riesgos relacionados con la industria de tubos de acero sin costura

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

Las industrias de petróleo y gas son las principales consumidoras de tubos de acero sin costura en el mundo. Tradicionalmente, estas industrias han mostrado una gran volatilidad, y la caída en los mercados de petróleo y gas afectan la demanda y los precios de tubos de acero sin costura. La demanda de tubos sin costura depende principalmente del número de pozos de petróleo y gas natural perforados, terminados y retrabajados, así como de la profundidad y condiciones de perforación de los mismos. El nivel de estas actividades depende sobre todo de los precios actuales y esperados del petróleo y gas natural. Diversos factores afectan estos precios, tales como: suministro y demanda de petróleo y gas natural, así como las condiciones políticas y económicas globales. Cuando el precio del petróleo y del gas baja, por lo general las empresas petroleras reducen el gasto en actividades de producción y exploración y, en consecuencia, compran una menor cantidad de tubos sin costura. Otras circunstancias —tales como eventos geopolíticos y hostilidades en el Medio Oriente y otras regiones— pueden afectar la actividad de perforación y, como resultado, provocar que el consumo de tubos disminuya.

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

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

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

El mercado global para los tubos de acero sin costura es muy competitivo; entre los principales factores de competencia podemos mencionar el precio, la calidad y el servicio. Competimos en los grandes mercados internacionales, principalmente con un número reducido de fabricantes de tubos de acero de primera calidad. Adicionalmente, un gran número de productores fabrican y exportan tubos de acero sin costura, generalmente de mucha menor calidad. La competencia de estos fabricantes de menor calidad —particularmente de Rusia, China y Ucrania— está incrementando y, en el pasado, nos ha afectado adversamente, al ofrecer productos a precios significativamente más bajos. Asimismo, estos fabricantes están mejorando el rango y la calidad de los tubos, incrementando su capacidad de competir con nosotros. No podríamos seguir compitiendo efectivamente contra fabricantes actuales o potenciales ni que mantengamos nuestra participación actual en mercados geográficos o de productos. Además, si se le imponen a nuestros competidores restricciones a la importación, es posible que aumenten sus esfuerzos para vender en otros países donde actualmente vendemos nuestros productos y, por consiguiente, incremente la presión competitiva en esos mercados.

Nuestros principales mercados nacionales podrían eliminar barreras a los productos importados, lo cual podría provocar una mayor competencia en estos países, afectando nuestras ventas y rentabilidad.

Como parte de la creciente globalización e integración de los principales mercados económicos, algunos países están formando bloques económicos y eliminando cuotas y otras restricciones a las importaciones, incluyendo los tubos de acero sin costura. Por ejemplo, México es parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), Italia es miembro de la Unión Europea (UE) y se espera que Rumania se incorpore a la UE. Argentina es miembro del bloque económico regional, Mercado Común del Sur (Mercosur). Además, México, Italia y Argentina son parte de acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales (por ejemplo, el acuerdo comercial de México con la UE) que eliminan barreras a la importación de productos extranjeros. A medida que se continúan reduciendo las barreras de importación, los mercados nacionales en México, Italia y Argentina para tubos de acero sin costura podrían atraer a los productores extranjeros e incrementar la competitividad. Ello podría afectar desfavorablemente en nuestra actual participación económica en los mercados domésticos. Además, aun cuando la liberación comercial también podría darnos un mayor acceso a los mercados extranjeros, el potencial aumento en las ventas a dichos mercados podría no compensar suficientemente cualquier pérdida en las ventas nacionales derivada de un aumento en la competencia de importaciones.

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

En el pasado, los productores locales de EE.UU. y otros mercados entablaron en distintas ocasiones reclamos por competencia desleal, solicitud de derechos compensatorios y medidas de salvaguarda contra nosotros y otros productores en sus países de origen. Algunas de estas acciones provocaron sanciones importantes, incluyendo la imposición de medidas *antidumping* y derechos compensatorios en los Estados Unidos. Algunos de nuestros productos de acero sin costura han sido y continúan estando sujetos a dichos derechos en Estados Unidos. Las acciones por competencia desleal, los derechos compensatorios o cualquier sanción resultante u otra forma de restricción a la importación podrían impedir el acceso de nuestros productos a uno o más mercados de exportación importantes, y podrían cerrarnos mercados futuros como resultado de acciones similares, generando un impacto adverso en nuestras ventas o limitando las oportunidades de crecimiento. De hecho, el mercado estadounidense se ha cerrado para algunos de nuestros principales productos, limitando nuestras operaciones actuales y nuestro crecimiento potencial en ese mercado.

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

La fabricación de tubos de acero sin costura requiere de cantidades importantes de materia prima y energía suministradas por proveedores nacionales e internacionales. La disponibilidad y el precio de una porción significativa de la materia prima y la energía que requerimos están sujetos a las condiciones de la oferta y la demanda, que pueden ser volátiles, y a la reglamentación gubernamental, lo cual puede afectar la continuidad de la oferta y los precios. En los últimos años, el costo de la materia prima utilizada en nuestra industria aumentó significativamente debido a una mayor demanda global de productos de acero en general. Asimismo, la disponibilidad de energía en Argentina, donde contamos con importantes operaciones, se ha vuelto más restringida debido a que la oferta no logró satisfacer la demanda como resultado de los controles de precios y otras incertidumbres que afectan la inversión en plantas generadoras y redes de distribución. Escasez en el suministro de gas natural en Argentina, y las consiguientes restricciones, podrían derivar en mayores costos de producción, y eventualmente una reducción en la producción de nuestras plantas en Argentina. Es probable que no podamos recuperar los mayores costos de materia prima y energía a través de precios más altos de nuestros productos, y la disponibilidad limitada podría obligarnos a reducir la producción, lo que afectaría adversamente nuestras ventas y rentabilidad.

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

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

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

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

Riesgos relacionados con nuestro negocio

Condiciones económicas o políticas adversas en los países donde operamos o vendemos nuestros productos y servicios podrían reducir nuestras ventas e ingresos.

Estamos expuestos a condiciones económicas y políticas en los países donde operamos o vendemos nuestros productos o servicios. Las economías de estos países se encuentran en diferentes niveles de desarrollo social y económico. Al igual que otras sociedades con operaciones internacionales de importancia, estamos expuestos al riesgo de fluctuaciones en tipo de cambio, tasas de interés e inflación. Asimismo, estamos expuestos a los efectos de las políticas del gobierno en materia de gasto, inestabilidad social, cambios regulatorios e impositivos, así como otros acontecimientos de carácter político, económico o social en los países donde operamos. Los riesgos asociados con acontecimientos de tipo político, económico o social también podrían afectar el volumen de ventas o los ingresos derivados de exportaciones y, como resultado, nuestra situación financiera y resultados de operación. Por ejemplo, en Argentina, enfrentamos o hemos enfrentado altos niveles de tributación, controles de precios, modificaciones a la legislación, reglamentaciones y políticas que afectan el comercio y la inversión internacionales, y modificación forzada de contratos vigentes y restricciones en el suministro de electricidad y gas. De igual manera, los recientes acontecimientos políticos y económicos adversos en Venezuela y Nigeria han tenido efectos negativos en nuestras ventas en esos países, lo cual podría continuar. Para información adicional sobre los riesgos relacionados sobre nuestras operaciones en mercados emergentes, ver “Riesgos relacionados con mercados emergentes”.

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

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

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

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

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

Un elemento clave de nuestra estrategia comercial es identificar y desarrollar las oportunidades estratégicas de crecimiento. Como parte de dicha estrategia, adquirimos participaciones en diversas sociedades en los últimos años. Por ejemplo, el 12 de junio de 2006, firmamos un acuerdo de fusión con Maverick Tube Corporation, o Maverick, una sociedad pública en Estados Unidos, y un fabricante líder de tubos con costura en Estados Unidos y Canadá.

Conforme a esta transacción, Maverick se fusionará con una subsidiaria 100% de propiedad de Tenaris. La transacción está sujeta a aprobaciones de las autoridades regulatorias, aprobación mayoritaria de los accionistas de Maverick y a otras condiciones usuales. Ver 5.G. Revisión operativa y financiera y prospectos – Acontecimientos recientes – Acuerdo para adquirir Maverick. Asimismo, en 2006 adquirimos ciertos activos e instalaciones de Acindar Industria Argentina de Aceros S.A., o Acindar, relacionados con la producción de tubos de acero con costura en Argentina; en 2005 adquirimos una participación mayoritaria en Donasid S.A., o Donasid, un productor rumano de barras de acero, y en 2004 adquirimos una participación mayoritaria en S.C. Silcotub S.A, o Silcotub, una empresa rumana fabricante de tubos de acero sin costura, así como un control mayoritario en Matesi, Materiales Siderúrgicos, S.A. (Matesi), productor venezolano de briquetas de hierro en caliente (HBI). Periódicamente seguiremos considerando de manera activa 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. Nuestra adquisición de Maverick, siempre y cuando se concrete, y otras adquisiciones 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.

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

Nuestros ingresos están denominados principalmente en dólares americanos, y una parte importante de nuestros costos están denominados en la moneda local de los mercados en los que operamos. Por consiguiente, los movimientos en el tipo de cambio del dólar americano contra las monedas locales podrían afectar significativamente nuestra rentabilidad y situación financiera. Un aumento en el valor de las monedas locales en relación con el dólar americano aumentará los costos relativos de producción, reduciendo con ello nuestros márgenes de operación. Por el contrario, una disminución en el valor de las monedas locales en relación con el dólar americano disminuirá los costos relativos de producción. Es probable que la volatilidad del tipo de cambio continúe en el futuro. Dichas fluctuaciones afectarán nuestros costos de producción, ingresos y resultados financieros.

Las operaciones con partes relacionadas integrantes del Grupo Techint posiblemente no siempre se hagan en términos tan favorables como los que se lograrían con terceros no relacionados y no afiliados.

Una porción de nuestras ventas y compras de bienes y servicios se celebra con otras sociedades del Grupo Techint, las cuales 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 el artículo 7.B. “Accionistas mayoritarios y operaciones con partes relacionadas – Operaciones de partes relacionadas”

Nuestras ventas y rentabilidad sobre los tubos de acero con costura son volátiles y dependen principalmente de la disponibilidad de grandes proyectos y de nuestra capacidad para obtener contratos para el suministro de dichos proyectos.

Nuestras ventas de tubos con costura dependen en gran medida del número de proyectos activos bajo contrato y de su grado de avance. Las ventas futuras de tubos con costura dependen en gran medida de nuestra capacidad para obtener contratos para el suministro de importantes proyectos de gasoductos. La disponibilidad de dichos proyectos varíaa significativamente de un año a otro. Por ejemplo, durante el primer trimestre de 2006, la demanda de tubos con costura se vio afectada negativamente por las demoras en grandes proyectos en Brasil. En 2005, se iniciaron nuevos proyectos de envergadura en Brasil, los cuales generaron un mayor volumen de ventas y mayor rentabilidad en este segmento del negocio. Nuestros ingresos y rentabilidad sobre los tubos con costura podrían fluctuar de manera significativa en los próximos años, dependiendo en nuestro éxito en asegurar contratos de suministro importantes y de factores específicos tales como la cancelación o postergación de proyectos determinados a causa de cambios en las políticas de gobierno o factores adversos económicos, políticos o de otra índole.

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

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

Cualquier reducción en las compras de Petróleos Mexicanos podría afectar nuestras ventas y rentabilidad futuras.

Tenemos una relación estrecha con Petróleos Mexicanos (Pemex), uno de los productores de petróleo crudo y condensados más importantes del mundo. Pemex es nuestro cliente principal, y representa 8% del total de ventas globales en 2005. La pérdida de Pemex como cliente o una reducción en el volumen de ventas a Pemex podría tener un efecto negativo en nuestras ventas y rentabilidad.

Riesgos relacionados con la estructura de la Sociedad

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

Llevamos a cabo todas nuestras operaciones a través de subsidiarias. Los dividendos u otras transferencias de fondos de nuestras subsidiarias son nuestra fuente principal de liquidez para pagar gastos, servicio de deuda y dividendos. No realizamos ni realizaremos operaciones a nivel de sociedad controladora, y todos los gastos incurridos que superen los niveles mínimos y no puedan ser financiados de otro modo reducirán los montos disponibles para distribución a nuestros accionistas. Ello podría afectar nuestra capacidad de pago de dividendos.

La capacidad de nuestras subsidiarias de pagar dividendos y hacer otros pagos a la Sociedad dependerá de la rentabilidad de sus operaciones y de su situación financiera, y podría verse restringida por leyes y reglamentaciones corporativas y de otro tipo, incluyendo aquellas que impongan controles de cambio o restricciones de transferencia, así como acuerdos y compromisos de nuestras subsidiarias. Asimismo, nuestra capacidad de pago de dividendos a los accionistas está sujeta a requisitos y restricciones legales y de otro tipo a nivel de sociedad controladora. Por ejemplo, podemos pagar dividendos únicamente de la utilidad neta, las ganancias retenidas y de los recursos disponibles y primas, tal como lo estipula las regulaciones de Luxemburgo. Ver el Artículo 8.A. “Información financiera - Estados Consolidados y Otra Información Financiera - Política de dividendos”.

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 30 de abril de 2006, San Faustín, una sociedad constituida en las Antillas Holandesas, era propietaria de 60.4% de nuestras acciones. San Faustín es controlada por Rocca & Partners. Como resultado, Rocca & Partners es capaz de elegir indirectamente a la mayoría de los consejeros del consejo de administración y tiene el poder para determinar el curso de la mayoría de las acciones que requieran aprobación de los accionistas, incluyendo, conforme a los requerimientos de la legislación de Luxemburgo, el que paguemos dividendos. Las decisiones de nuestro accionista mayoritario podrían no reflejar la voluntad ni los mejores intereses de los demás accionistas. Por ejemplo, nuestros estatutos permiten, en ciertos casos, que nuestro consejo de administración renuncie a, limite o suprima los derechos de preferencia. Por lo tanto, nuestro accionista de control podría hacer que nuestro consejo de administración apruebe una emisión de acciones como contraprestación sin derechos de preferencia, diluyendo de ese modo el interés minoritario en la Sociedad. Ver “Factores de riesgo —Riesgos relacionados con nuestras acciones y ADS— Es posible que los titulares de nuestras ADS en los Estados Unidos no puedan ejercer, en ciertos casos, sus derechos de preferencia”.

Una investigación en curso en la UE podría llevar a que Luxemburgo cambie las reglamentaciones impositivas aplicables a las sociedades controladoras de 1929 y generar una mayor carga tributaria en la Sociedad en el futuro.

Nuestra Sociedad se constituyó como sociedad anónima conforme al régimen de Luxemburgo de 1929 aplicable a sociedades controladoras. Las sociedades controladoras de 1929 están exentas de ciertos impuestos corporativos a las ganancias y sobre los pagos. En el pasado, las sociedades controladoras de 1929 eran cuestionadas por la UE como “prácticas fiscales nocivas”. Como resultado, en 2005 Luxemburgo enmendó el régimen de sociedades controladoras para eliminar la exención con respecto a las ganancias que anteriormente no habían sido sujetas a impuestos comparables. El nuevo régimen no será aplicable a sociedades preexistentes, incluyendo nuestra Sociedad, hasta 2011. El 8 de febrero de 2006, la Comisión Europea lanzó una investigación formal sobre las leyes de Luxemburgo de 1929 que eximían a las sociedades controladoras y financieras de los impuestos corporativos. La nueva investigación de la UE busca determinar si el régimen de 1929 viola las reglas de ayuda estatal del Tratado de la CE. La investigación de la UE está dirigida contra el gobierno de Luxemburgo, no contra sociedades controladoras específicas. Si la investigación determina que las exenciones impositivas son una forma de “ayuda estatal” que viola las leyes de la UE, la UE podría exigir que Luxemburgo cambie las reglamentaciones impositivas, y dicho cambio podría, a su vez, generar una mayor carga tributaria sobre nuestra Sociedad en el futuro.

Riesgos relacionados con mercados emergentes específicos

Acontecimientos negativos de tipo económico, político y regulatorio en algunos mercados emergentes en los cuales tenemos una parte importante de nuestras operaciones y activos podrían afectar nuestra situación financiera, ingresos y volumen de ventas, e interrumpir nuestras operaciones de fabricación afectando, por consiguiente, nuestra rentabilidad y situación financiera.

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

Argentina

Contamos con importantes operaciones y activos de manufactura en Argentina, donde producimos aproximadamente un cuarto de nuestros tubos sin costura. Nuestras operaciones podrían verse afectadas de manera importante por acontecimientos económicos, políticos, fiscales y regulatorios en Argentina.

La inestabilidad económica y política dio como resultado una severa recesión en 2002, la cual ha tenido un efecto duradero en la economía argentina.

En 2001, un deterioro sostenido de la economía desembocó en una severa turbulencia social, monetaria y financiera y en la renuncia del presidente Fernando De la Rúa el 21 de diciembre de 2001 en medio de violentas manifestaciones generalizadas. Un gobierno interino adoptó una serie de medidas de emergencia que afectaron la política monetaria y fiscal de Argentina, incluyendo el fin de una década de tipo de cambio fijo del peso argentino respecto del dólar americano y la rescisión obligatoria de los contratos expresados en dólares. En consecuencia, el peso argentino registró una devaluación significativa en 2002.

En las elecciones presidenciales celebradas en abril de 2003 Néstor Kirchner fue el candidato elegido con el menor porcentaje de votos de la historia. Sin embargo, desde que asumió el poder, el Presidente Kirchner ha disfrutado de un alto nivel de apoyo popular y la economía se ha recuperado hasta alcanzar los niveles registrados en 1998, con un

crecimiento promedio en el producto interno bruto (PIB) de 9% por año en el período de tres años de 2003 a 2005. En 2005, el gobierno argentino reestructuró la mayor parte de la deuda impaga. Como resultado del crecimiento económico sostenido, el índice de desempleo disminuyó a 10.1% en 2005, en comparación con 24.1% en junio de 2002. Además la economía de Argentina continúa beneficiándose en gran medida con los precios internacionales de los productos básicos, las bajas tasas de interés internacionales y los altos niveles de liquidez global.

A pesar del avance logrado hasta el presente, existen muchos temas que el gobierno aún deberá considerar. La inflación aumentó notablemente en 2005, a 12%, y la economía se vio afectada por restricciones al suministro ya que la capacidad ociosa durante la crisis económica ha sido utilizada. Las inversiones en activos fijos en general se han visto postergadas debido a incertidumbres políticas generadas por el tono anticorporativo del gobierno cada vez más marcado y su inclinación a recurrir a controles de precios, nacionalizaciones y otras medidas que limitan la dirección privada de las empresas.

Las condiciones económicas en Argentina se han deteriorado rápidamente en el pasado y podrían deteriorarse rápidamente en el futuro. Si las condiciones favorables actuales se revirtieran, la inflación se convirtiera en un problema o las limitaciones al suministro dificultaran el crecimiento futuro, la economía de Argentina probablemente no continuaría creciendo a los niveles actuales. Nuestros negocios y operaciones en Argentina podrían verse afectados por el rápido cambio en las condiciones económicas en ese país, y la respuesta de política del gobierno a tales condiciones.

La política del gobierno argentino probablemente tendrá un impacto significativo en la economía y, como resultado, en nuestras operaciones en Argentina.

Históricamente, el gobierno argentino ha ejercido una gran influencia en la economía local. En respuesta a la crisis económica de diciembre de 2001, el gobierno argentino ha promulgado diversas leyes de gran alcance y reglamentaciones que afectan a la economía en diversos aspectos significativos. Las leyes y reglamentaciones que actualmente rigen la economía podrían ser modificadas en el futuro, y dichos cambios podrían afectar nuestra operación, situación financiera o resultados de operación.

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.

En 2001 y 2002, y hasta el 7 de febrero de 2003, el Banco Central de la República Argentina restringió a las personas físicas y sociedades argentinas que transfirieran dólares americanos al extranjero sin su previa autorización. En 2003 y 2004, el gobierno redujo algunas de estas restricciones, incluyendo aquellas que requieren la autorización previa del Banco Central de la República Argentina para la transferencia de fondos al extranjero para pagar capital e intereses sobre los títulos de deuda. No obstante, permanecen controles y restricciones gubernamentales significativos, y el gobierno argentino podría imponer nuevas restricciones cambiarias en el futuro. El 10 de junio de 2005, el gobierno argentino emitió el Decreto No. 616/2005 que estableció ciertas restricciones sobre los flujos de capital hacia Argentina. Los controles y restricciones existentes y cualquier restricción adicional de este tipo que se imponga en el futuro podrían dañar nuestra habilidad para transferir fondos generados por nuestras operaciones en Argentina en dólares fuera de Argentina para pagar dividendos u otros montos, y realizar inversiones y otras actividades que requieran la realización de pagos en dólares. Asimismo, estas restricciones podrían afectar nuestra capacidad de financiación de inversiones y operaciones en Argentina. Para información adicional sobre los controles cambiarios y restricciones actuales en Argentina, ver el Artículo 10.D. “Información adicional – Controles de cambio.”

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 de mercado aplicable en la fecha de repatriación. Este requerimiento, y cualquier otro que se imponga en el futuro, nos expone al riesgo de pérdida como resultado de fluctuaciones en el tipo de cambio del peso argentino.

A pesar de la reciente reestructuración de su deuda con acreedores privados, Argentina está limitada en su capacidad para obtener financiamiento en el futuro, lo que podría restringir su habilidad para instrumentar

reformas y crear las condiciones para lograr un crecimiento económico sostenido. En consecuencia, nuestras subsidiarias en Argentina podrían no tener acceso a fuentes de financiación.

En 2005 el gobierno argentino reestructuró su deuda pública con acreedores privados. Aproximadamente 76% de sus acreedores cedieron sus tenencias de bonos de deuda a cambio de nuevos títulos con un valor de aproximadamente \$0.35 dólares por cada dólar de los títulos anteriores. Sin embargo, hasta el momento es imposible determinar los efectos que tendrá esta oferta, si los hubiera, sobre la confianza del inversionista o sobre la economía argentina en general. Asimismo, como consecuencia de la reestructuración, Argentina seguirá teniendo obligaciones con los propietarios de títulos por aproximadamente \$54,800 millones de dólares (aproximadamente \$35,300 millones de dólares conforme a los nuevos títulos más \$19,500 millones de dólares conforme a los viejos títulos no sometidos al canje) y tendrá que enfrentar cualquier acción legal que entablen los titulares que no aceptaron la oferta de canje del gobierno argentino. El 4 de enero de 2006, el gobierno argentino pagó la totalidad de su deuda impaga al Fondo Monetario Internacional (FMI) que ascendía a aproximadamente \$9.500 millones de dólares. Esta cancelación, junto con el limitado acceso de Argentina a los capitales extranjeros, podrían limitar su capacidad de acceso a los mercados de crédito internacionales.

Argentina ha experimentado hasta el presente dificultades y costos más elevados al acceder a los mercados de crédito internacionales, debido al incumplimiento en el pasado, el hecho de no reestructurar la totalidad de la deuda soberana existente, y a pesar de la recuperación de las condiciones económicas y financieras. Si Argentina no pudiera efectuar el pago de acuerdos financieros pendientes o si no obtuviera la financiación necesaria para implantar las reformas económicas y políticas necesarias para lograr un desarrollo sustentable y crecimiento del PIB, el consiguiente ambiente económico podría afectar negativamente nuestros costos operativos, ventas y resultados de operación. En particular, en la medida en que nuestras subsidiarias argentinas no puedan mantener niveles altos de exportación, su capacidad de obtener financiación podría verse limitada.

El gobierno argentino ha incrementado los impuestos a nuestras operaciones en Argentina, y podría aumentar aún más la carga impositiva sobre dichas operaciones.

Desde 1992, el gobierno argentino no ha permitido aplicar el ajuste por inflación sobre el valor de los activos fijos para propósitos fiscales. Desde la considerable devaluación del peso argentino en 2002, el monto que las autoridades fiscales argentinas nos permiten deducir como depreciación para nuestras inversiones anteriores en propiedad, planta y equipo se ha reducido sustancialmente, lo que ha resultado en un cargo por impuesto a las ganancias más alto. En 2002, además, el gobierno argentino determinó un impuesto de 5% a la exportación de productos manufacturados. Si el gobierno argentino continúa incrementando la carga fiscal a nuestras operaciones en Argentina, nuestros resultados de operación y situación financiera podrían verse afectados.

Las restricciones al suministro de energía a nuestras operaciones en Argentina podría restringir nuestra producción y afectar los resultados de operación.

Como resultado de varios años de recesión, de la conversión obligatoria a pesos argentinos a una paridad de uno a uno y del posterior congelamiento de las tarifas de gas y electricidad, ha habido una falta de inversión en la capacidad de suministro y transporte de gas y electricidad en Argentina en años recientes. En los últimos años, la demanda de electricidad y gas natural se ha incrementado sustancialmente, impulsada por la recuperación en las condiciones económicas y los bajos precios en comparación con fuentes de combustible alternas.

El gobierno argentino ha tomado diversas medidas para aliviar el impacto de corto plazo de las restricciones en el suministro a los usuarios residenciales e industriales, incluyendo medidas diseñadas para limitar el crecimiento del consumo residencial, incrementar el precio del gas natural comprimido e importar gas natural de Bolivia, electricidad de Brasil y *fuel oil* de Venezuela. También ha anunciado diversas medidas con las que pretende resolver la situación en cuanto a disponibilidad de energía en el mediano y largo plazo, incluyendo el que se permita elevar el precio del gas natural para uso industrial, implementar un incremento fiscal a la exportación de petróleo crudo y un nuevo impuesto a la exportación de gas natural. De igual manera, el gobierno argentino ha creado una nueva paraestatal de energía que financiaría, o de alguna manera promovería, la inversión para incrementar la capacidad de oleoductos y gasoductos, así como la construcción de nuevos oleoductos y gasoductos, además de aumentar la capacidad de generación de energía.

Si las medidas que está tomando el gobierno argentino para aliviar el problema de suministro de energía de corto plazo son insuficientes, o si la inversión requerida para incrementar la generación de gas natural, la capacidad de producción y transporte de energía y la capacidad de generación de electricidad en el mediano y largo plazos no se materializa puntualmente, nuestra producción en Argentina (o la de nuestros principales proveedores) podría verse limitada, y nuestro volumen de ventas e ingresos podría disminuir.

México

Contamos con operaciones de producción y activos importantes en México, donde se produce aproximadamente la cuarta parte de nuestros tubos sin costura, y se lleva a cabo un porcentaje importante de nuestras ventas. Nuestras operaciones podrían verse afectadas de manera material y adversa por acontecimientos de carácter económico, político y regulatorio en México.

Las condiciones económicas y políticas gubernamentales en México podrían tener un efecto negativo en nuestro negocio y resultados de operación.

En el pasado, México ha padecido diversos períodos de crecimiento económico lento o negativo, elevada inflación y tasas de interés, devaluación de la moneda y otros problemas económicos. Asimismo, la economía nacional de México tiende a reflejar cambios en el ambiente económico de los Estados Unidos. Si problemas tales como el deterioro de las condiciones económicas de México, la inestabilidad social y el descontento político, la reducción del gasto público u otros acontecimientos sociales adversos resurgieran en el futuro, podrían generar una mayor volatilidad en el tipo de cambio y en los mercados financieros y, en función de su gravedad y duración, podrían afectar adversamente el negocio, los resultados de operación, la situación financiera, la liquidez o las perspectivas. Por ejemplo, las condiciones económicas adversas en México podrían generar tasas de interés más altas, acompañadas por oportunidades reducidas de reembolso o refinanciación, pérdidas por tipo de cambio asociadas con deuda expresada en dólares, mayores costos de materia prima y de operación, consumo doméstico reducido de nuestros productos, menores resultados de operación y demoras en inversiones en activo fijo que dependen de compras de equipo en dólares americanos. La fuerte devaluación del peso mexicano también podría alterar los mercados internacionales de cambio, limitando nuestra capacidad de convertir pesos mexicanos a dólares americanos y otras monedas con el fin de realizar compras de materia prima o equipo.

Las condiciones políticas en México podrían afectar de manera material y adversa la política económica de México y también nuestra situación financiera y resultados de operación.

El entorno político de México se encuentra en un período de cambio y la incertidumbre política podría afectar de manera adversa las condiciones económicas de México y los resultados de operación. En julio de 2000, Vicente Fox, miembro del Partido Acción Nacional (PAN), el partido de oposición más antiguo del país, ganó las elecciones presidenciales. Asumió el poder el 1 de diciembre de 2000, poniendo fin a 71 años de gobierno del Partido Revolucionario Institucional (PRI). Actualmente, ningún partido tiene mayoría en el Congreso, lo cual ha dificultado el gobierno y la aprobación de leyes. El 2 de julio de 2006 se llevarán a cabo elecciones nacionales. Luego de dichas elecciones podrían producirse, al igual que en el pasado, cambios importantes en leyes, políticas públicas y reglamentaciones que podrían afectar de manera adversa la situación política y económica de México y, como resultado, podrían tener un efecto adverso en nuestro negocio, los resultados de operación, la situación financiera, la liquidez o las perspectivas.

Las políticas del gobierno mexicano posiblemente tendrán un efecto importante en la economía y, como resultado, en nuestras operaciones en México.

Las medidas que tome el gobierno mexicano en el futuro o el efecto de los acontecimientos internacionales en México podrían tener un impacto adverso sobre nuestros resultados y situación financiera. El gobierno mexicano ha ejercido, y sigue ejerciendo, una influencia significativa en la economía del país. Las medidas económicas del gobierno podrían afectar negativamente al sector privado en general y nuestra Sociedad en particular. En el pasado, los planes económicos gubernamentales no siempre lograron sus objetivos. A partir de 1994 y durante 2005, México experimentó una crisis económica caracterizada por inestabilidad del tipo de cambio, devaluación del peso mexicano, elevada inflación, tasas de interés locales altas, recesión económica, reducción de flujos de capitales internacionales, una disminución del poder adquisitivo y un elevado índice de desempleo. En respuesta a la crisis

económica, el gobierno de México introdujo un amplio programa de reformas económicas que mejoraron las condiciones económicas hasta que el crecimiento cayó nuevamente en 2001, registrándose elevados índices de inflación en 2000, 2001 y 2002. No es posible determinar el efecto que podrían tener los planes económicos del gobierno actuales o futuros o su instrumentación en la economía mexicana o en nuestra situación financiera o en los resultados de operación.

El gobierno mexicano es propietario de Pemex, nuestro cliente más importante, y autoriza su presupuesto para exploración. Las políticas del gobierno de México con respecto a Pemex pueden afectar negativamente su demanda de tubos sin costura.

Pemex, nuestro cliente más importante, representó 8% de nuestras ventas anuales en 2005; históricamente representó una proporción aun mayor de nuestras ventas. Pemex es propiedad del gobierno mexicano. El gobierno mexicano controla las operaciones de Pemex, y su presupuesto anual está sujeto a la aprobación del Congreso. El gobierno mexicano ejerce una gran influencia en los asuntos comerciales de Pemex, incluyendo su presupuesto para exploración y producción, el cual determina en gran medida el volumen de compras de tubos sin costura de la paraestatal. Asimismo, el gobierno mexicano le cobra elevados impuestos a Pemex y sus subsidiarias. En el futuro, el gobierno mexicano podría reducir el presupuesto para exploración y producción de la paraestatal, incrementar los impuestos o ejercer el control de alguna manera que reduciría su capacidad para comprarnos productos. Debido a que Pemex es nuestro cliente principal, la reducción en sus compras podría tener un efecto adverso en nuestras ventas, situación financiera y resultados de operación.

Brasil

Tenemos importantes operaciones manufactureras y activos en Brasil. Nuestro negocio podría verse afectado por acontecimientos económicos, políticos o de índole regulatoria en Brasil.

El gobierno brasileño interviene con frecuencia en la economía del país y llega a efectuar cambios sustanciales en la política, como ocurre a menudo en otras economías emergentes. En el pasado, las acciones del gobierno brasileño para controlar la inflación y llevar a la práctica otras políticas han comprendido controles salariales y de precios, devaluaciones de la moneda, controles al capital y limitaciones a las importaciones, entre otras cosas.

Asimismo, la regulación ambiental en Brasil se ha vuelto más estricta en los últimos años. En consecuencia, es posible que más regulaciones o una aplicación más rigurosa de las regulaciones existentes podría afectarnos de manera adversa si se imponen restricciones a los proyectos de nuestros clientes, si se crean nuevos requisitos para la emisión o renovación de licencias ambientales, si se elevan sus costos o si se les pide a nuestros clientes que se comprometan en onerosos esfuerzos de restauración. Además, las dificultades para obtener nuevas licencias ambientales podrían derivar en retrasos en la construcción o incrementos en los costos y, en algunos casos, en el abandono de un proyecto por parte de nuestros clientes.

Rumania

Nuestras operaciones en Rumania han aumentado en importancia relativa con respecto a nuestras operaciones globales mediante nuestras adquisiciones de Silcotub y Donasid en 2004 y 2005, respectivamente. Nuestro negocio podría verse adversamente afectado por acontecimientos económicos, políticos y regulatorios en Rumania.

Rumania se encuentra todavía en un proceso de transición de una economía centralizada a una economía de libre mercado y, por ende, está sujeta a considerables riesgos macroeconómicos. El gobierno rumano está en proceso de privatizar determinadas empresas propiedad del Estado, lo que podría derivar en una significativa reestructuración corporativa, complicaciones laborales o disturbios sociales. Debido al marco legal inmaduro, podría ser difícil para nosotros exigir cualquier derecho que podríamos tener, o bien saber si estamos acatando todas las leyes, reglas y regulaciones aplicables. Los cambios en leyes, regulaciones o políticas gubernamentales que afecten nuestras actividades de negocios, o la interpretación que de ellas se derive, podría aumentar nuestros costos o restringir nuestra capacidad para operar nuestro negocio. Los sucesos políticos, económicos, sociales o de otra índole en Rumania, incluyendo la imposición de controles de precios y nuevos impuestos, podrían provocar que cambiemos la manera como conducimos nuestro negocio u obligarnos a suspender por completo nuestras operaciones.

Históricamente Rumania ha experimentado índices inflacionarios y tasas de interés sustanciales y, en algunos períodos, elevados. Los índices de crecimiento económico bajos o negativos, la inflación y la volatilidad en las tasas de interés han tenido y podrían continuar teniendo efectos negativos en la economía, lo que, a su vez, podría tener efectos adversos en nuestros resultados financieros. La moneda de Rumania, el nuevo leu, ha sufrido una importante devaluación en el pasado, y podría volver a registrar devaluación en el futuro. Por lo tanto, estamos expuestos al riesgo del tipo de cambio. Cualquier modificación significativa en el tipo de cambio, ya sea de corto plazo o a lo largo de un mayor plazo, podría tener un efecto adverso en nuestros resultados operativos o en nuestra situación financiera.

Rumania está llevando a cabo negociaciones para ingresar a la Unión Europea, de modo que es previsible que el euro predomine en Rumania en el futuro. Consecuentemente, dependiendo del resultado del avance de Rumania hacia el euro, las fluctuaciones en las tasas de interés podrían tener un impacto más significativo en nuestros resultados de operación en el futuro.

Venezuela

Tenemos una exposición significativa en Venezuela, donde contamos con operaciones de producción de tubos sin costura en Tubos de Acero de Venezuela, S.A., o Tavsá, una planta de HBI, Matesi, y una participación accionaria significativa en Ternium S.A., o Ternium, que posee importantes operaciones en Venezuela. Nuestro negocio podría verse afectado adversamente por acontecimientos económicos, políticos y regulatorios en Venezuela.

En los últimos años, Venezuela ha experimentado intensas turbulencias políticas y sociales involucrando a grupos opositores y otros que respaldan a la administración de Chávez. Entre diciembre de 2001 y febrero de 2003, los grupos de la oposición organizaron cuatro huelgas a nivel nacional; la más reciente comenzó en 2002 y en determinados momentos interrumpió una parte sustancial de las operaciones de la industria petrolera de Venezuela antes de que finalizara en febrero de 2003. Las huelgas estuvieron acompañadas de más fuga de capital, pérdida de depósitos bancarios y una reducción en los ingresos por concepto de impuestos. A pesar de que la escena política continúa dividida, la administración Chávez, a través de coaliciones con otros partidos políticos, controla de manera efectiva la mayoría en la Asamblea Nacional, así como a la mayoría de los gobiernos provinciales, y cuenta con amplio apoyo entre los segmentos más pobres de la sociedad venezolana. A pesar de los esfuerzos por organizar una oposición política contra su administración, se considera que el Presidente Chávez concluirá su mandato presidencial, que finaliza en 2006. En caso de que se produjeran nuevos episodios de inestabilidad interna en Venezuela que afecten la situación política y económica del país, nuestro negocio en Venezuela y, por consiguiente, nuestros resultados financieros, podrían verse afectados.

El gobierno de Venezuela ha desempeñado tradicionalmente un rol clave en el desarrollo de la industria de acero de dicho país y ha ejercido, y continúa ejerciendo, influencia significativa sobre muchos otros aspectos de la economía de Venezuela. Las acciones del gobierno de Venezuela han tenido en el pasado, y podrían tener en el futuro, un efecto significativo en la situación financiera y en los resultados de operación de las compañías venezolanas y en la capacidad de las compañías del país de realizar inversiones en activos fijos. Por ejemplo, el gobierno de Venezuela ha intentado presionar a compañías petroleras del exterior a asociarse con la compañía estatal, Petróleos de Venezuela, aumentar las regalías para el gobierno o ceder el control operativo de los yacimientos petroleros o abandonar el país el 31 de diciembre de 2005. Asimismo, el gobierno de Venezuela ha ejercido presión sobre las empresas petroleras extranjeras para que introduzcan con efecto retroactivo una nueva norma para el cálculo del impuesto sobre la renta que difiere de las reglas que se aplicaban con anterioridad. El gobierno de Venezuela también ha suspendido concesiones mineras y ha propuesto que la corporación minera estatal administre las operaciones mineras. Por lo tanto, si se impusieran medidas políticas o económicas tales como expropiación, nacionalización, renegociación o cancelación de contratos (tales como de suministro de materia prima o energía) o restricciones monetarias, fiscales o a las transferencias sobre nuestras subsidiarias en Venezuela, sus operaciones e ingresos, y por consiguiente nuestros resultados financieros, podrían verse afectados adversamente.

Asimismo, el gobierno de Venezuela a menudo interviene en la economía de Venezuela y en ciertas ocasiones efectúa cambios de política significativos. Las medidas recientes del gobierno por controlar la inflación e implantar otras políticas incluyeron controles salariales y de precios, devaluación de la moneda, controles sobre los capitales y restricciones a las importaciones, entre otras. En febrero de 2003, el gobierno venezolano suspendió la negociación de moneda extranjera y adoptó una serie de reglas de cambio que establecieron un régimen estricto de control de

cambio. Ver el Artículo 10.D. “Información adicional – Controles de Cambio”. Nuestro negocio, situación financiera y resultados de operación podrían verse afectados adversamente por cambios de política que involucren aranceles, controles de cambio y otros aspectos tales como devaluación de la moneda, inflación, tasas de interés, impuestos, leyes y reglamentaciones industriales y otros acontecimientos políticos u económicos en Venezuela o que afecten al país. Varias medidas impuestas por el gobierno de Venezuela, tales como controles de cambio y restricciones a la transferencia, han afectado y podrían continuar afectando a las operaciones de nuestras subsidiarias en Venezuela, y podrían impedir el pago de dividendos u otros montos de los fondos generados por nuestras operaciones en Venezuela.

Riesgos relacionados con nuestras acciones y ADS

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

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

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

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

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

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

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

Conforme a las leyes corporativas de Luxemburgo, los actuales accionistas de la Sociedad generalmente poseen derechos de preferencia en caso de aumentos de capital y emisiones de acciones a cambio de aportes en efectivo. Conforme a los estatutos de constitución de la Sociedad, el consejo de administración está autorizado a renunciar a, limitar o eliminar dichos derechos de preferencia de suscripción hasta el 4 de octubre de 2007. No obstante, la Sociedad podría emitir acciones sin derechos de preferencia si dichas acciones se emiten como una contraprestación que no sea en efectivo, como contraprestación a consejeros, funcionarios agentes o empleados de la Sociedad o sus afiliadas, o para satisfacer los derechos de conversión u opción que permitan proporcionar dicha contraprestación a

consejeros, funcionarios, agentes o empleados de la Sociedad, sus subsidiarias o afiliadas. Es posible que los titulares de las ADS de la Sociedad en Estados Unidos no puedan, en ningún caso, ejercer sus derechos de preferencia —aun cuando les fueren concedidos— para las acciones ordinarias que respalden sus ADS, a menos que se registren acciones ordinarias y ADS adicionales conforme a la Ley de Valores de Estados Unidos de 1933, con sus enmiendas (Ley de Valores) con respecto a esos derechos, o exista una exención de los requisitos de registro de la Ley de Valores. Antes de realizar cualquier incremento de capital u oferta de derechos, la Sociedad evaluará los posibles costos y las responsabilidades de permitir que los titulares de las ADS ejerzan sus derechos de preferencia para acciones ordinarias que respalden sus ADS o cualesquiera otros factores que considere convenientes. La Sociedad podría decidir no registrar acciones ordinarias o ADS adicionales, en cuyo caso se le exigiría al depositario vender los derechos del titular y entregarle el producto de dicha venta. Si no se le permitiera al depositario, o éste no pudiera, por cualquier razón, ceder sus derechos de preferencia, estos derechos podrían caducar sin que el titular de las ADS reciba contraprestación alguna.

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

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

Artículo 4. Información sobre la Sociedad

Introducción

Somos un fabricante y proveedor líder a nivel mundial de tubos de acero sin costura y servicios relacionados para las industrias de petróleo y gas, energía y otras, con capacidad de producción, distribución y servicio en mercados clave de todo el mundo. Entre nuestros productos principales se encuentran tubos de revestimiento, de perforación y producción, y de conducción, así como tubos mecánicos y estructurales.

Durante la última década, ampliamos nuestras operaciones globales mediante una serie de inversiones estratégicas, y actualmente contamos con una red mundial de operaciones de tubos de acero sin costura con plantas en Europa, América del Norte, América del Sur y Asia, y una capacidad de producción anual de más de tres millones de toneladas de tubos de acero sin costura, en comparación con 800,000 toneladas a principios de los años 90. Además, hemos desarrollado una gran capacidad de distribución muy competitiva a nivel mundial, y tenemos presencia directa en la mayoría de los mercados importantes 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 locales donde contamos con nuestras principales instalaciones de producción. Nuestras unidades de negocio globales son las siguientes:

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

Además de nuestras operaciones con tubos de acero sin costura, también somos los fabricantes y proveedores líderes a nivel regional de tubos de acero con costura en Brasil y Argentina, con una capacidad de producción anual combinada de 930,000 toneladas.

Asimismo, nuestra subsidiaria DaEn provee de energía eléctrica y gas natural a muchas industrias y clientes comerciales en Italia.

Historia y organización social

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. Nuestra oficina registrada está ubicada en 46^a Avenue John F. Kennedy, 2^o piso, L-1855, Luxemburgo, con teléfono (352) 2647-8978. Nuestro agente para efectos legales de nuestros valores en Estados Unidos es Techint Inc., con domicilio en 420 Fifth Avenue, piso 18, Nueva York, NY 10018.

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

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

- Dalmine S.p.A. o Dalmine, un importante productor italiano de tubos de acero sin costura (febrero de 1996);
- Tubos de Acero de Venezuela S.A. o Tavsa, el único productor venezolano de tubos de acero sin costura (octubre de 1998);
- Confab Industrial S.A. o Confab, el principal productor brasileño de tubos de acero con costura (agosto de 1999);
- NKK Tubes K.K. o NKK Tubes, un importante productor japonés de tubos de acero sin costura, y una fuente de tecnología de punta para la fabricación de tubos de acero sin costura (agosto de 2000),
- Algoma Tubes Inc., o Algoma Tubes, el único productor canadiense de tubos de acero sin costura (octubre de 2000) y
- S.C. Silcotub S.A. o Silcotub, productor líder en Rumania de tubos de acero sin costura (julio de 2004).

El 12 de junio de 2006, firmamos un acuerdo de fusión con Maverick, conforme el cual Maverick, un importante fabricante de tubos con costura, se fusionará con una subsidiaria 100% de propiedad de Tenaris. La transacción está sujeta a aprobaciones de las autoridades regulatorias, aprobación mayoritaria de los accionistas de Maverick y a otras condiciones usuales. Ver 5.G. Revisión operativa y financiera y prospectos – Acontecimientos recientes – Acuerdo para adquirir Maverick.

Adicionalmente, a través de Tenaris Global Services, tenemos una red global para la distribución de tubos y prestación de servicios, con una presencia directa en la mayoría de los mercados de petróleo y gas.

La Sociedad y algunas de sus afiliadas llevaron a cabo diversas operaciones de reorganización corporativa como preparación de la oferta de canje de las acciones y ADS de Siderca y Tamsa y las acciones de Dalmine, la cual concluyó el 17 de diciembre de 2002, cuando nos convertimos en una empresa pública. Subsecuentemente, cancelamos el registro y adquirimos la participación remanente de estas subsidiarias y, al 31 de mayo de 2006, somos propietarios del 100% de las acciones de Siderca, 99% de las acciones de Dalmine y 100% de las de Tamsa. La etapa final de esta reorganización corporativa ocurrió el 9 de junio de 2004, cuando se liquidó a Sidertubes S.A. (“Sidertubes”), una subsidiaria 100% propiedad de San Faustín, y todos sus activos (incluyendo 711,238,090 acciones de la Sociedad) y los pasivos fueron transferidos a I.I.I. Industrial Investments Inc., una sociedad de las Islas Vírgenes Británicas y subsidiaria 100% propiedad de San Faustín, o Industrial Investments BVI. Posteriormente, el 21 de abril de 2005, Industrial Investments BVI transfirió todas sus acciones en Tenaris a I.I.I. Industrial Investments Inc., una sociedad constituida en las Islas Caimán que es subsidiaria 100% propiedad de San Faustín, o Industrial Investments CI. Para información adicional sobre nuestras subsidiarias, ver “Subsidiarias”, en una sección posterior.

Estrategia de operación

Nuestra estrategia de operación consiste en seguir ampliando nuestras operaciones internacionales y en consolidar nuestra posición como el principal proveedor de tubos y servicios de alta calidad a las industrias petrolera y de gas, de energía y mecánicas en todo el mundo, mediante:

- 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;
- la búsqueda de oportunidades de adquisición estratégicas con la finalidad de fortalecer nuestra presencia en mercados locales y globales;
- el aseguramiento de un adecuado suministro de materiales de producción y la reducción de costos de manufactura de nuestros principales productos, y

- el mejoramiento de nuestro rango de servicios de valor agregado, diseñados para permitir que los clientes reduzcan el capital de trabajo y los requerimientos de inventario, así como la integración de nuestras actividades de producción con la cadena de suministro del cliente.

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. En la medida en que nuestros clientes buscan expandir sus operaciones, nosotros tratamos de suministrarles productos de alto valor que reducen costos y les permiten operar con toda seguridad en entornos cada vez más complejos.

Búsqueda de oportunidades de adquisición y alianzas estratégicas

Tenemos un sólido historial de crecimiento a través de adquisiciones estratégicas, y seguimos buscando adquisiciones estratégicas selectivas como un medio para ampliar nuestras operaciones, mejorar nuestra posición competitiva global y capitalizar sinergias operativas potenciales. En julio de 2004 adquirimos Silcotub, un productor rumano de tubos sin costura, con lo cual expandimos nuestras operaciones dentro de Europa del este y fortalecimos nuestra posición en el mercado europeo para productos industriales. En febrero de 2006 adquirimos una planta de tubos con costura en Argentina, cuyo rango de diámetro pequeño complementa en gran medida el rango de tubos con costura que fabricamos en Siat.

El 12 de junio de 2006, firmamos un acuerdo de fusión con Maverick, conforme el cual Maverick, un productor líder de tubos con costura en Estados Unidos y Canadá, se fusionará con una subsidiaria 100% de propiedad de Tenaris. La transacción está sujeta a aprobaciones de las autoridades regulatorias, aprobación mayoritaria de los accionistas de Maverick y a otras condiciones usuales. Ver 5.G. Revisión operativa y financiera y prospectos – Acontecimientos recientes – Acuerdo para adquirir Maverick.

Aseguramiento de insumos para nuestras operaciones de manufactura

Buscamos asegurar nuestras fuentes existentes de insumos de materia prima y energía, y lograr acceso a nuevas fuentes de insumos de bajo costo que puedan ayudarnos a mantener o reducir el costo de manufactura de nuestros principales productos en el largo plazo. Por ejemplo, en mayo de 2005 adquirimos Donasid, productora rumana de acero, tanto para asegurar la fuente de acero utilizado en nuestras operaciones de tubo sin costura en Rumania como para reducir costos.

Desarrollo de servicios de valor agregado

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

Nuestras ventajas competitivas

Consideramos que nuestras principales ventajas competitivas incluyen:

- capacidad global de producción, comercialización y distribución, que nos permite ofrecer un amplio rango de productos, con opciones de suministro flexibles, respaldadas por la capacidad de servicio local en importantes regiones productoras de petróleo y gas, y regiones industriales alrededor del mundo;
- capacidad de desarrollar, diseñar y fabricar productos tecnológicamente avanzados;
- base de clientes sólida y diversificada, relaciones de muchos años con importantes empresas petroleras y de gas en todo el mundo, así como una participación de mercado fuerte y estable en los países donde tenemos nuestras plantas operativas;

- operaciones de bajo costo, principalmente en plantas con tecnología de punta ubicadas estratégicamente y con fácil acceso a materia prima, energía y mano de obra, y con más de 50 años de experiencia operativa, y
- un sólido estado de situación patrimonial.

Nuestros productos

Nuestros principales productos terminados son tubos de acero sin costura de revestimiento, de perforación y producción, y de conducción, así como otros tipos de tubos mecánicos y estructurales para diferentes usos. Los tubos de revestimiento y de perforación y producción también se denominan tubos OCTG (*oil country tubular goods*). También producimos tubos de acero con costura para oleoductos, gasoductos y usos industriales, así como accesorios para tubos. Fabricamos nuestros productos de acero sin costura en una amplia gama de especificaciones, que varían en diámetro, longitud, espesor, acabados, grados de acero, roscados y coples.

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

Tubos de conducción. Los tubos de conducción 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 sin costura de revestimiento y de producción, los cuales se utilizan en ambientes de alta temperatura o alta presión. Suministramos una parte importante de nuestros tubos sin costura de revestimiento y de producción con juntas y coples especiales. Contamos con un amplio rango de juntas especiales y tenemos una licencia para fabricar y vender la gama de conexiones especiales Atlas Bradford fuera de los Estados Unidos.

Tubos de acero con costura. Los tubos de acero con costura se procesan a partir de hojas y planchas de acero, y se utilizan para transportar fluidos a presiones baja, media y alta, así como para usos mecánicos y estructurales. Los tubos con costura también se pueden utilizar como tubos de revestimiento y de producción en algunas actividades de producción de petróleo y gas.

Procesos de producción e instalaciones

Consideramos que nuestras instalaciones de producción relativamente de 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 Sur, América del Norte, Europa y Asia. Además, fabricamos tubos con costura y accesorios tubulares tales como varillas de bombeo (utilizados en la perforación de petróleo y gas) en las plantas de Argentina y Brasil, y coples en Argentina, y conexiones para tubos y componentes automotrices en México. También contamos con una planta roscadora de tubos en Nigeria, para producir juntas especiales y estamos construyendo una planta productora de juntas especiales y coples en China.

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

<i>Miles de toneladas</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		
	2005	2004	2003
Tubos de acero sin costura			
Capacidad efectiva (anual) ⁽¹⁾	3,350	3,320	3,140
Producción real	2,842	2,631	2,275
Tubos de acero con costura			
Capacidad efectiva (anual) (1)	850	850	850
Producción real	476	366	346
Barras de acero			
Capacidad efectiva (anual) ⁽¹⁾	3,350	2,950	2,850
Producción real	2,881	2,663	2,420

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

Plantas de tubos sin costura

Europa

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 800,000 toneladas de tubos de acero sin costura y 900,000 toneladas de barras de acero.

La planta de Dalmine consta de:

- una acería, que incluye un horno de arco eléctrico, dos hornos de afinación, dos máquinas de colada continua y una plataforma de enfriamiento;
- un laminador de mandril flotante continuo con dos líneas de acabado;
- un laminador de mandril retenido con tres líneas de acabado;
- un mandril de expansión giratorio con una línea de acabado; 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 2005, y el año en que iniciaron las operaciones, son los siguientes:

	Capacidad de producción efectiva (anual) ⁽¹⁾	Año en que se iniciaron operaciones
Acería	900	1976
Producción de tubos		
Laminador peregrino.....	110	1937
Laminador de mandril:		
Mandril flotante, diámetro pequeño.....	140	1952
Mandril retenido, diámetro mediano	550	1978

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

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

En conjunto, nuestras plantas en Italia cuentan con una capacidad de producción anual efectiva de 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 y los Estados Unidos. La planta de Costa Volpino cuenta con una capacidad de producción anual de aproximadamente 100,000 toneladas;
- la planta de Arcore, construida sobre una superficie aproximada de 26 hectáreas, que consta de un laminador Diescher con líneas de acabado adjuntas y múltiples laminadores peregrinos en frío para tubos estirados en frío. La producción se concentra en tubos mecánicos de alto espesor con un rango de diámetro exterior de 48 a 203 mm (1.89 a 8.00 pulgadas). La planta de Arcore cuenta con una capacidad de producción anual de aproximadamente 150,000 toneladas, y
- la planta de Piombino, que abarca una superficie de aproximadamente 67 hectáreas y consta de una línea de producción de tubos con costura (tipo Fretz Moon) con un laminador reductor de estirado en caliente, dos líneas galvanizadoras de inmersión en caliente e instalaciones de acabado. La producción se concentra en tubos con costura y acabado de tubos con y sin costura, de diámetro pequeño, para aplicaciones de plomería en el mercado nacional, tales como conducción de agua potable de uso residencial y gas. La planta de Piombino cuenta con una capacidad de producción anual de aproximadamente 180,000 toneladas.

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

Con el propósito de reducir el costo de energía eléctrica en nuestras operaciones de tubos sin costura en Dalmine, estamos construyendo ahí una planta de energía combinada, alimentada con gas, cuya capacidad es de 120 MW. Se espera que la planta quede concluida en febrero de 2007 y que nuestras operaciones de tubos sin costura en Dalmine consuman la mayor parte de la energía generada en la planta, diseñada para tener la suficiente capacidad y así satisfacer las necesidades de energía eléctrica de dichas operaciones en horas pico. El exceso de energía se venderá a terceros y el vapor se venderá para utilizarlo en el distrito.

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 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). La planta de Silcotub utiliza barras de acero redondas como su principal materia prima, las cuales adquiere de proveedores en Europa del este. 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 están siendo integradas a nuestras operaciones en Rumania y Europa y en febrero de 2006 comenzaron a suministrar barras de acero a Silcotub y a las plantas de Dalmine en Italia. Las instalaciones combinadas de Rumania constan de:

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

América del Norte

Nuestra planta principal en América del Norte es una planta integrada ubicada cerca de las principales operaciones de exploración y perforación de Pemex, aproximadamente a 13 kilómetros del puerto de Veracruz, en la costa este de México, y alrededor de 400 kilómetros de la Ciudad de México. La planta de Veracruz, construida en una superficie de 200 hectáreas e inaugurada en 1954, incluye una fábrica de tubos de acero sin costura de alta tecnología y cuenta con una capacidad de producción anual instalada de 780,000 toneladas de tubos de acero sin costura (con un rango de diámetro exterior de 2 a 20 pulgadas) y 850,000 toneladas de barras de acero. La planta está comunicada por dos carreteras y una línea de ferrocarril, y se encuentra cerca del puerto de Veracruz, lo que permite reducir costos de transporte y facilita el envío a los mercados de exportación.

Las instalaciones de Veracruz comprenden:

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

Las unidades operativas más importantes en las instalaciones de Veracruz, con su capacidad anual de producción instalada correspondiente (en miles de toneladas por año, con excepción de la planta de componentes automotrices, que se proporciona en millones de partes) al 31 de diciembre de 2005, y el año en que se iniciaron operaciones, son los siguientes:

<i>Miles de toneladas</i>	Capacidad de producción efectiva (anual)⁽¹⁾	Año en que se iniciaron operaciones
Acería.....	850	1986
Producción de tubos		
Laminador continuo.....	700	1983
Laminador peregrino	80	1954
Planta de estirado en frío	15	1963
Planta de componentes automotrices	18	2004

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

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

También contamos con una planta de tubos de acero sin costura en Canadá, ubicada al lado del complejo de fabricación de Algoma Steel en Sault Ste. Marie, cerca de la desembocadura del Lago Superior, en la provincia de Ontario. La planta incluye un laminador continuo de mandril retenido, un laminador reductor e instalaciones de tratamiento térmico y acabado que producen tubos sin costura con un rango de diámetro exterior de 2 a 11 pulgadas. La capacidad anual efectiva de la planta es de 250,000 toneladas; ésta fue inaugurada originalmente en 1986 y fue operada como parte de Algoma Steel hasta poco antes de ser arrendada a nosotros en 2000. En febrero de 2004 concluimos la adquisición de la planta en arrendamiento de Algoma Steel, refacciones y otros activos operativos. Desde que comenzamos a operar la planta, la hemos provisto de barras de acero principalmente de nuestras plantas en Argentina y México. En mayo de 2004 llegamos a un acuerdo con QIT, fabricante canadiense de bióxido de titanio y hierro de alta pureza, para el suministro de una parte de las barras de acero requeridas por la planta.

América del Sur

Nuestra unidad de manufactura principal en América del Sur es una planta totalmente integrada, ubicada estratégicamente a orillas del río Paraná, cerca del pueblo de Campana, aproximadamente a 80 kilómetros de la ciudad de Buenos Aires, Argentina. La planta de Campana, inaugurada en 1954, está construida en una superficie de más de 300 hectáreas, e incluye una planta de tubos de acero sin costura de la más alta tecnología, con una capacidad de producción anual efectiva de 850,000 toneladas de tubos de acero sin costura (con un rango de diámetro exterior de 1 ¼ a 11 pulgadas) y 1,200,000 toneladas de barras de acero.

La planta de Campana comprende:

- una planta de producción de reducción de hierro directo Midrex (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, un laminador reductor y una plataforma de enfriamiento;
- seis 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 embarque 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 200 kilómetros de Campana. Con la capacidad de esta planta generadora —160 megavatios— así como con la energía proporcionada por la planta termoeléctrica de menor capacidad ubicada dentro de la planta de Campana, se abastecerán las necesidades de energía eléctrica de dicha planta. En octubre de 2004, durante un mantenimiento de rutina, detectamos problemas técnicos en la planta de generación de energía de San Nicolás, por lo cual interrumpimos la generación de energía durante las tareas de reparación en las instalaciones. Reiniciamos las operaciones en septiembre de 2005.

Las principales unidades operativas en las instalaciones de Campana, con su capacidad de producción anual efectiva (en miles de toneladas por año) al 31 de diciembre de 2005, y el año en que se iniciaron operaciones, son las siguientes:

<i>Miles de toneladas</i>	Capacidad de producción efectiva (anual)⁽¹⁾	Año en que se iniciaron operaciones
DRI	935	1976
Acería		
Colada Continua I	430	1971
Colada Continua II	770	1987
Producción de tubos		
Laminador continuo de mandril retenido I	300	1977
Laminador continuo de mandril retenido II	550	1988
Planta de estirado en frío	20	1962

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

Además de las instalaciones de Campana, contamos con plantas en Villa Mercedes, en la provincia de San Luis, Argentina, para la producción de accesorios tubulares tales como varillas de bombeo y protectores de tubos.

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

Lejano Oriente y Oceanía

Nuestra planta en Asia, operada por NKK Tubes, es una planta de tubos de acero sin costura ubicada en Kawasaki, Japón, en el complejo acerero Keihin propiedad de JFE, compañía sucesora de NKK, resultado de la combinación de negocio de NKK con Kawasaki Steel Corporation (Kawasaki Steel). La planta incluye un laminador de mandril retenido, un laminador cerrado de mandril y plantas de tratamiento térmico, recaladoras y plantas de roscado que producen tubos sin costura con un rango de diámetro exterior de 1 a 17 pulgadas. La capacidad anual efectiva de la planta es de 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 “Competencia – Mercado global”.

En febrero de 2006 comenzamos a construir una planta productora de juntas especiales y coples en Qingdao, en la costa este de China. La planta, cuya construcción se prevé finalizará a fines de 2006, contará con una capacidad de producción anual de juntas especiales de 40,000 toneladas.

Tubos con costura

Contamos con dos plantas importantes de tubos con costura, una en Brasil y otra en Argentina. La planta brasileña, operada por Confab y ubicada en Pindamonhangaba, a 160 kilómetros de la ciudad de Sao Paulo, incluye un laminador de ERW (soldador eléctrico) y un laminador de SAW (soldadura sumergida) con una línea en espiral y una línea longitudinal. La planta, inaugurada en 1959, procesa planchas y bobinas 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 500,000 toneladas.

La planta de Argentina está ubicada en Valentín Alsina, justo al sur de la ciudad de Buenos Aires. La planta, inaugurada en 1948, incluye laminadores ERW y SAW con una línea en espiral, y procesa planchas y bobinas 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 350,000 toneladas.

En febrero de 2006, adquirimos una segunda planta productora de tubos con costura en Argentina, ubicada en Villa Constitución, en la Provincia de Santa Fe. La planta cuenta con una capacidad de producción anual de 80,000 toneladas de tubos con costura con un rango de diámetro exterior de 1 a 6 pulgadas.

El 12 de junio de 2006, firmamos un acuerdo de fusión con Maverick, conforme el cual Maverick se fusionará con una subsidiaria 100% de propiedad de Tenaris. Maverick es un productor líder en América del Norte de OCTG con costura, tubos de conducción y tubería flexible para uso en pozos de petróleo y gas. Con operaciones en Estados Unidos, Canadá y Colombia, tiene una capacidad combinada anual de dos millones de toneladas cortas de tubos de acero, con diámetros de entre un cuarto de pulgada y 16 pulgadas. La transacción está sujeta a aprobaciones de las autoridades regulatorias, aprobación mayoritaria de los accionistas y a otras condiciones usuales. Ver 5.G. Revisión operativa y financiera y prospectos – Acontecimientos recientes – Acuerdo para adquirir Maverick.

Energía

DaEn, nuestro negocio italiano de suministro de energía, proporciona energía y servicios relacionados a clientes de los sectores industrial, comercial y público de Italia. La sociedad ofrece paquetes hechos a la medida que combinan electricidad, gas natural y servicios de energía, así como otros productos relacionados.

DaEn, que inició operaciones en 2000, inmediatamente después de la desregulación parcial del negocio de energía en Italia, ha incrementado sus ventas y ahora cuenta con una amplia base de clientes. En 2005, las ventas a terceros ascendieron a 2.9 TWh (miles de millones de kilovatios/hora) de electricidad y 941 millones de metros cúbicos estándar (mce) de gas natural.

Ventas y comercialización

Ingresos por ventas netos

Nuestros ingresos por ventas netos totales ascendieron a \$6,736 millones de dólares en 2005, \$4,136 millones de dólares en 2004 y \$3,180 millones de dólares en 2003. Para mayor información sobre nuestros ingresos por ventas netos, ver el Artículo 5.A. “Revisión operativa y financiera y prospectos–Resultados de operación.”

Tubos de acero (sin y con costura)

La siguiente tabla muestra nuestro volumen total de ventas por producto y región geográfica, durante los períodos indicados.

<i>Miles de toneladas</i> (no auditado)	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		
	2005	2004	2003
Ventas de tubos de acero sin costura			
América del Norte	843	757	608
Europa	666	679	617
Medio Oriente y África	524	421	365
Lejano Oriente y Oceanía	404	412	366
América del Sur	433	377	322
Ventas totales de tubos sin costura	2,870	2,646	2,278
Ventas de tubos de acero con costura	501	316	355
Ventas totales de tubos de acero	3,371	2,963	2,633

Tubos de acero sin costura

La siguiente tabla indica el porcentaje de distribución de mercado del volumen de ventas de tubos de acero sin costura, por región, durante los períodos indicados.

<i>Porcentaje de distribución del volumen total de ventas de tubos de acero sin costura</i> (no auditado)	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		
	2005	2004	2003
América del Norte	29%	28%	27%
Europa	23%	26%	27%
Medio Oriente y África	18%	16%	16%
Lejano Oriente y Oceanía	14%	16%	16%
América del Sur	15%	14%	14%
Total	100%	100%	100%

América del Norte

Las ventas a clientes en América del Norte representaron 29% del volumen total de ventas consolidadas de tubos de acero sin costura en 2005, 28% en 2004 y 27% en 2003.

Por medio de nuestra subsidiaria operativa 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 y nuestro cliente más grande. En 1994, comenzamos a suministrarle a Pemex tubos mediante contratos justo a tiempo, o JAT, lo que nos permitió 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 de inventario JAT, nos mantenemos 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. Las ventas a Pemex, como porcentaje de nuestras ventas totales, ascendieron a 8% en 2005.

En 2002, el congreso mexicano aprobó un incremento significativo en el presupuesto de exploración y producción de Pemex, dados los planes de la paraestatal de incrementar la producción de petróleo a cuatro millones de barriles diarios, y la producción de gas a 7,000 millones de pies cúbicos por día para 2006. En 2003, Pemex aumentó sus actividades de exploración y producción y comenzó a licitar los controvertidos contratos de servicios múltiples para operar algunos de sus pozos gasíferos. Durante 2004 y 2005, las ventas de tubos de acero sin costura en México alcanzaron niveles récord, lo que refleja el sólido crecimiento en el gasto de exploración y producción, así como una mayor actividad en el sector industrial. Las ventas en México a clientes no relacionados con el petróleo se realizan directamente o a través de distribuidores autorizados. Los principales usuarios finales, 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.

Nuestras ventas en Canadá están dirigidas principalmente a los sectores de perforación y transporte de petróleo y de gas. Durante 2003, las actividades de perforación se incrementaron a raíz del alza en los precios de petróleo y gas, aunque las ventas de tubos sin costura no aumentaron como se esperaba. Durante 2004, los niveles promedio de equipos en operación fueron similares a los del año anterior, pero la demanda de tubos sin costura para la industria petrolera se elevó, debido a la mayor profundidad de los pozos perforados. En 2005, la demanda de tubos sin costura aumentó aun más debido a una mayor actividad de perforación, la mayor profundidad de los pozos perforados y el desarrollo de proyectos para recuperar petróleo de las amplias reservas de arenas petrolíferas en Canadá. Las mejoras tecnológicas y los altos precios de petróleo han hecho cada vez más atractiva la recuperación del petróleo de las reservas de bitumen y estamos bien posicionados para tomar ventaja del creciente mercado de procesos de vapor asistidos por gravedad (SAGD). Las ventas a las empresas canadienses perforadoras de petróleo y gas también se ven afectadas por factores cíclicos derivados de la dificultad de llevar a cabo actividades de perforación durante el deshielo de primavera.

Nuestras ventas a clientes de petróleo y gas en los Estados Unidos se ven afectadas por aranceles *antidumping* a la importación de los tubos OCTG y algunos de nuestros tubos de conducción producidos por nuestras principales subsidiarias. No obstante, las ventas de tubos OCTG en los Estados Unidos se ha incrementado de una base baja en los últimos dos años debido al aumento de la producción de nuestra planta productora de Canadá, la cual no se ve afectada por las restricciones *antidumping*. Las ventas de tubos de conducción para uso en proyectos de petróleo y gas en aguas profundas tampoco se ven afectadas por las restricciones *antidumping* debido a que se fabrican conforme a especificaciones que no se producen en Estados Unidos. Nuestras ventas al sector industrial no se ven afectadas por restricciones *antidumping*, y reflejan principalmente los efectos de las tendencias en la actividad industrial.

Europa

Las ventas a nuestros clientes en Europa representaron 23% del volumen total consolidado de tubos de acero sin costura en 2005, 26% en 2004 y 27% en 2003.

Italia es nuestro mercado más grande en Europa. El mercado de tubos sin costura en ese país (como en la mayoría de los mercados en 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. El mercado europeo también incluye la región del mar del Norte y el área escandinava, afectadas por los precios del petróleo y del gas en los mercados internacionales, y su consiguiente impacto en las actividades de perforación en esa zona.

La producción industrial en los países de Europa del este ha crecido a un ritmo más acelerado en los últimos años que en los países de Europa occidental, debido a que los fabricantes europeos aprovechan los costos más bajos de los países de Europa del este para ampliar sus actividades de producción en dichos países. Con la adquisición de Silcotub, en Rumania, en julio de 2004 estamos mejorando nuestra capacidad para servir a clientes en Europa del este, así como en zonas tales como el mar Caspio y la Comunidad de Estados Independientes (CEI). En 2005, registramos un aumento en las ventas de tubos estirados en frío, en parte debido al crecimiento del sector automotriz de Rumania.

Medio Oriente y África

Las ventas a clientes en el Medio Oriente y África representaron 18% del volumen total de ventas consolidadas de tubos de acero sin costura en 2005 y 16% en 2004 y 2003.

Nuestras ventas en esta región son sensibles al precio internacional del petróleo y a su efecto en las actividades de perforación, así como a las políticas de producción de la OPEP, varios de cuyos miembros se encuentran en esta zona. Durante 2003, debido a los acontecimientos ya mencionados en Irak y los disturbios civiles y políticos, especialmente en Nigeria, varios de nuestros clientes suspendieron sus proyectos de perforación, con la consiguiente reducción en la demanda de nuestros productos. En 2004, la demanda se incrementó debido al desarrollo de proyectos de gas en Egipto y una mayor actividad de producción de petróleo y gas en Medio Oriente. En 2005, la

actividad de perforación aumentó significativamente en esta región, con el incremento en la capacidad de producción en Arabia Saudita y el inicio de los proyectos en aguas profundas en África Occidental.

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

Lejano Oriente y Oceanía

Las ventas a clientes en el Lejano Oriente y Oceanía representaron 14% del volumen total consolidado de ventas de tubos de acero sin costura en 2005, y 16% en 2004 y 2003.

Nuestros mercados más importantes en el Lejano Oriente y Oceanía son China y Japón. En China, se venden principalmente OCTG para abastecer a la industria nacional de perforación petrolera y de gas, así como tubos de acero sin costura utilizados en calderas para las plantas de generación de energía. Aun cuando el consumo aparente de tubos de acero sin costura aumentó en China en forma significativa en los últimos tres años, la mayor parte de este incremento ha sido acompañado de mayores ventas de tubos fabricados en plantas locales, cuya capacidad de producción ha estado aumentando. La demanda de importación de tubos sin costura de alto valor que no son fabricados en plantas locales también ha aumentado debido a que aumenta la perforación de la industria de petróleo y gas de China en ambientes operativos complejos y se han realizado inversiones considerables para incrementar la capacidad de generación de energía. Las ventas de productos OCTG aumentó en los últimos dos años en China, aunque las ventas de tubos sin costura utilizados en calderas para la generación de energía disminuyeron en 2005 luego de un año de fuertes ventas en 2004.

En Japón, nuestra subsidiaria NKK Tubes compite con otros productores nacionales. El mercado para tubos de acero sin costura en ese país es principalmente industrial y depende de factores generales que afectan la inversión nacional, incluyendo la actividad productiva. En años recientes, la demanda se ha debilitado debido a la desaceleración general en la economía japonesa, aunque en 2004 y 2005 se recuperaron sobre todo debido a la fuerte demanda del negocio de exportación a China de maquinaria para construcción. Además, los precios locales aumentaron, lo que reflejó mayores precios de material y falta de capacidad en las acerías japonesas.

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

América del Sur

Las ventas a nuestros clientes en América del Sur representaron 15% del volumen de ventas consolidado total de tubos de acero sin costura en 2005, un incremento comparado con el volumen de 14% en 2004 y 2003.

Nuestros mercados más importantes en América del Sur son Argentina y Venezuela, países donde contamos con subsidiarias de fabricación. Las ventas en los mercados argentinos y venezolanos son sensibles al precio internacional del petróleo y del gas, y a sus efectos en la actividad de perforación a nivel nacional, 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, 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, incluyendo huelgas generales, acuerdos para variar la producción nacional conforme a cuotas establecidas por la OPEP, la imposición de gravámenes y titularidad sobre actividades de producción de petróleo y gas, y otras medidas que afectan el clima de inversión. Ver Artículo 3.D, “Factores de riesgo – Riesgos relacionados con mercados emergentes”.

Un componente principal de nuestra estrategia de comercialización en los mercados argentino y venezolano son los contratos de suministro de largo plazo con importantes empresas petroleras y de gas, nacionales e internacionales.

En años recientes, hemos buscado conservar y ampliar nuestras ventas a estos clientes ofreciendo servicios de valor agregado.

En Argentina, hemos mantenido una estrecha relación de negocios con Repsol YPF S.A. (Repsol YPF), una empresa integrada involucrada en todos los aspectos del negocio de petróleo y gas. Repsol YPF, una de las diez empresas de su ramo más grandes del mundo, fue creada cuando Repsol S.A., un productor de petróleo y gas español, adquirió YPF S.A. —el principal productor de petróleo y gas en Argentina— en 1999. Hemos fortalecido nuestras relaciones con Repsol YPF y otros participantes en el sector petrolero argentino a través de contratos JAT, similares a los contratos JAT con Pemex. En junio de 2001, renovamos y ampliamos el alcance de nuestro contrato JAT con Repsol YPF por un período de cinco años. Este contrato venció el 31 de mayo de 2006. En la actualidad estamos negociando su renovación y su potencial extensión para abarcar otras operaciones en América latina.

En 2004 y 2005, la demanda de clientes del sector petrolero continuó siendo elevada, a pesar de la aplicación de un impuesto a las exportaciones de petróleo. Durante 2004, este impuesto, que fue introducido en 2003 a una tasa de 20%, aumentó con incrementos que dependían del precio del crudo West Texas Intermediate (precio de WTI). Por otra parte, la demanda de tubos sin costura para perforación de gas fue mínima en 2004 debido a las bajas tarifas para el gas, que se ven afectadas por la regulación de la industria, aunque aumentó en 2005 debido al aumento en los precios de gas para usuarios industriales. También atendemos la demanda de tubos sin costura para otras aplicaciones en el mercado argentino. La demanda de este sector aumentó en los últimos dos años, como respuesta a la creciente actividad en el sector agrícola y la sustitución de importaciones.

En Venezuela, tenemos una participación significativa en el mercado de productos OCTG. Mantenemos relaciones comerciales permanentes con Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA), la empresa petrolera paraestatal, y con diversos operadores privados de los sectores petrolero y de gas. En 2002 y 2003, las reducciones en las cuotas de producción dictadas por la OPEP y los acontecimientos políticos y económicos adversos que culminaron con una huelga general que estalló en diciembre de 2002 y se prolongó hasta febrero de 2003 provocaron una baja en las actividades de exploración y producción en el sector de petróleo y gas. Asimismo, PDVSA decidió reducir de manera importante sus inventarios de tubos sin costura. Todos estos factores condujeron a una reducción drástica de nuestras ventas de tubos sin costura en 2002 en comparación con el año anterior y, en enero de 2003, las ventas de tubos sin costura al mercado venezolano se suspendieron. Las actividades de exploración y producción se reactivaron a partir de que terminó la huelga, y la demanda de tubos sin costura en ese país se recuperó, hasta mostrar en 2004 un incremento de 50% en comparación con el año anterior, y un nuevo aumento en 2005, en línea con el incremento en el promedio de pozos perforados.

Tubos de acero con costura

Somos uno de los principales proveedores de tubos de acero con costura para gasoductos y aplicaciones industriales en América del Sur. También suministramos tubos con costura para proyectos de construcción de gasoductos específicos en el resto del mundo, y en los últimos años comenzamos a suministrar una cantidad limitada de tubos con costura OCTG a Petróleo Brasileiro S.A., o Petrobras, en Brasil. Confab, nuestra subsidiaria brasilera de tubos con costura también fabrica y vende equipo industrial de diversas especificaciones y para distintas aplicaciones, incluyendo equipos para almacenamiento de líquidos y gas, y tanques estándar y de alta presión. La demanda de tubos de acero con costura depende principalmente de la inversión en gasoductos, especialmente en América del Sur. En 2003, la demanda de tubos de acero con costura disminuyó significativamente una vez concluidas las entregas para los grandes proyectos de gasoductos en Ecuador y Perú en el año anterior. La mayor demanda restante provino del mercado brasileño para proyectos realizados por Petrobras. Durante el segundo semestre de 2003 se pospusieron los pedidos para proyectos importantes en ese país debido a demoras en los permisos ambientales necesarios, lo que provocó una considerable caída en las ventas durante el segundo semestre de 2003, que continuó en el primer semestre de 2004. Durante el segundo semestre de 2004, la demanda en Brasil repuntó y pudimos suministrar los tubos para los proyectos de gasoductos suspendidos por permisos ambientales, así como para nuevos proyectos. En 2005, la demanda de tubos con costura para proyectos de gasoductos iniciados por Petrobras aumentó en forma significativa aunque comenzó a disminuir hacia fines de año, debido a que la incertidumbre acerca del suministro de gas natural de Bolivia generó una caída en la actividad del proyecto. En 2005, la demanda de tubos con costura en Argentina para loops o ampliaciones a la capacidad de la red de gasoductos aumentó debido a la mayor demanda de gas natural en la economía en recuperación de Argentina.

Esperamos que nuestras ventas de tubos con costura aumentarán significativamente si concretamos la adquisición de Maverick. El 12 de junio de 2006, firmamos un acuerdo de fusión con Maverick, conforme el cual Maverick se fusionará con una subsidiaria 100% de propiedad de Tenaris. La transacción está sujeta a aprobaciones de las autoridades regulatorias, aprobación mayoritaria de los accionistas de Maverick y a otras condiciones usuales. Maverick es un productor líder en América del Norte de tubos con costura, tubos de conducción y tubería flexible para uso en pozos de petróleo y gas. Posee plantas en Estados Unidos, Canadá y Colombia, y en 2005, de acuerdo con el informe anual de Maverick de 2005 incluido en la Forma 10-K, despachó aproximadamente 1.3 millones de toneladas cortas de tubos con costura. Siempre y cuando se lleve a cabo la fusión, esperamos que nuestras ventas de tubos con costura aumenten significativamente, y el principal motor que afecta nuestras ventas de tubos con costura se verá modificado.

Energía

A través de una subsidiaria constituida en 1999, hemos desarrollado un negocio de provisión de energía en Italia desde la desregulación parcial del sector energético por parte del gobierno italiano. Aun cuando la empresa se creó para suministrar energía eléctrica a Dalmine y otros usuarios en la región de Bérgamo, DaEn se ha expandido rápidamente y en la actualidad suministra energía eléctrica a varias industrias italianas. DaEn compra la electricidad principalmente a *Gestore della Rete di Trasmissione Nazionale S.p.A.* (GRTN), *Enel Trade* y de *Gestore Mercato Elettrico*, o GME, a precio de mayoreo, en volumen y condiciones de suministro muy similares a los que la empresa le vende a sus clientes.

En diciembre de 2001, DaEn comenzó a operar también en el negocio de suministro de gas natural. DaEn compra parte del gas natural que necesita a ENI S.p.A. conforme a un contrato a diez años que vence el 1 de octubre de 2011 (el valor de estos compromisos al 31 de diciembre de 2005 ascendía a aproximadamente €816 millones – 963 millones de dólares – y un contrato a cuatro años que vence el 1 de octubre de 2008 (con un valor de aproximadamente €266 millones – 313 millones de dólares – en base a los precios en vigencia a diciembre de 2005). Ambos contratos contienen especificaciones “toma o paga” anuales, trimestrales y diarias. Durante 2005, DaEn comercializó aproximadamente 2.9 Twh de energía eléctrica y aproximadamente 0.9 mil millones de scm de gas natural.

DaEn celebró contratos y espera obtener capacidad de transporte de gas adicional en el gasoducto *Trans-Austria Gasleitung GmbH*, o TAG, actualmente en construcción. Esta capacidad le permitirá a DaEn importar 1,176.5 millones de metros cúbicos de gas natural por año. La capacidad de transporte adicional que está sujeta a condiciones “envía o paga” estará disponible en firme en el gasoducto TAG a partir de octubre de 2008, hasta septiembre de 2028. El valor anual esperado de este compromiso “envía o paga” es de aproximadamente €5 millones por año. Tenaris ofreció garantía bancaria por €15.1 millones como respaldo de DaEn. El valor de las garantías bancarias corresponde a las penalizaciones por rescisión que serían pagaderas a TAG en caso de rescisión o por la no utilización de la capacidad de transporte.

DaEn reconoce los ingresos después de suministrar la energía eléctrica y gas u otros servicios a sus clientes. Los ingresos se calculan con base en el consumo real, que se mide conforme a la lectura del medidor a intervalos determinados.

Otros productos

Otros productos y servicios incluyen varillas de bombeo utilizadas en la extracción de petróleo, ventas de HBI a terceros de nuestra nueva planta en Venezuela, vapor y energía excedentes de la nueva planta generadora en Argentina, chatarra férrea y servicios de agente de compras.

Competencia

Mercado global

El mercado global de tubos de acero sin costura es altamente competitivo. Los tubos de acero sin costura se fabrican en laminadores especializados utilizando palanquilla redonda y lingotes de acero. Las empresas que fabrican acero

en lámina, así como varillas de alambre, barras 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, aunque frecuentemente producen tubos de acero con costura o venden láminas y planchas de acero que se utilizan para producir este tipo de tubos.

Producir tubos de acero sin costura 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 sin costura 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, que comprenden un segmento importante de nuestro mercado.

Nuestros principales competidores en los mercados internacionales de tubos de acero sin costura pueden agruparse por su origen de la siguiente manera:

- *Japón.* Sumitomo Metal Industries Ltd. y JFE (el negocio de tubos sin costura que anteriormente era de Kawasaki Steel) que, conjuntamente, tienen una participación importante del mercado internacional, habiendo consolidado su posición en los mercados del Lejano y el Medio Oriente. Estos productores son reconocidos internacionalmente por la alta calidad de sus productos y por suministrar tubos de alto grado de aleación. El 27 de septiembre de 2002, Kawasaki Steel y NKK, nuestro socio en NKKTubes, concluyeron una combinación de negocios y fusión mediante la cual se convirtieron en subsidiarias de JFE. JFE sigue operando la planta de tubos que anteriormente pertenecía a Kawasaki Steel, como competencia de NKKTubes.
- *Europa occidental.* Vallourec & Mannesman Tubes (V&M Tubes), una asociación francoalemana, cuenta con plantas en Brasil, Francia, Alemania y los Estados Unidos. V&M Tubes tiene una fuerte presencia en el mercado europeo de tubos sin costura para uso industrial y una participación de mercado significativa en el mercado internacional; sus clientes se encuentran principalmente en Europa, Estados Unidos, Brasil y el Medio Oriente. V&M Tubes es un importante competidor en el mercado de OCTG, particularmente de juntas especiales de alto valor agregado. En mayo de 2002, V&M Tubes adquirió la división de tubos sin costura de North Star Steel, un importante productor estadounidense de productos OCTG para el mercado nacional, y cambió su razón social por V&M Star. Tubos Reunidos S.A., de España, y Voest Alpine AG, de Austria, tienen, a su vez, una presencia importante en el mercado europeo de tubos de acero sin costura para aplicaciones industriales, en tanto que esta última también tiene una presencia en el mercado internacional de OCTG.
- *Estados Unidos.* Los productores de tubos de acero sin costura estadounidenses, incluyendo a US Steel Corporation y V&M Star, están enfocados principalmente en el mercado local. No obstante, algunos de ellos entran periódicamente al mercado internacional, cuando baja la demanda nacional o perciben oportunidades en mercados de exportación.
- *Europa del Este, CEI y China.* Los productores de estas regiones compiten principalmente en el sector de productos básicos del mercado y han aumentado su participación en el mercado internacional de productos estándar, donde la calidad y el servicio no son la consideración principal.

Mercados nacionales

En los países en que somos el único productor nacional tales como en los mercados nacionales de nuestras plantas subsidiarias en Argentina, Venezuela, México y Canadá, competimos principalmente con los importadores de tubos de acero sin costura y, en menor medida, con productores de tubos de acero con costura en estos países. En Italia, Japón y Rumania competimos con fabricantes nacionales y regionales, y otros.

Los productores de tubos de acero sin costura pueden mantener fuertes posiciones competitivas en su mercado nacional debido a ventajas logísticas y de otro tipo que les permiten ofrecer servicios de valor agregado, y conservar 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.

Argentina

Somos el único productor de tubos de acero sin costura en Argentina. Por consiguiente, nuestra competencia en el mercado argentino de tubos de acero sin costura se limita a productos importados.

Durante el decenio de 1990 y en años recientes, como resultado de las políticas de liberalización comercial del gobierno argentino, hemos enfrentado mayor competencia del exterior. A principios de 1991, el gobierno argentino redujo los aranceles de importación y eliminó la mayoría de las restricciones no arancelarias al comercio, como parte de un esfuerzo para abrir la economía nacional a la competencia extranjera. En marzo de 1991, Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay establecieron el Mercosur, una organización de mercado común formada por las cuatro naciones firmantes, comprometidos con la integración económica de los países integrantes, una zona de libre comercio y un arancel común a las importaciones. El Mercosur ha eliminado o reducido de manera significativa los aranceles a las importaciones, derechos compensatorios y otras barreras comerciales entre los países firmantes desde su fundación, con la eliminación de los aranceles para los tubos de acero sin costura desde el 1 de enero de 2000. Recientemente, Venezuela se incorporó al Mercosur como miembro “junior”. Además, el Mercosur tiene un tratado comercial con Chile, conforme al cual se han eliminado todos los aranceles a los productos de acero. En 1996, el Mercosur firmó también un acuerdo de libre comercio con Bolivia, conforme al cual todos los productos de acero estarán 100% libres de aranceles a partir del 1 de enero de 2006. El Mercosur también está negociando acuerdos de libre comercio con la Unión Europea (UE), México, India y Sudáfrica. Al 31 de diciembre de 2005, el arancel aplicable a los tubos de acero sin costura importados de países no miembros era de 16%, mientras que el arancel para los tubos con costura importados de otros países no pertenecientes al Mercosur era de 15%.

En 2004, el Mercosur y la Comunidad Andina (Perú, Colombia, Ecuador y Venezuela) firmaron un tratado de libre comercio cuya finalidad es reducir, y a la larga eliminar, los aranceles a los productos de acero entre los países integrantes en un período de ocho a doce años. Sin embargo, como consecuencia de tensiones políticas con países miembros, Venezuela anunció recientemente que abandonará la comunidad Andina.

Argentina tiene un acuerdo de complementación económica (ACE-6) de alcance parcial con México, mediante el cual el comercio de tubos sin costura es libre de aranceles.

A pesar de que el Mercosur es el principal vehículo comercial de Argentina, algunas tensiones recientes dentro del bloque económico derivaron en la imposición de barreras con el fin de lograr un flujo de comercio equilibrado entre los miembros, especialmente entre Argentina y Brasil. En los últimos años, Argentina adoptó una actitud más proteccionista en las relaciones comerciales en general.

Argentina ha impuesto derechos *antidumping* (con un margen de 54.65%) a las importaciones de tubos de conducción con costura provenientes de Japón, los cuales seguirán en vigor hasta diciembre de 2006.

Venezuela

En Venezuela, competimos como productor nacional y como importador de tubos de nuestras empresas relacionadas, principalmente desde nuestra subsidiaria en México.

En abril de 2002, Venezuela impuso aranceles que iban de 20% a 30% (un aumento del 5% al 15%) a los productos de acero importados, incluyendo tubos de acero sin costura de países con los que no tiene acuerdos de libre comercio. Estos mayores aranceles caducaron en octubre de 2003, cuando los aranceles volvieron a su nivel original de 15%.

En años recientes, bajo el liderazgo del Presidente Hugo Chávez, Venezuela se ha retirado de alianzas comerciales en las que participan los Estados Unidos o países alineados económicamente con los Estados Unidos. En abril de 2006, Venezuela se retiró de la Comunidad Andina, aunque las condiciones de la retirada establecen que la plena reimplantación de los aranceles de importación tendrá lugar durante un plazo de cinco años. Venezuela también renunció al Grupo de los Tres, o G-3, un área de libre comercio que incluía a México y Colombia. En consecuencia,

el arancel que se aplica en la actualidad a las importaciones de acero desde México aumentará del 0% al 15% en Noviembre del 2006. Asimismo, Venezuela ha anunciado que no formaría parte del Área de Libre Comercio de las Américas, ALCAN, promovido por Estados Unidos.

En mayo de 2006, Venezuela se incorporó como miembro “junior” del Mercosur, el bloque comercial formado por Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay. Actualmente, Venezuela sigue los pasos para integrarse plenamente al grupo.

Desde julio de 2000, Venezuela impuso cuotas compensatorias a la importación de tubos de conducción (con y sin costura) provenientes de Japón (87% y 86.6%, respectivamente). El plazo original de estos derechos venció en julio de 2005, fecha en que el gobierno venezolano inició una revisión para establecer la fecha de conclusión de la medida. Una decisión final se tomaría en julio 2006.

México

Somos el único productor de tubos de acero sin costura en México. Por consiguiente, nuestra competencia en el mercado mexicano se limita a productos importados.

La competencia derivada de las importaciones en el mercado mexicano ha aumentado en años recientes, a medida que el gobierno mexicano ha continuado focalizándose en tratados de libre comercio con los principales socios comerciales. Como integrante de TLCAN, que entró en vigor en enero de 1994, los derechos sobre tubos OCTG se han ido reduciendo gradualmente, de 15% en 1993 a 0% desde inicios de 2003. En 2000, México firmó un tratado con la UE, conforme al cual los aranceles a las importaciones de tubos de acero sin costura provenientes de la UE se reducirían gradualmente hasta llegar a 0% en 2007.

Además del TLCAN y el tratado con la UE, el gobierno mexicano ha celebrado acuerdos comerciales con Chile, Bolivia, Nicaragua, Costa Rica y Uruguay. México también tiene un acuerdo de libre comercio con la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), en la que participan Suiza, Liechtenstein, Islandia y Noruega. México tiene un acuerdo de complementación económica de alcance parcial (ACE-6) con Argentina para comerciar tubos sin costura, libre de aranceles. En 1995, México se unió al Grupo de los Tres (G-3), integrado también por Colombia y Venezuela. Conforme a los acuerdos del G-3, a partir del 1 de julio de 2003, los aranceles para tubos de acero sin costura se reducirán 1.1% al año, durante un período de diez años a partir de 1995 (desde ese año hasta julio de 2003, éstos fueron de 1.08%), o 0.72%, dependiendo del producto. Recientemente, Venezuela anunció su decisión de retirarse del G-3; como resultado, los derechos sobre la importación de tubos desde México se aumentarán de cero al 15% en los próximos seis meses. Desde 2000, México impuso cuotas compensatorias de 99.9% a tubos de conducción sin costura provenientes de Japón, medida destinada a permanecer en vigor hasta noviembre de 2005. Sin embargo, el gobierno mexicano se encuentra analizando la posible extensión de estos derechos por un nuevo período de cinco años, y tomará una decisión final al respecto durante 2006.

El país también fijó cuotas compensatorias definitivas de 79.65% y 42.0% a tubos de conducción sin costura importados de Rusia y Rumania, respectivamente. En junio de 2004 fijó una cuota compensatoria definitiva de 81.04% a las importaciones de conexiones provenientes de China.

Canadá

Somos el único productor de tubos de acero sin costura en Canadá, Competimos con productores canadienses de tubos con costura, así como con productos de importación. Canadá no impone aranceles a las importaciones de tubos de acero sin costura, lo cual abre el mercado nacional de estos productos a la competencia internacional. Como miembro del TLCAN, el comercio de tubos sin costura entre Canadá, los Estados Unidos y México no está sujeto a aranceles. Canadá fijó cuotas compensatorias definitivas a tubos con costura provenientes de Argentina (86.9%), Brasil (103.9%) y Rumania (17.8%), entre otros países. También ha fijado cuotas compensatorias contra las importaciones de conexiones provenientes de China.

Italia

En Italia y otras partes de la Unión Europea, competimos con fabricantes europeos y no europeos de tubos de acero sin costura, especialmente V&M Tubes. En los últimos años, la eliminación de las barreras a la importación ha generado un aumento en la competencia en Italia y otros mercados de la UE para los tubos de acero sin costura. Las importaciones de tubos sin costura en la UE han sido importantes, pese a la imposición de cuotas compensatorias y otras restricciones sobre ciertas importaciones de acero por parte de la Comisión Europea. Se han establecido cuotas compensatorias y otras restricciones a las importaciones de algunos productos de acero de Rusia y Rumania en 1997 y de Ucrania y Croacia en 2000.

Nuevos aranceles compensatorios de entre 11.7% al 35.8% que se implementarán a partir de junio de 2006 han sido aprobados por la Unión Europea en relación a un rango más amplio de productos de tubos sin costura de Rusia, Ucrania, Croacia y Rumania. Se considera que los aranceles sobre productos de Rumania se eliminarán una vez que Rumania se una a la Unión Europea en 2007.

Se espera que la competencia en productos de acero continúe intensificándose en la Unión Europea como resultado de la expansión de la UE para incluir a diez nuevos países miembros (Polonia, Chipre, República Checa, Eslovaquia, Malta, Hungría, Letonia, Lituania, Eslovenia y Estonia).

La UE está negociando acuerdos comerciales con el Mercosur, y está discutiendo la base para negociaciones con la Comunidad Andina.

Japón

NKK Tubes es un importante productor de tubos de acero sin costura en Japón donde compete con Sumitomo Metal, JFE y Nippon Steel en el mercado nacional. Japón firmó un acuerdo de libre comercio con México, que entró en vigor el 1 de abril de 2005 luego de la ratificación del acuerdo por ambos países. El acuerdo redujo los derechos de importación sobre el comercio de productos de acero entre ambos países.

Brasil

Confab es un importante productor de tubos de acero con costura en Brasil. A la fecha, este país impone un arancel de 16% a los tubos sin costura, y de 14% a los tubos con costura sobre importaciones provenientes de países que no pertenecen al Mercosur. Brasil tiene acuerdos comerciales con el Mercosur, Chile y Bolivia. La Comunidad Andina y el Mercosur han acordado reducir gradualmente a cero los aranceles para productos de acero, durante un período de ocho a doce años.

Rumania

Silcotub es el principal productor de tubos sin costura en Rumania. Actualmente, Rumania impone un arancel de 15% sobre tubos OCTG y de conducción. Silcotub enfrenta competencia de productores locales, regionales e internacionales. Rumania ha solicitado formar parte de la EU en 2007. Rumania no impone aranceles compensatorios sobre tubos.

Programa de inversiones en activo fijo

En 2005 nuestra inversión en proyectos de activo fijo fue de \$264.4 millones, lo que representa un aumento frente a la inversión de \$163.2 millones en 2004 y \$137.5 millones en 2003. El foco de nuestros proyectos de inversión continua siendo la ampliación de nuestra capacidad para fabricar productos de alta calidad y otros productos de alto grado. Como resultado, hemos podido incrementar significativamente la proporción de juntas especiales con tratamiento térmico y juntas de un alto valor agregado dentro de nuestra gama de productos vendidos. Durante 2005, también invertimos en la puesta en marcha de nuestras nuevas adquisiciones y para ampliar nuestro alcance geográfico. Los principales aspectos de nuestro programa de inversiones en activos fijos en 2005 incluyen:

- nueva línea de roscado de alta calidad en Tamsa y expansión del sector de alta calidad de Siderca para aumentar la producción de productos de alta calidad;

- nuevos equipos para el enrosado de coplas en Tamsa y Siderca para procesar la producción adicional de productos de alta calidad;
- inicio de la construcción de dos unidades de tratamiento térmico en Tamsa y Siderca;
- comienzo de la construcción de la nueva planta de generación de energía eléctrica en Dalmine;
- conclusión del rediseño de la línea de inspección y corte a medida de Siderca para mejorar el equipo y la disposición de la línea de control;
- remodelación de las instalaciones de producción de acero de nuestra planta Donasid adquirida recientemente;
- comienzo de un programa de actualización general en Silcotub;
- mejoras al área de pruebas no destructivas No.2 de Algoma Tubes;
- inversión en un nuevo sector de conformado en nuestra planta SIAT de tubos soldados para permitir el uso de grados más altos de acero, y
- una actualización general de las operaciones de soldadura para productos pesados en Confab.

Se espera que los niveles de inversión en activo fijo en 2006 superen los de 2005. Los principales proyectos programados para 2006 incluyen:

- ampliación del rango de productos del tren de laminación y mejoras a las áreas e inspección y terminación de Algoma Tubes;
- consolidación de procesos de producción de alto cromo para NKK Tubes en Japón;
- construcción de una nueva planta de acabado de conexiones especiales en China;
- construcción de nuevas unidades para tratamiento térmico para Siderca y Tamsa;
- comienzo de la construcción de una nueva planta de coples en Tamsa;
- continuación de la construcción de la nueva planta generadora de energía en Dalmine.
- nuevo laboratorio e instalaciones para investigación y desarrollo en Tamsa y preparación de muestreo automático en Dalmine;
- terminación de líneas de inspección y conclusión de la expansión para tratamiento térmico en Silcotub; y
- implementación de una nueva área de conformado para nuestra línea ERW en Confab.

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 2005, las inversiones en sistemas de información ascendieron a 19.3 millones de dólares, en comparación con 20.0 millones de dólares en 2004 y 23.7 millones de dólares en 2003.

Subsidiarias

Llevamos a cabo todas nuestras operaciones a través de subsidiarias. La siguiente tabla detalla las principales subsidiarias operativas de la Sociedad y su participación directa e indirecta en cada una al 31 de diciembre de 2005, 2004 y 2003 Para una lista completa de nuestras subsidiarias y la descripción de nuestras inversiones en otras sociedades, ver la NC B y nota 31 a los estados contables consolidados incluidos en este informe anual.

<u>Compañía</u>	<u>País de Incorporación</u>	<u>Actividad principal</u>	<u>Porcentaje de Part.</u>		
			<u>2005</u>	<u>2004</u>	<u>2003</u>
Algoma Tubes Inc.	Canadá	Manufactura de tubos sin costura	100%	100%	100%
Confab Industrial S.A. ^(a)	Brasil	Manufactura de tubos soldados y bienes de capital	39%	39%	39%
Dalmine S.p.A	Italia	Manufactura de tubos sin costura	99%	99%	99%
Exiros S.A.	Uruguay	Servicios de compras para empresas industriales	100%	100%	100%
NKKTubes K.K.	Japón	Manufactura de tubos sin costura	51%	51%	51%
S.C. Silcotub S.A.	Rumania	Manufactura de tubos sin costura	85%	85%	---
Siat S.A.	Argentina	Manufactura de tubos soldados	82%	82%	82%
Siderca S.A.I.C.	Argentina	Manufactura de tubos sin costura	100%	100%	100%
Tenaris Financial Services S.A.	Uruguay	Servicios financieros	100%	100%	100%
Tenaris Global Services S.A.	Uruguay	Empresa Holding y ventas de tubos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Investments Ltd.	Irlanda	Empresa Holding y servicios financieros	100%	100%	-
Tubos de Acero de México S.A	México	Manufactura de tubos sin costura	100%	100%	100%
Tubos de Acero de Venezuela S.A.	Venezuela	Manufactura de tubos sin costura	70%	70%	70%

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

Otras inversiones

Ternium

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

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

Mantuvimos una participación indirecta en Sidor a través de Consorcio Siderurgia Amazonia Ltd., o Amazonia, e Ylopa Serviços de Consultoria Lda, o Ylopa. Amazonia, un consorcio internacional de sociedades, se formó durante el proceso que derivó en la privatización de Sidor y, en enero de 1998, compró una participación del 70% en Sidor al gobierno de Venezuela, el cual conservó el 30% restante. Ylopa es una sociedad para fines específicos constituida en 2002 por algunos de los accionistas de Amazonia para participar en la reestructuración de la deuda de Sidor y Amazonia llevada a cabo en 2003.

El 9 de septiembre de 2005 canjeamos nuestra participación en Amazonia e Ylopa por 209,460,856 acciones de Ternium. El canje se realizó con base en los valores de mercado determinados por un banco de inversión de prestigio internacional contratado para tal fin. Asimismo otorgamos préstamos convertibles a Ternium por 39.7 millones de dólares (correspondientes al excedente de distribuciones en efectivo que recibimos de Sidor durante el segundo y tercer trimestre de 2005). La conversión de estos préstamos en acciones de Ternium era obligatoria en ocasión de una oferta pública inicial. El 6 de febrero de 2006, al momento de finalización de la oferta pública inicial de Ternium, recibimos 20,252,338 acciones adicionales de Ternium luego de la conversión obligatoria de los préstamos. Al 31 de mayo de 2006, nuestras acciones en Ternium representaban 11.5% de las acciones en circulación de Ternium.

El 9 de enero de 2006, Tenaris celebró un acuerdo de accionistas con Inversora Siderúrgica Ltd., ISL, una compañía del grupo Techint que posee 47.9% de las acciones de Ternium, conforme al cual ISL tomará todas las acciones en su poder para hacer que uno de los consejeros del consejo de administración de Ternium sea designado por Tenaris, y que todos los consejeros designados por Tenaris sean removidos únicamente mediante notificación por escrito por parte de Tenaris. Tenaris e ISL también acordaron que cualquier vacante en el consejo de administración sea ocupada por nuevos directores designados por Tenaris o ISL, según corresponda. El acuerdo permanecerá en vigor en tanto cada parte sea titular de al menos 5% de las acciones de Ternium o hasta tanto sea rescindido por cualquiera de las partes conforme a sus cláusulas. Carlos Condorelli, nuestro CFO, fue designado director de Ternium conforme a este acuerdo.

Materias primas

En nuestras instalaciones integradas de tubos de acero sin costura en Argentina, México e Italia, las materias primas principales son mineral de hierro, chatarra férrica, arrabio, hierro reducido en caliente (DRI), incluido DRI en forma de briquetas de hierro en caliente (HBI) y ferroaleaciones. Estas materias primas son procesadas en hornos eléctricos para convertirlas en barras y lingotes de acero que, a su vez, son procesados en nuestros laminadores y líneas de acabado en productos de acero sin costura. En Argentina, producimos nuestro propio DRI utilizando mineral de hierro importado de Brasil y gas natural como reductor, y obtenemos la chatarra férrica a nivel nacional a través de Scrapservice S.A., subsidiaria argentina al 75% que recolecta y procesa chatarra. En México, importamos la mayoría de nuestros requerimientos de arrabio y DRI, y compramos chatarra férrica en mercados nacionales e internacionales. En Italia, compramos arrabio y chatarra férrica a mercados europeos e internacionales, así como metales especiales para algunos productos. Coordinamos la compra de ferroaleaciones en todo el mundo. A continuación proporcionamos una descripción más detallada de las materias primas y la energía en nuestras instalaciones integradas en estos tres países.

En julio de 2004, conjuntamente con Sidor, una subsidiaria de Ternium, formamos Matesi y adquirimos una planta de reducción de hierro en Venezuela. Nosotros tenemos una participación de 50.2% en Matesi, y Sidor es dueño del 49.8% restante. Esta planta, ubicada en Ciudad Guayana, Venezuela, tiene una capacidad anual de 1.5 millones de toneladas, pero nunca operó a plena capacidad y, en 2001, fue cerrada poco después de su arranque. En octubre de 2004 reiniciamos las operaciones en esta planta de HBI y en 2005 produjimos 1.0 millones de toneladas de HBI, parte del cual consumimos en nuestras operaciones principalmente en México, otra parte fue vendida a Sidor y otra a terceros.

En Rumania, inicialmente utilizamos barras de acero redondas compradas a proveedores de Europa del este como nuestra principal materia prima para la planta de tubos sin costura que adquirimos en 2004. Sin embargo, luego de la adquisición de Donasid en mayo de 2005 tomamos medidas para integrar esta planta productora de acero, que utiliza chatarra férrica como principal materia prima en nuestras operaciones en Rumania. En febrero de 2006, tras las inversiones en la acería, la planta Donasid comenzó a producir barras de acero para uso en la planta de Silcotub, y se espera que satisficará la mayor parte de la demanda de barras de acero de Silcotub.

En nuestras demás plantas de tubos de acero sin costura, utilizamos barras de acero redondas y lingotes como materia prima principal. En Japón, NKK Tubes compra estos materiales a JFE y, en Venezuela, Tavsa los compra a Sidor, una subsidiaria de Ternium. En cada caso, las compras se hacen conforme a contratos de suministro, y el precio de compra varía en relación con los cambios en los costos de producción. Como resultado de su ubicación dentro de un complejo de producción más grande operado por el proveedor, tanto NKK Tubes como Tavsa dependen sustancialmente de estos contratos para el suministro de materias primas y energía. JFE importa mineral de hierro, carbón y ferroaleaciones como materias primas principales para producir barras de acero en Keihin, y Sidor utiliza mineral de hierro nacional y ferroaleaciones nacionales e importadas como sus materias primas principales.

En Canadá, utilizamos barras de acero producidas por nuestras plantas integradas en Argentina y México, donde tenemos capacidad excedente para fabricar acero destinado a la producción de tubos. En mayo de 2004, concluimos un acuerdo con QIT, productor canadiense de bióxido de titanio y acero de alta pureza, para que nos suministre parte de las barras de acero que necesitamos en la planta.

En nuestras plantas de tubos con costura, compramos hojas y planchas de acero principalmente a productores nacionales, las cuales procesamos en tubos con costura.

Planta de producción integrada en Italia

Compramos la mayor parte de la chatarra férrica que utilizamos en nuestras plantas de Italia en el mercado italiano y en la UE, así como en otras partes del mundo. Nuestro suministro de arrabio proviene principalmente de Rusia, Argelia, Italia y Ucrania. A diferencia de las compras de chatarra férrica que son denominadas principalmente en euros, las compras de arrabio son denominadas habitualmente en dólares americanos. Los aceros de alta aleación y otros aceros de calidad especial son suministrados conforme a contratos anuales. En Italia, el costo de arrabio y chatarra férrica se incrementó considerablemente durante 2004 y 2005, de acuerdo con los aumentos de precios para estas materias primas en el mercado de Europa occidental. Los aumentos en los precios de estos productos básicos reflejaron un incremento en la demanda internacional de productos de acero, especialmente de China.

Nuestra planta principal en Italia consume grandes cantidades de energía eléctrica, particularmente para la operación del horno eléctrico para producir acero. En la primera mitad de 1999, el gobierno italiano instituyó medidas de desregulación; en julio de 1999, constituimos una subsidiaria, Dalmine Energie, para adquirir energía eléctrica y otras formas de energía a precios de mayoreo para las operaciones en Italia y para otras sociedades en la zona de Bergamo pertenecientes al *Consorzio Orobic Energia*. DaEn comenzó a operar en enero de 2000, después de haber identificado fuentes para la compra de energía eléctrica, y de haber celebrado contratos de suministro con sociedades del consorcio. Actualmente, todos los requerimientos de energía eléctrica de nuestras plantas en Italia son suministrados por DaEn, que compra la energía principalmente a GRTN, *Enel Trade* y GME, y el gas natural a ENI. En 2004 y 2005, el costo de energía eléctrica y gas natural aumentó en forma significativa en Italia.

Planta de producción integrada en México

En nuestra planta en Veracruz, México, obtenemos DRI principalmente de nuestras inversiones en Venezuela. Complementamos nuestros requerimientos de metal del mercado nacional, Estados Unidos y otros países exportadores de chatarra. Tenemos nuestro propio patio de recolección de chatarra en Coatzacoalcos, Veracruz, que inició operaciones en junio de 1998, y adquirimos un patio de recolección adicional en la ciudad de Mérida, Yucatán, en marzo de 2004. El costo de la chatarra férrica, DRI y arrabio en México tuvo un aumento considerable durante 2004 y permaneció en un nivel alto en 2005, en línea con el incremento en el precio de estos materiales en el mercado de América del Norte, lo cual refleja la creciente demanda internacional, especialmente de China, para productos de acero.

Compramos la materia prima para nuestras operaciones en México conforme a contratos de suministro de corto plazo. No obstante, para asegurar un suministro de HBI en el largo plazo, invertimos en un contrato de compra garantizada con Complejo Siderúrgico de Guayana C.A. (Comsigua), para comprar, sobre una base de toma y paga, 75,000 toneladas de HBI cada año, durante veinte años, a partir de abril de 1998. Este contrato de suministro posee la opción de dar por terminado el contrato en cualquier momento después del décimo año, siempre y cuando se notifique a Comsigua con un año de anticipación. Conforme a este contrato, estamos obligados a comprar el HBI a

un precio fórmula que refleje los costos de producción de Comsigua durante los primeros ocho años del contrato; después de noviembre 2006, tendemos la opción de comprar el HBI al precio de mercado, o alternativamente, a establecer una banda de precio. A través de nuestra principal subsidiaria en México, tenemos una participación de 6.9% en Comsigua.

Como resultado de los bajos precios de mercado para el HBI desde el arranque de la planta de Comsigua hasta el segundo semestre de 2003, pagamos precios más altos que los del mercado por el HBI durante ese período y, de acuerdo con el contrato original, acumulamos un crédito. Durante 2004 y 2005, pagamos precios menores que los del mercado por el HBI, lo cual dio como resultado una disminución en el monto previamente registrado y un menor costo de los productos vendidos. Al 31 de diciembre de 2005, el crédito acumulado ascendía aproximadamente a 9.5 millones de dólares. No obstante, este crédito se compensa con una reserva por un monto equivalente.

Nuestra planta de Veracruz consume grandes cantidades de energía eléctrica, particularmente para la operación de los hornos eléctricos utilizados para producir acero. Esta energía eléctrica es proporcionada por la sociedad paraestatal Comisión Federal de Electricidad. El costo de la energía eléctrica en México aumentó en los últimos dos años como resultado del alza en el precio del combustible.

Planta de producción integrada en Argentina

En nuestra planta de Campana, en Argentina, modificamos dentro de ciertos límites la proporción de acero de chatarra férrica/ DRI que utilizamos para fabricar nuestros productos, con base en los precios relativos de estos insumos.

Operamos una planta de producción de DRI Midrex para generar DRI, utilizando como materia prima pellas y mineral en trozos, bajo contratos a largo plazo celebrados con proveedores de Brasil. Los precios en estos contratos se fijan anualmente, de acuerdo con las condiciones de mercado, que a su vez se apegan a los precios acordados entre los principales exportadores de mineral de hierro y sus clientes más importantes de la industria acerera. Nuestro consumo anual de mineral de hierro en Argentina varía entre 1,000,000 y 1,400,000 toneladas, y es suministrado principalmente por Companhia Vale do Rio Doce y Samarco Mineração S.A. conforme a contratos anuales a precio fijo. Nosotros acordamos la transportación del mineral de hierro por nuestra cuenta, aprovechando los barcos de carga seca a su vuelta de Europa, y utilizando nuestras propias instalaciones portuarias. Nuestra capacidad de almacenamiento es de aproximadamente 330,000 toneladas de mineral de hierro, lo suficiente para satisfacer nuestras necesidades de fabricación en Argentina durante tres meses. El costo del mineral de hierro importado de Brasil se incrementó fuertemente en 2005, como resultado del aumento en el precio internacional de este insumo.

Para satisfacer nuestras necesidades de chatarra férrica a precios competitivos, constituimos Scrapservice, S.A., subsidiaria argentina que recolecta y procesa chatarra férrica. Los costos de recolección y procesamiento de chatarra férrica en Argentina aumentaron durante 2004, a raíz de la mayor demanda de productores locales de acero y de la escasez en el suministro derivada de varios años de recesión. En 2004, este costo se incrementó a niveles similares a los que había antes de la devaluación del peso argentino de 2002 aunque permaneció estable en 2005.

Consumimos grandes cantidades de energía eléctrica en la planta de Campana, particularmente para la operación de hornos eléctricos utilizados para derretir DRI y chatarra férrica. Con el propósito de asegurar el suministro de energía eléctrica en condiciones competitivas, en febrero de 2003 adquirimos una planta hidroeléctrica ubicada en San Nicolás, unos 200 kilómetros al noroeste de Campana, la cual tuvo un costo neto de 16.9 millones de dólares. La planta generadora es una moderna turbina de gas que comenzó a operar en 1998, con una capacidad de generación de energía de 160 megavatios, y de producción de vapor de 250 toneladas por hora. Como resultado de la compra, nuestras operaciones en Campana son ahora autosuficientes en cuanto a energía eléctrica. La energía excedente se vende en el mercado abierto, y el vapor se vende a Siderar, una subsidiaria de Ternium que opera una planta para la producción de acero en San Nicolás. También tenemos en Campana una planta termoeléctrica con una capacidad de 37.5 megavatios, que puede operar con gas natural o con fuel oil. En octubre de 2004, durante un mantenimiento de rutina, detectamos problemas técnicos en esta planta por lo cual la cerramos provisoriamente. Las operaciones se reanudaron en septiembre de 2005.

Consumimos un volumen considerable de gas natural en Argentina, sobre todo para generar DRI y operar las plantas hidroeléctrica y termoeléctrica. Repsol YPF es el principal proveedor de gas natural. Tecpetrol S.A. o Tecpetrol, una empresa del Grupo Techint, suministra a Siderca el saldo de sus requerimientos de gas natural en términos y condiciones equiparables con aquellos de Repsol YPF. En abril de 2003, firmamos un acuerdo con Tecpetrol, por la entrega de 760 millones de metros cúbicos de gas natural para la planta de Campana y la planta generadora de energía de San Nicolás, durante un período de cinco años. Conforme los términos del acuerdo, pagamos por adelantado una parte de las entregas de gas por \$15.3 millones. Aunque en febrero de 2006 habíamos consumido la totalidad del gas pagado por adelantado, continuamos con la recepción de gas conforme al contrato sin aplicar los precios preferenciales.

También celebramos acuerdos de transporte y distribución con Transportadora de Gas del Norte, S.A. (TGN), correspondientes a una capacidad de 600,000 metros cúbicos diarios. Este acuerdo se renueva anualmente. En este momento nos encontramos negociando para prolongar nuestro actual contrato con TGN por un plazo de diez años, hasta abril de 2017. En abril 2006 se nos asignó un adicional de 315,000 metros cúbicos diarios de nueva capacidad en firme de TGN. Esperamos que esta capacidad adicional esté disponible a mediados de 2008.

Para cumplir con nuestras necesidades de transporte de gas natural que exceden los volúmenes contratados con TGN, también tenemos acuerdos con Gas Natural Ban, S.A. (Gasban) por capacidad de transporte que actualmente cubren un total de aproximadamente 970,000 metros cúbicos por día. Se espera que los 315,000 metros cúbicos por día de transporte no-interrumpible de TGN asignados reemplazarían en parte la capacidad que en la actualidad se ha contratado con Gasban durante 2006. Para la etapa final de transporte, hemos celebrado un contrato de suministro con Gasban que vence en mayo de 2009.

En Argentina, el costo del gas natural para uso industrial ha aumentado desde 2003, impulsado por una mayor demanda local a medida que se recuperaba la economía y políticas del gobierno que subsidian el consumo residencial de gas natural a expensas de usuarios industriales. Durante 2005, la disponibilidad de gas natural sufrió a raíz del aumento de la demanda que superaba el aumento en el suministro como resultado del continuado congelamiento de las tarifas residenciales, el crecimiento de la economía, falta de inversión en el desarrollo de nuevas reservas y en infraestructura de transporte debido a incertidumbres políticas y falta de definiciones de política gubernamental. Los precios del gas natural aumentaron considerablemente durante 2005, y se espera que continuarán aumentando en 2006.

Normas de calidad

Nuestros tubos de acero sin costura están fabricados de acuerdo con las especificaciones del *American Petroleum Institute* (API), la *American Society for Testing and Materials* (ASTM), la *International Standardization Organization* (ISO) y las *Japanese Industrial Standards* (JIS). Los productos también deben satisfacer las normas y requerimientos especiales de los clientes. Mantenemos un extenso programa de control de calidad para asegurar que nuestros productos continúen satisfaciendo las normas especiales y de la industria, y sean competitivos en cuanto a calidad con los productos que ofrecen nuestros competidores. Actualmente, todas nuestras operaciones cuentan con la certificación ISO 9001–2000, otorgada por Lloyd Register Quality Assurance, un requisito para vender a las empresas de petróleo y gas más importantes, que cuentan con estrictas normas de calidad. El sistema de administración de la calidad ISO 9001 asegura que el producto cumpla con los requerimientos del cliente, desde la adquisición de la materia prima hasta la entrega del producto final. ISO 9001 está diseñado para asegurar la confiabilidad tanto del producto como de los procesos relacionados con la fabricación.

Todas nuestras acerías involucradas en la fabricación de material para el mercado automotriz tienen la certificación adicional de la norma ISO TS 16949.

Investigación y desarrollo

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

Las actividades de investigación y desarrollo se llevan a cabo principalmente en nuestro centro de investigación especializada ubicado en la planta de Campana y en las instalaciones de investigación del *Centro Sviluppo*

Materiali S.p.A. (CSM), en Roma y en las instalaciones de prueba de productos de NKKTubes en Japón. Poseemos una participación de 8% en CSM que adquirimos en 1997. También contamos con un laboratorio especializado en tecnología de soldadura en Veracruz, donde estamos construyendo una planta de investigación especializada incluyendo capacidad de pruebas a gran escala.

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

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

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

En 2005, destinamos a investigación y desarrollo un presupuesto de 34.7 millones de dólares, en comparación con 26.3 millones de dólares en 2004 y 21.9 millones de dólares en 2003.

Normativa ambiental

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

No hemos sido multados por ninguna violación material a la normativa ambiental en los últimos cinco años y no tenemos conocimiento de ningún juicio legal ni administrativo en nuestra contra con respecto a asuntos ambientales que pudieran afectar de manera importante nuestra situación financiera o resultados de operación. Tampoco se nos ha requerido, ni tenemos conocimiento de ninguna obligación de llevar a cabo actividades correctivas en ninguna de nuestras plantas o instalaciones.

Seguros

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

Artículo 4A. Comentarios del Staff sin resolver

Ninguno

Artículo 5. Revisión operativa y financiera y prospectos

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

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

Generales

Somos un fabricante y proveedor líder a nivel global de tubos de acero sin costura para las industrias del petróleo y gas, de energía y otras, con capacidad de producción, distribución y servicio en mercados clave en todo el mundo. En la década pasada, hemos expandido nuestras operaciones por medio de diversas inversiones estratégicas, y actualmente operamos una red mundial de tubos de acero sin costura, con plantas en América del Sur, América del Norte, Europa y Asia, y una capacidad estimada anual de producción de 3,3 millones de toneladas de tubos de acero sin costura, en comparación con 800.000 toneladas a principios de la década de los 90. Además de nuestras inversiones en plantas de tubos de acero sin costura en todo el mundo, también tenemos una participación mayoritaria en las principales fábricas de tubos de acero con costura en Argentina y Brasil, con una capacidad estimada de producción anual combinada de 930.000 toneladas, y un negocio de suministro de energía en Italia. Hemos desarrollado capacidades de distribución global competitivas con amplio alcance y con una presencia directa en los principales mercados de petróleo y gas.

Nuestra principal fuente de ingresos es la venta de tubos sin costura a nivel mundial. Las ventas de tubos sin costura representan un alto porcentaje (76% en 2005) de nuestras ventas totales, y esperamos que las ventas de dichos productos continúen siendo nuestra fuente principal de ingresos. El mercado global de tubos sin costura es altamente competitivo, y los principales factores de competencia son el precio, la calidad y el servicio. Vendemos nuestros productos en una gran cantidad de países y competimos en los mercados internacionales principalmente contra fabricantes europeos y japoneses.

Nuestras ventas de tubos sin costura son sensibles a los precios internacionales del petróleo y el gas, y a su impacto en la actividad de perforación de los participantes en los sectores del petróleo y gas. La demanda de estos productos por parte de la industria global de petróleo y gas es un factor significativo que afecta el volumen general de ventas y el precio de nuestros productos. En 2005, el crecimiento persistente en los precios del petróleo y el gas, entre otros factores, ocasionaron que los productores de petróleo y gas continuaran incrementando su inversión en actividades de exploración y producción. La actividad de perforación aumentó en todo el mundo, con fuertes incrementos en muchas regiones, incluyendo América del Norte, Medio Oriente, Lejano Oriente y América del Sur. Además, los elevados precios del petróleo y gas y los índices de producción en baja de los yacimientos existentes están alentando a las compañías de petróleo y gas a aumentar la inversión en operaciones en el exterior y en proyectos de perforaciones profundas, en los cuales generalmente se utilizan productos de alto valor, incluyendo conexiones especiales. La venta de tubos sin costura en 2005 se elevó 57%, reflejando el incremento significativamente mayor en el precio promedio de venta y volúmenes levemente más altos. Esperamos que los factores que propiciaron una mayor actividad de perforación a nivel global así como una mayor demanda de productos de mayor valor en 2005 persistan en 2006, lo cual daría como resultado una fuerte demanda de nuestros tubos sin costura.

Los costos de producción de nuestros tubos sin costura son sensibles a los precios internacionales de la materia prima, lo cual refleja los factores de oferta y demanda en la industria global del acero. Compramos cantidades

importantes de materia prima, incluyendo chatarra férrica, DRI, arrabio, mineral de hierro y ferroaleaciones para producir los tubos sin costura. En los últimos años, los costos de materia prima utilizada en nuestro negocio de tubos sin costura aumentaron en forma significativa debido a la mayor demanda global de productos de acero en general. En 2004 y 2005, debido a la fuerte demanda en el mercado de los tubos sin costura, pudimos compensar el impacto de estos incrementos en el costo de la materia prima a través de incrementos en el precio promedio de las ventas. No obstante, en 2003, el incremento en el precio promedio de las ventas para nuestros tubos de acero no fue suficiente para compensar el impacto de los incrementos en el costo de la materia prima y de otros costos. Esperamos que algunos costos de material prima se incrementen aún más en 2006, pero que el aumento en el precio de venta de los tubos sin costura sea suficiente para compensar el impacto de dichos incrementos en éstos y otros costos.

Nuestras ventas de tubos con costura son volátiles y dependen de proyectos específicos. El mercado para los tubos de acero con costura puede variar significativamente año con año, y está determinado principalmente por los proyectos de construcción de oleoductos y gasoductos en el mercado regional de nuestras plantas de tubos con costura en América del Sur. En 2005, la demanda de nuestros tubos con costura fue particularmente fuerte debido al avance en una serie de proyectos de gasoductos en Brasil y proyectos de expansión de gasoductos en Argentina. Sin embargo, en 2003 y 2004, la demanda se vio afectada por la suspensión de un gasoducto en Brasil en la segunda mitad de 2003 y al aplazamiento de otros proyectos de infraestructura de gasoductos en ese país, situación que se extendió hasta la segunda mitad de 2004, así como la mínima actividad en proyectos en Argentina y otros países de la región. Preveemos que nuestras ventas de tubos con costura en 2006 se verán nuevamente afectadas por demoras en la implantación de proyectos de gasoducto en nuestros mercados primarios.

Se estima que nuestras ventas de tubos con costura y nuestros gastos financieros aumentarán en forma significativa si llevamos a cabo la adquisición de Maverick. El 12 de junio de 2006 celebramos un acuerdo de fusión conforme al cual adquiriremos Maverick, un productor líder en América del Norte de tubos con costura Oil Country Tubular Goods (OCTG), tubos de conducción y tubos de producción bobinados (coiled tubing) para uso en pozos de producción de petróleo y gas natural. Maverick posee plantas de producción de tubos con costura en Estados Unidos, Canadá y Colombia, y en 2005, de acuerdo con el informe anual de Maverick de 2005 incluido en la Forma 10-K, despachó aproximadamente 1.3 millones de toneladas cortas de tubos con costura. Esta transacción está sujeta a aprobación regulatoria, la aprobación de la mayoría de los accionistas de Maverick y otras condiciones usuales. Siempre y cuando se consuma la fusión, esperamos que nuestras ventas de tubos con costura aumentarán significativamente y esperamos que el principal motor que afecta a nuestras ventas de tubos con costura cambie. Adicionalmente, siempre y cuando se consumara la fusión, esperamos incurrir en una deuda adicional de hasta 2.7 mil millones de dólares bajo uno o más contratos de préstamos a cinco años, en cuyo caso nuestros gastos financieros aumentarán en forma significativa.

Nuestra ganancia neta en 2004 y 2005 se benefició por una fuerte ganancia derivada de los resultados de nuestras sociedades asociadas. Tenemos una participación significativa en Ternium, uno de los productores líderes de acero en América, con operaciones en Argentina, México y Venezuela. Con anterioridad a nuestra participación en Ternium manteníamos una inversión indirecta en Sidor, el mayor productor de acero en Venezuela y actualmente una subsidiaria de Ternium. En septiembre de 2005 canjeamos nuestra participación indirecta en Sidor por una participación en Ternium. En 2004 y 2005 registramos una fuerte ganancia sobre nuestras participaciones en Sidor y posteriormente en Ternium, reflejando un ambiente de mercado favorable para los productos de acero de Sidor y Ternium. Esperamos seguir obteniendo retornos positivos de nuestra inversión en Ternium en 2006, dado que las condiciones de mercado para los productos de Ternium siguen siendo favorables.

Estimaciones contables significativas

Los siguientes comentarios sobre la revisión operativa y financiera, así como nuestras expectativas, se basan en nuestros estados contables consolidados y auditados que han sido elaborados de acuerdo con las NIIF (ver NC V a los estados contables consolidados y auditados de Tenaris incluidos en este informe anual, el cual contiene una descripción de las principales diferencias entre las NIIF y los PCGA mexicanos).

La elaboración de estos estados contables e información relacionada de conformidad con los principios de contabilidad establecidos por 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 cuentas de cobro dudoso, obsolescencia de inventarios, valor de uso de las inversiones a largo plazo, valor de uso de activos intangibles, contingencias por pérdidas y vidas de los activos, y hace las revisiones pertinentes. La administración basa sus estimaciones en la experiencia histórica y en otras suposiciones diversas que considera razonables dadas las circunstancias. Estas estimaciones forman la base para dar opiniones acerca del valor contable de activos y pasivos que no parecen provenir de otras fuentes. Aun cuando la administración considera que nuestras estimaciones 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:

Provisión para cuentas de cobro dudoso y reclamaciones de clientes

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

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

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. Sin embargo, algunas de nuestras subsidiarias menores determinan el deterioro en el valor de las cuentas por cobrar a través de un análisis caso por caso.

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.

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.

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

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

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

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

Contingencias por pérdidas

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

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

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

Durante 2004, debido a problemas técnicos detectados en la planta generadora de energía ubicada en San Nicolás, Argentina, otorgamos un costo por valor de uso a estos activos. Este costo por valor de uso se compensó parcialmente por otros créditos que reconocimos con el fabricante por el costo de las reparaciones. Esta planta generadora de energía reinició las operaciones en septiembre de 2005.

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

También realizamos pruebas de costo por valor de uso de los activos por impuestos diferidos. Ver NC N a nuestros estados contables auditados y consolidados para mayor información sobre nuestra política de impuestos diferidos.

Si bien consideramos que nuestras estimaciones y proyecciones son adecuadas, en base a información disponible en la actualidad, el desempeño real del activo o grupo de activos que ha sido evaluado para determinar el costo del valor de uso puede ser significativamente diferente de las expectativas actuales. En dicho caso, el valor contable del

crédito mercantil, las inversiones en compañías asociadas y los impuestos diferidos podría diferir de los montos reconocidos actualmente y afectar de manera importante el valor de nuestros activos y resultados de operación.

Reevaluación de las vidas útiles de planta y equipos

Los activos fijos se valúan al costo menos depreciación acumulada, para la cual se constituye una provisión mediante cargos a ganancias a lo largo de las vidas útiles estimadas de los activos por medio del método de la línea recta. La estimación de las vidas útiles para la depreciación es especialmente difícil debido a que las vidas de servicio de los activos también se ven afectadas por el mantenimiento y los cambios tecnológicos y nuestra capacidad de adaptar la innovación tecnológica a la base de activos existente. De acuerdo con la NIC No. 16, Propiedades, Planta y Equipo, el valor residual y la vida útil de un activo debe ser revisado al menos al cierre de cada ejercicio económico, y en caso de que las expectativas difieran de estimaciones previas, para que el cambio sea tratado como un cambio en una estimación contable. La reevaluación de las vidas útiles de los activos por parte de la administración no afectó en forma significativa el cargo por depreciación de 2005. No obstante, si las estimaciones de la administración resultan ser incorrectas, el valor contable de la planta y equipo y sus vidas útiles podrían diferir de los montos registrados en la actualidad y afectar en forma significativa el valor de los activos y el resultado de operación.

A. Resultados de operación

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

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

	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de				
	2005	2004	2003	2002	2001
Información financiera selecta del estado de resultados consolidado⁽¹⁾					
NIIF					
Ingresos por ventas netos	6,736,197	4,136,063	3,179,652	3,219,384	3,174,299
Costo de los productos vendidos	(3,942,758)	(2,776,936)	(2,207,827)	(2,169,228)	(2,165,568)
Ganancia bruta	2,793,439	1,359,127	971,825	1,050,156	1,008,731
Gastos de comercialización y administración	(842,574)	(672,449)	(566,835)	(567,515)	(502,747)
Otros ingresos y (egresos) operativos.....	(2,419)	126,840	(116,800)	(10,764)	(64,352)
Resultado de operación	1,948,446	813,518	288,190	471,877	441,632
Ganancia (pérdida) financiera, neta.....	(109,738)	5,802	(29,420)	(20,597)	(25,595)
Ganancia antes de los resultados de inversiones en sociedades asociadas e impuesto a las ganancias	1,838,708	819,320	258,770	451,280	416,037
Resultado de inversiones en sociedades asociadas.....	117,377	206,037	27,585	(6,802)	(41,296)
Resultado antes del impuesto a las ganancias	1,956,085	1,025,357	286,355	444,478	374,741
Impuesto a las ganancias.....	(568,753)	(220,376)	(63,918)	(207,771)	(218,838)
Ganancia neta ⁽²⁾	1,387,332	804,981	222,437	236,707	155,903
Ganancia neta atribuible a:					
Accionistas de la Sociedad	1,277,547	784,703	210,308	94,304	81,346
Participación minoritaria.....	109,785	20,278	12,129	142,403	74,557
Ganancia neta ⁽²⁾	1,387,332	804,981	222,437	236,707	155,903
Depreciación y amortización	(214,227)	(208,119)	(199,799)	(176,315)	(161,710)
Promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación ⁽³⁾	1,180,536,830	1,180,506,876	1,167,229,751	732,936,680	710,747,187
Ganancia por acción básica y diluida ⁽⁴⁾	1.08	0.66	0.18	0.13	0.11
Dividendos por acción ⁽⁵⁾	0.30	0.11	0.10	0.06	0.15

1. Algunas cifras comparativas de los años 2004, 2003, 2002, y 2001 han sido reclasificadas para que concuerden con los cambios de presentación para 2005.
2. Con anterioridad al 31 de diciembre de 2004, la participación minoritaria se reflejaba en el estado de resultados antes de la ganancia neta, conforme a las NIIF. Para los años que se inician a partir del 1 de enero de 2005, 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 en base al ingreso neto atribuible exclusivamente a los accionistas de la Compañía. Ver sección iv (a) de los estados consolidados incluidos en este informe anual.
3. El 18 de octubre de 2002, Sidertubes, S.A., anteriormente subsidiaria de San Faustín, aportó todos sus activos a cambio de 710,747,090 acciones de Tenaris. Al concluir la oferta de canje en diciembre de 2002 y las subsiguientes adquisiciones de intereses minoritarios Tenaris tenía un total de 1,180,536,830 acciones en los años concluidos al 31 de diciembre de 2005 y 2004, y un total de 1,160,700,794 acciones al 31 de diciembre de 2003 y 2002, respectivamente.
4. La ganancia por acción antes del efecto de cambios en principios de contabilidad, el efecto acumulado por cambios en principios de contabilidad por acción y la ganancia por acción para los períodos indicados se calcularon con base en el supuesto de que, antes del 18 de octubre de 2002, había 710,747,187 acciones en circulación en cada uno de los períodos presentados.
5. Los dividendos por acción para los períodos presentados se calcularon con base en el supuesto de que había 710,747,187 acciones en circulación en cada uno de los períodos presentados antes del 18 de octubre de 2002.

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

	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de				
	2005	2004	2003	2002	2001
Información financiera selecta del estado de situación patrimonial consolidado⁽¹⁾					
NIIIF					
Activo corriente.....	3,773,284	3,012,092	2,035,895	1,810,581	1,619,136
Propiedades, planta y equipo – neto	2,230,038	2,164,601	1,960,314	1,934,237	1,971,318
Otros activos no corrientes.....	702,706	485,595	313,339	337,080	247,500
Total activo.....	6,706,028	5,662,288	4,309,548	4,081,898	3,837,954
Pasivo corriente.....	1,699,101	1,999,846	1,328,677	1,203,278	1,084,913
Deudas bancarias y financieras no corriente	678,112	420,751	374,779	322,205	393,051
Pasivo por impuestos diferidos	353,395	371,975	418,333	500,031	262,963
Otras deudas no corrientes	199,547	208,521	226,495	175,547	302,645
Total pasivo.....	2,930,155	3,001,093	2,348,284	2,201,061	2,043,572
Capital y reservas atribuibles a los					
Accionistas ⁽²⁾	3,507,802	2,495,924	1,841,280	1,694,054	875,401
Participación minoritaria.....	268,071	165,271	119,984	186,783	918,981
Pasivo total y patrimonio neto	6,706,028	5,662,288	4,309,548	4,081,898	3,837,954
Número de acciones en circulación ⁽³⁾	1,180,536,830	1,180,536,830	1,180,287,664	1,160,700,794	710,747,187
Patrimonio neto por acción ⁽⁴⁾	2.97	2.11	1.56	1.46	1.23

1. Algunas cifras comparativas de los años 2004, 2003, 2002 y 2001 han sido reclasificadas para que concuerden con los cambios de presentación para 2005.
2. Las acciones comunes de la Sociedad consisten en 1,180,536,830 acciones emitidas y en circulación al 31 de diciembre de 2005 y 2004, 1,180,287,664 acciones emitidas y en circulación al 31 de diciembre de 2003 y 1,160,700,794 acciones emitidas y en circulación al 31 de diciembre de 2002, con valor de \$1.00 dólar por acción. Las acciones comunes representaban los siguientes montos dentro del patrimonio neto: \$1,180.5 millones de dólares al 31 de diciembre de 2005 y 2004, \$1,180.3 millones de dólares al 31 de diciembre de 2003 y \$1,160.7 millones de dólares al 31 de diciembre de 2002.
3. El 18 de octubre de 2002, Sidertubes S.A., anteriormente subsidiaria de San Faustín, aportó todos sus activos a cambio de 710,747,090 acciones de Tenaris. Al concluir la oferta de canje en diciembre de 2002 y las subsiguientes adquisiciones de intereses minoritarios Tenaris tenía un total de 1,180,536,830 acciones en circulación al 31 de diciembre de 2005 y 2004, y un total de 1,180,287,664 y 1,160,700,794 acciones en circulación al 31 de diciembre de 2003 y 2002, respectivamente.
4. El patrimonio neto por acción en las fechas presentadas se calculó con base en el supuesto de que, antes del 18 de octubre de 2002, había 710,747,187 acciones en circulación en las fechas presentadas.

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		
	2005	2004	2003
Ingresos por ventas netos	100.0	100.0	100.0
Costo de los productos vendidos	(58.5)	(67.1)	(69.4)
Ganancia bruta	41.5	32.9	30.6
Gastos de comercialización y administración.....	(12.5)	(16.3)	(17.8)
Otros ingresos y (egresos) operativos.....	(0.0)	3.1	(3.7)
Resultado de operación	28.9	19.7	9.1
Resultados financieros – netos.....	(1.6)	0.1	(0.9)
Ganancia antes de los resultados de inversiones en sociedades asociadas e impuesto a las ganancias	27.3	19.8	8.1
Resultado de inversiones en sociedades asociadas	1.7	5.0	0.9
Resultado antes del impuesto a las ganancias.....	29.0	24.8	9.0
Impuesto a las ganancias.....	(8.4)	(5.3)	(2.0)
Ganancia neta	20.6	19.5	7.0
Ganancia neta atribuible a:			
Accionistas de la Sociedad.....	19.0	19.0	6.6
Participación minoritaria.....	1.6	0.5	0.4

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

Volumen de ventas

La tabla siguiente muestra el volumen de ventas de tubos de acero sin costura y con costura por región geográfica para los períodos indicados.

<i>Miles de toneladas</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		Incremento/ (Disminución)
	2005	2004	
América del Norte	843	757	11%
Europa	666	679	(2%)
Medio Oriente y África	524	421	24%
Lejano Oriente y Oceanía.....	404	412	(2%)
América del Sur.....	433	377	15%
Total de tubos de acero sin costura	2,870	2,646	8%
Tubos de acero con costura	501	316	59%
Total de tubos de acero	3,371	2,963	14%

Tubos sin costura. El volumen de ventas de tubos sin costura aumentó 8% a 2,870,000 toneladas en 2005, de 2,646,000 toneladas en 2004. La demanda de tubos sin costura de clientes del sector de petróleo y gas fue particularmente fuerte, reflejo de una mayor inversión en actividades de exploración y producción de petróleo y gas, mientras que la demanda de clientes de la industria y el sector automotriz fue más moderada.

- *América del Norte.* En América del Norte la demanda de tubos sin costura aumentó debido a una mayor actividad de exploración y producción en Canadá, incluyendo proyectos SAGD, y mayores ventas de productos OCTG en EE.UU.
- *Europa.* En Europa la disminución de las ventas se debió principalmente a menores ventas a clientes industriales, reflejo de una reducción en la asignación de la capacidad de planta a productos industriales de menor margen en respuesta a la mayor demanda del sector de energía. Se registró un aumento en las ventas de productos OCTG y tubos de conducción a clientes del sector de petróleo y gas y en las ventas al segmento *process and power* para la construcción de plantas.
- *Medio Oriente y África.* La demanda aumentó en Medio Oriente y África debido a una mayor actividad de exploración y producción de petróleo y gas en Medio Oriente, en particular en Arabia Saudita, y mayores ventas de *flowlines* y *risers* para proyectos en aguas profundas de África Occidental.
- *Lejano Oriente y Oceanía.* En el Lejano Oriente y Oceanía la disminución de las ventas se debió principalmente a menores ventas de tubos de conducción al segmento *Process and Power* para la construcción de plantas, así como a menores ventas a clientes industriales en Japón. Las ventas de productos OCTG aumentaron en particular en Indonesia y China.
- *América del Sur.* En América del Sur la demanda aumentó, reflejo de mayores niveles de actividad de perforación en la región, en especial en Venezuela y Ecuador.

Tubos con costura. El volumen de ventas de productos de tubos con costura aumentó 59% a 501,000 toneladas en 2005 de 316,000 toneladas en 2004. Este aumento refleja ventas sustancialmente mayores para proyectos de gasoductos en los mercados de Brasil y Argentina.

Energía. Las ventas de energía eléctrica en Italia disminuyeron 3% a 2,9 TWh en 2005 de 3,0 TWh en 2004 y las ventas de gas natural aumentaron 44% a 941 millones de scm en 2005 de 652 millones de scm en 2004.

Ingresos por ventas netos

Los ingresos por ventas netos en 2005 aumentaron 63% en comparación con 2004, lo que refleja principalmente un fuerte crecimiento de las ventas de tubos sin costura y un buen año para nuestro negocio de tubos con costura; sin embargo las ventas de energía y otros productos también aumentaron. Se espera que los ingresos por ventas netos en

2006 continúen creciendo a raíz de mayores ingresos por ventas netos de tubos sin costura, parcialmente compensados por menores ventas de tubos con costura.

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

<i>Millones de dólares americanos</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		Incremento / (Disminución)
	2005	2004	
Tubos de acero sin costura	5,124.0	3,273.3	57%
Tubos de acero con costura	845.1	348.1	143%
Energía.....	526.4	417.9	26%
Otros productos y servicios.....	240.7	96.8	149%
Total	6,736.2	4,136.1	63%

La tabla siguiente muestra los ingresos por ventas netos por segmento de negocio, para los períodos indicados.

<i>Porcentaje de los ingresos por ventas netos</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de	
	2005	2004
Tubos de acero sin costura	76%	79%
Tubos de acero con costura	13%	8%
Energía.....	8%	10%
Otros productos y servicios.....	4%	2%
Total	100%	100%

Tubos sin costura. Los ingresos por ventas netos de tubos sin costura aumentaron 57%, reflejo de la fuerte demanda de mercado de nuestros productos, en particular de los productos de mayor valor para aplicaciones de alta exigencia. Los precios de venta promedio de los tubos sin costura aumentaron 44% a \$ 1,785 por tonelada en 2005 de \$ 1,237 por tonelada en 2004.

Tubos con costura. Los ingresos por ventas netos de tubos con costura, que incluyeron \$ 60 millones en ventas de estructuras metálicas fabricadas por nuestra subsidiaria brasileña en 2005 y \$ 68 millones de dichas ventas en 2004, aumentaron 143%, reflejo de una mayor demanda de los proyectos de gasoductos de Brasil y Argentina y mayores precios de venta promedio.

Energía. Los ingresos por ventas netos de electricidad y gas natural de Dalmine Energie a terceros aumentaron 26% debido a mayores precios de electricidad y gas natural y a mayores ventas de gas natural.

Otros productos y servicios. Los ingresos por ventas netos de otros productos y servicios registraron un incremento de 149% debido a las ventas de briquetas de hierro prerreducido en caliente, o HBI, provenientes de nuestra planta de Venezuela que adquirimos en julio de 2004 y a mayores ventas de varillas de bombeo utilizadas en la extracción de petróleo.

Costo de ventas

El costo de ventas, expresado como porcentaje de los ingresos por ventas netos, disminuyó 59% en 2005, en comparación con 67% en 2004 principalmente debido a un mayor margen bruto registrado en las ventas de tubos sin costura, ya que los precios de venta promedio fueron mayores a los aumentos promedio de los costos.

La tabla siguiente muestra el costo de ventas por segmento de negocio, expresado como porcentaje de los ingresos por ventas netos para los períodos indicados:

<i>Porcentaje de ingresos por ventas netos totales</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de	
	2005	2004
Tubos sin costura.....	53%	63%
Tubos con costura.....	66%	72%
Energía.....	98%	95%
Otros productos y servicios.....	63%	56%
Total	59%	67%

Tubos sin costura. El costo de ventas de tubos sin costura, expresado como porcentaje de ingresos por ventas netos, se redujo a 53% en 2005 en comparación con 63% en 2004 ya que el mayor precio de venta promedio compensó el incremento en los costos de materias primas, energía y costos laborales y se registraron mayores volúmenes de ventas de productos de mayor valor y margen más elevado.

Tubos con costura. El costo de ventas de tubos con costura, expresado como porcentaje de ingresos por ventas netos, disminuyó a 66% en 2005, comparado con 72% en 2004, ya que mayores precios de venta promedio y eficiencias relacionadas con el volumen compensaron el incremento en los precios de la materia prima.

Energía. El costo de ventas de energía eléctrica, expresado como porcentaje de ingresos por ventas netos, aumentó a 98% de 95%. El margen neto sobre las ventas de energía eléctrica disminuyó en 2005 pero se espera que se recupere parcialmente en 2006.

Otros productos y servicios. El costo de ventas de otros productos y servicios, expresado como porcentaje de ingresos por ventas netos, aumentó principalmente por haberse cumplido el primer año completo de ventas de HBI con márgenes menores a los obtenidos sobre la venta de varillas de bombeo, que representaron una mayor proporción de las ventas de otros productos en 2004.

Gastos de comercialización y administración

Los gastos de comercialización, generales y de administración se redujeron como porcentaje de los ingresos por ventas netos a 12.5% en 2005 en comparación con 16.3% en 2004, aunque aumentaron en términos absolutos a \$ 842.6 millones en comparación con \$ 672.4 millones. Estos gastos aumentaron en términos absolutos debido a mayores costos laborales e impuestos a las exportaciones y transacciones financieras y un mayor gasto en comisiones, flete y otros gastos. Estos aumentos se debieron principalmente a una mayor actividad en términos de ingresos por ventas netos y mayores costos salariales.

Otros ingresos (egresos) operativos

Se registró una pérdida de \$ 2.4 millones en 2005, en comparación con una ganancia de \$ 126.8 millones en 2004. El resultado registrado en 2004 incluyó una ganancia de \$ 123.0 millones registrada por el laudo arbitral, conforme al cual Fintecna, compañía estatal italiana, debía indemnizarnos por pérdidas incurridas con respecto al litigio concluido en 2003 con un consorcio encabezado por BHP Billiton Petroleum Ltd.

Resultados financieros, netos

Los gastos financieros netos ascendieron a \$ 109.7 millones en 2005, en comparación con un ingreso financiero neto de \$ 5.8 millones en 2004. Los gastos netos por intereses disminuyeron a \$ 29.2 millones en comparación con \$ 32.7 millones, debido a que la disminución en la posición de deuda neta compensó el impacto de los aumentos en las tasas de interés. En 2005, Tenaris registró una pérdida de \$ 86.6 millones por diferencias de cambio y por cambios en el valor de mercado de los instrumentos derivados, en comparación con una ganancia de \$ 33.1 millones en 2004. Estas ganancias y pérdidas por diferencias de cambio y por cambios en el valor de mercado de los instrumentos derivados se compensan en gran medida con cambios en nuestro patrimonio neto y surgen como resultado de que la mayoría de nuestras subsidiarias preparan sus estados contables en monedas diferentes al dólar americano de acuerdo con las NIIF.

Resultado de inversiones en sociedades asociadas

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

Impuesto a las ganancias

El cargo por impuesto a las ganancias ascendió a \$ 568.8 millones en 2005, equivalente a 31% de los ingresos antes de la participación en los resultados de sociedades asociadas e impuesto a las ganancias, comparado con un cargo por impuesto a las ganancias de \$ 220.4 millones, equivalente a 27% de ingresos antes de la participación en los resultados de sociedades asociadas e impuesto a las ganancias, durante 2004. El cargo por impuesto a las ganancias en 2004, expresado como porcentaje de los ingresos antes de la participación en los resultados de sociedades asociadas e impuesto a las ganancias, se benefició con la obtención de otros ingresos operativos no sujetos al impuesto a las ganancias. Excluyendo dicha ganancia no recurrente no sujeta a impuesto, el cargo por impuesto a las ganancias en 2004 hubiera ascendido a 32% de los ingresos antes de la participación en los resultados de sociedades asociadas e impuesto a las ganancias.

Ganancia neta

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

Ganancia neta atribuible a los accionistas de la Sociedad

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

Ganancia neta atribuible a la participación minoritaria

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

Análisis comparativo de los ejercicios concluidos el 31 de diciembre de 2004 y 2003

Volumen de ventas

La tabla siguiente muestra el volumen de ventas de tubos de acero sin costura y con costura por región geográfica para los períodos indicados.

<i>Miles de toneladas</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		Incremento/ (Disminución)
	2004	2003	
América del Norte	757	608	25%
Europa	679	617	10%
Medio Oriente y África	421	365	15%
Lejano Oriente y Oceanía.....	412	366	13%
América del Sur.....	377	322	17%
Total tubos de acero sin costura	2,646	2,278	16%
Tubos de acero con costura	316	355	(11%)
Total tubos de acero.....	2,963	2,633	13%

Tubos sin costura. El volumen de ventas de tubos sin costura aumentó un 16%, de 2,278,000 toneladas en 2003 a 2,646,000 toneladas en 2004, lo cual incluye 72,000 toneladas producidas en Silcotub, la empresa rumana fabricante de tubos sin costura adquirida en julio de 2004, que fueron vendidos principalmente en el mercado regional de Europa. La demanda de tubos sin costura aumentó en todas las regiones, debido a la mayor demanda de clientes de la industria de petróleo y gas como resultado de una mayor actividad global de perforación.

- *América del Norte.* En América del Norte, la demanda de nuestros tubos de acero sin costura aumentó debido a una mayor inversión en exploración y producción por parte de Pemex, nuestro cliente más importante, responsable por un 11% del total de ventas en 2004, mayores ventas en Canadá (relacionadas con una mayor utilización de tubos sin costura en lugar de tubos con costura para la actividad de perforación de pozos de petróleo y gas asociada a la mayor profundidad de los pozos), y mayores ventas al sector industrial y automotriz de TLCAN.
- *Europa.* En Europa, el incremento en ventas se debió principalmente a la incorporación de las ventas de Silcotub durante el segundo semestre del año, aunque también aumentaron las ventas a empresas petroleras y de gas en el Mar del Norte y Escandinavia, así como a ciertos segmentos industriales tales como el automotriz, de cilindros hidráulicos y de maquinaria de construcción. No obstante, la demanda general no aumentó tanto como en otras regiones, debido al lento crecimiento en la actividad industrial y la competencia de productores de bajo costo en Europa del Este.
- *Medio Oriente y África.* En Medio Oriente y África, la demanda aumentó debido al desarrollo de proyectos de gas en Egipto y a una mayor actividad de producción de petróleo y gas en Medio Oriente.
- *Lejano Oriente y Oceanía.* En el Lejano Oriente y Oceanía, la demanda aumentó debido a una mayor actividad del sector industrial en Japón y Corea, y a un incremento de la actividad de perforación en yacimientos de petróleo y gas en Indonesia. Las ventas a China, nuestro mayor mercado en esta región, permanecieron estables.
- *América del Sur.* En América del Sur, el aumento en la demanda se debió a mayores ventas en Venezuela, país en el que la demanda se vio afectada en 2003, y en Argentina, donde aumentó la actividad de perforación e industrial.

Tubos con costura. El volumen de ventas de tubos con costura se redujo un 11%, de 355,000 toneladas en 2003 a 316,000 toneladas en 2004. Esto refleja ventas sustancialmente menores en el mercado interno de Brasil, debido a las demoras para implementar los proyectos de gasoductos en el mercado brasileño durante el primer semestre, mientras que hubo una fuerte demanda de tubos con costura para proyectos de gasoductos en el mercado de Brasil en el primer semestre de 2003. Las ventas para proyectos en mercados no regionales de África y América del Norte aumentaron.

Energía. Las ventas de energía eléctrica en Italia permanecieron estables en 3,0 TWh en 2004 como en 2003, mientras que las de gas natural aumentaron un 30%, a 652 millones scm en 2004, comparado con 502 millones scm en 2003. El aumento en las ventas de gas natural refleja la continua expansión en la base de clientes.

Ingresos por ventas netos

Los ingresos por ventas netos en 2004 aumentaron 30% con respecto a 2003, lo que refleja el fuerte crecimiento de nuestro negocio de tubos sin costura y, en menor medida, el continuo crecimiento y el efecto de la apreciación de la moneda en los ingresos por ventas netos de nuestro sector de energía.

La tabla siguiente muestra nuestros ingresos por ventas netos, por segmento de negocio, para los períodos indicados (ciertas cifras comparativas en 2003 fueron reclasificadas para ajustarlas a los cambios en la presentación en 2004):

<i>Millones de dólares americanos</i>	Ejercicios concluidos el 31 de		Incremento/ (Disminución)
	diciembre de		
	2004	2003	
Tubos de acero sin costura	3,273.3	2,388.2	37%
Tubos de acero con costura	348.1	350.7	(1%)
Energía.....	417.9	333.2	25%
Otros productos y servicios.....	96.8	107.5	(10%)
Total	4,136.1	3,179.7	30%

La tabla siguiente muestra la distribución de nuestros ingresos por ventas netos, por segmento de negocio, para los períodos indicados:

<i>Porcentaje de ingresos por ventas netos totales</i>	Ejercicios concluidos el 31 de	
	diciembre de	
	2004	2003
Tubos de acero sin costura	79%	75%
Tubos de acero con costura	8%	11%
Energía.....	10%	11%
Otros productos y servicios.....	2%	3%
Total	100%	100%

Tubos sin costura. Los ingresos por ventas netos de tubos sin costura aumentaron un 37%, lo que refleja la fuerte demanda en el mercado de nuestros productos y la incorporación de Silcotub durante el segundo semestre del año. El precio de venta promedio de los tubos sin costura aumentó un 18%, de \$ 1,048 por tonelada en 2003 a \$ 1,237 por tonelada en 2004, ya que la fuerte demanda del mercado permitió incrementar los precios lo suficiente como para compensar el incremento sustancial en los costos de materia prima.

Tubos con costura. Los ingresos por ventas netos de tubos con costura, que incluyen \$ 68 millones en ventas de estructuras metálicas fabricadas por nuestra subsidiaria brasileña en 2004, y \$ 63 millones de ventas en 2003, declinaron un 1%. A pesar del incremento en el precio de las ventas, que refleja el aumento en costos de acero, el aumento no compensó la reducción en el volumen de ventas.

Energía. Los ingresos por ventas netos de electricidad y gas natural a terceros por parte de DaEn aumentaron un 25%, como resultado de la continua expansión del negocio y de la apreciación del euro frente al dólar americano.

Otros productos y servicios. Los ingresos por ventas netos de otros productos y servicios, que en el primer semestre de 2003 incluyeron \$ 49 millones en ingresos por ventas netos de productos discontinuos disminuyeron un 10%. Excluyendo estas ventas discontinuas, los ingresos por ventas netos de otros productos y servicios se incrementaron un 65% debido al comienzo de ventas a terceros de hierro prerreducido procedente de las instalaciones recientemente adquiridas de HBI de Venezuela, así como al aumento en ventas de varillas de bombeo para la extracción de petróleo.

Costo de ventas

La disminución en el costo de ventas, expresada como porcentaje de los ingresos por ventas netos, fue el resultado de un mayor margen bruto en las ventas de tubos sin costura y de mayores ventas de tubos sin costura como proporción de las ventas totales.

La tabla siguiente muestra el costo de ventas por segmento de negocio, expresado como porcentaje de los ingresos por ventas netos para los períodos indicados:

<i>Porcentaje de ingresos por ventas netos totales</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de	
	2004	2003
Tubos de acero sin costura	63%	64%
Tubos de acero con costura	72%	78%
Energía.....	95%	95%
Otros productos y servicios.....	56%	79%

Tubos sin costura. El costo de ventas de tubos sin costura, expresado como porcentaje de los ingresos por ventas netos, se redujo del 64% al 63%, ya que los mayores precios y volúmenes compensaron los incrementos generales en el costo de la materia prima (por ejemplo, chatarra, mineral de hierro y ferroaleaciones).

Tubos con costura. El costo de ventas de tubos con costura, expresado como porcentaje de los ingresos por ventas netos, disminuyó del 78% al 72% debido a un mayor margen bruto en la venta de tubos con costura, cuyo efecto fue parcialmente compensado por costos de logística más elevados, registrados en gastos de comercialización y de administración, así como por la no recurrencia en 2004 de pérdidas operativas en las ventas de estructuras metálicas incluidas en este segmento en 2003.

Energía. El costo de ventas de energía eléctrica, expresado como porcentaje de los ingresos por ventas netos, permaneció estable.

Otros productos y servicios. El costo de ventas de otros productos, expresado como porcentaje de ingresos por ventas netos, se redujo principalmente debido a que se discontinuaron las ventas de productos de acero (no tubos) de bajo margen, fabricados por terceros.

Gastos de comercialización y administración

Los gastos de comercialización y administración se redujeron como porcentaje de los ingresos por ventas netos del 17.8% en 2003 al 16.3% en 2004, aun cuando el monto total se elevó en términos absolutos de \$ 566.8 millones a \$ 672.4 millones. Los gastos de comercialización y administración se incrementaron en términos absolutos debido a mayores gastos de comisiones, fletes y otros gastos de venta, que aumentaron de \$ 189.4 millones en 2003 a \$ 250.1 millones en 2004, así como a mayores costos laborales incluidos en gastos de comercialización y administración, que se incrementaron de \$ 134.8 millones en 2003 a \$ 157.1 millones en 2004. Los gastos de comisiones, fletes y otros gastos de ventas se elevaron debido a un mayor volumen de ventas de tubos sin costura, una mayor proporción de exportaciones en el volumen de tubos con costura, así como a costos de flete más altos.

Otros ingresos (egresos) de operación

Registramos una ganancia de \$ 126.8 millones en 2004, en comparación con una pérdida de \$ 116.8 millones en 2003. El resultado de 2004 incluye una ganancia de \$ 123.0 millones por la finalización del laudo arbitral conforme al cual Fintecna, compañía estatal italiana, debió indemnizar a Tenaris por pérdidas incurridas con respecto al litigio concluido en 2003 con un consorcio encabezado por BHP Billiton Petroleum Ltd. En 2003, registramos una pérdida de \$ 114.2 millones con respecto a la conclusión del litigio. Los tubos que fueron objeto de dicho litigio fueron fabricados y suministrados por Dalmine S.p.A., subsidiaria italiana de Tenaris, antes de que ésta fuera nuestra subsidiaria, y Fintecna es la sucesora de la entidad que le vendió Dalmine a Tenaris.

Resultados financieros, netos

La ganancia financiera neta fue de \$ 5.8 millones en 2004, en comparación con una pérdida financiera neta de \$ 29.4 millones en 2003. Los costos netos por intereses aumentaron a \$ 32.7 millones en 2004, comparado con \$ 16.7 millones en 2003, lo que reflejó una posición de deuda neta más alta, así como aumentos en las tasas de interés. No obstante, Tenaris registró una ganancia de \$ 33.1 millones sobre el valor de mercado de sus instrumentos derivados y utilidades cambiarias netas en 2004, comparado con una pérdida de \$ 16.2 millones en 2003. Estos resultados se debieron principalmente al impacto de la devaluación del dólar frente a otras divisas a las que tenemos una exposición cambiaria, así como nuestras

operaciones de cobertura cambiaria. Estos resultados incluyen utilidades y pérdidas cambiarias derivadas de operaciones con sociedades relacionadas, reflejo de la aplicación de las NIIF, parcialmente compensados por una disminución en nuestra posición patrimonial neta.

Ganancia (pérdida) por participación en los resultados de asociadas

Nuestra participación en los resultados de sociedades asociadas generó una ganancia de \$ 206.0 millones en 2004, comparada con una ganancia de \$ 27.6 millones en 2003. Este resultado se derivó principalmente de la inversión que tenemos, a través de Ylopa y Amazonia, en Sidor, cuyos resultados mostraron los efectos de la fuerte demanda global y del precio de los productos de acero. La ganancia de esta inversión incluyó (i) una ganancia ordinaria de \$ 71.4 millones, (ii) una ganancia no recurrente de \$ 51.9 millones luego de la reversión de la provisión por desvalorización registrada en nuestra inversión en Amazonia en 2003, y (iii) otra ganancia no recurrente de \$ 83.1 millones relativa a la valuación a valor de mercado de la deuda convertible de Ylopa. El derecho de conversión fue ejercido en febrero de 2005, lo cual aumentó nuestra participación en Amazonia de 14.5% a 21.2%, y nuestra participación indirecta en Sidor de 8.7% a 12.6%.

Impuesto a las ganancias

Durante 2004, hemos registrado una provisión para el pago del impuesto a las ganancias de \$ 220.4 millones, comparada con \$ 63.9 millones en 2003. El cargo por impuesto a las ganancias en 2004, expresado como porcentaje de los ingresos antes de la participación en los resultados de sociedades asociadas e impuesto a las ganancias, se benefició con la obtención de otros ingresos operativos no sujetos al impuesto a las ganancias. Excluyendo dicha ganancia no recurrente no sujeta a impuesto, el cargo por impuesto a las ganancias en 2004 hubiera ascendido a 32% de los ingresos antes de la participación en los resultados de sociedades asociadas e impuesto a las ganancias.

Ganancia neta

La ganancia neta ascendió a 805.0 millones de dólares en 2004 en comparación con 222.4 millones de dólares en 2003. La ganancia neta en 2004 incluyó una ganancia no recurrente de 123.0 millones de dólares por el laudo arbitral en contra de Fintecna y una ganancia no recurrente de 135.0 millones de dólares relacionada con nuestra inversión indirecta en Sidor. Los resultados netos en 2003 incluyeron una pérdida de 114.2 millones de dólares (74.6 millones de dólares después del impuesto a las ganancias) incurrida en relación con la resolución al litigio con el consorcio encabezado por BHP Billiton Petroleum Ltd. Excluyendo estas ganancias y pérdidas, los resultados netos en 2004 aumentaron 84% a 547.0 millones de dólares, comparados con 297.0 millones de dólares en 2003. Además de un mayor resultado operativo, las mayores ganancias por nuestra participación en Sidor y ganancias financiera netas por ajustes cambiarios contribuyeron a mejorar los resultados netos.

Ganancia neta atribuible a los accionistas de la Sociedad

La ganancia neta atribuible a los accionistas de la Sociedad aumentó a 784.7 millones de dólares en 2004, en comparación con 210.3 millones de dólares en 2003, un reflejo de la mejora en la ganancia neta parcialmente compensada por el aumento en la ganancia atribuible a la participación minoritaria.

Ganancia neta atribuible a la participación minoritaria

La ganancia neta atribuible a la participación minoritaria ascendió a \$ 20.3 millones en 2004, en comparación con \$ 12.1 millones en 2003. Las subsidiarias de Tenaris en las que se registra una participación minoritaria significativa incluyen:

- Confab, en el cual la participación minoritaria es del 61% del total de acciones.
- NKKTubes, en el cual la participación minoritaria es del 49% de las acciones.
- Tavsa, en el cual la participación minoritaria es del 30% de las acciones, y
- Matesi, en el cual la participación minoritaria es del 49.8% de las acciones.
- Silcotub, en la cual la participación minoritaria es de 15% de las acciones.

El incremento en la ganancia neta atribuible a la participación minoritaria en 2004 se debió principalmente a mejores resultados en Confab, cuyos resultados en 2003 se vieron afectados por una fuerte reducción de ventas en el segundo semestre, y por las pérdidas derivadas de reclamos por ventas de estructuras metálicas, así como a los resultados de NKKTubes, los cuales reflejaron una mejoría en los márgenes operativos en sus ventas de tubos sin costura.

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>Miles de dólares americanos</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		
	2005	2004	2003
Fondos netos derivados de actividades operativas	1,295,323	98,288	275,636
Fondos netos aplicados a actividades de inversión	(292,791)	(213,396)	(252,245)
Fondos netos (aplicados a) derivados de actividades de financiamiento.....	(604,129)	170,558	(83,337)
Aumento (disminución) en efectivo y equivalentes de efectivo	398,403	55,450	(59,946)
Efecto cambiario en efectivo y equivalentes de efectivo .	(11,636)	344	3,089
efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del período	293,824	238,030	294,887
Caja, bancos y equivalentes de efectivo al final del período	<u>680,591</u>	<u>293,824</u>	<u>238,030</u>

Nuestra estrategia de financiamiento es mantener recursos financieros adecuados y acceso a fuentes adicionales de liquidez. Durante 2005, el flujo neto de fondos derivado de nuestras operaciones fue la principal fuente de financiamiento aunque también refinanciamos parte de nuestro endeudamiento a corto plazo y sustituimos algunos de los préstamos a corto plazo por préstamos con vencimiento a mayor plazo.

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

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

Tenemos inversiones en el mercado monetario en títulos a tasa variable o tasa fija, emitidos por entidades calificadas como *investment grade*. Concentramos nuestros fondos en los principales centros financieros (sobre todo Nueva York y Londres). Nuestro efectivo y equivalentes de efectivo están invertidos principalmente en dólares americanos, y limitamos nuestras tenencias de otras monedas al mínimo requerido únicamente para financiar nuestras necesidades operativas de efectivo. Al 31 de diciembre de 2005, nuestros activos líquidos nominados en dólares americanos representaron el 83% del total de nuestros activos financieros líquidos. Los activos financieros líquidos totales (sin incluir inversiones corrientes) representaron el 10.5% del total de los activos en comparación con el 5.5% de fines de 2004. Para mayor información sobre nuestra liquidez, ver la Nota 19 a los estados financieros consolidados incluidos en este informe anual.

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

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

Actividades operativas

Los fondos netos originados en las operaciones durante 2005 aumentaron en forma significativa a \$ 1,295.3 millones en comparación con \$ 98.3 millones en 2004, un reflejo del fuerte aumento en los resultados operativos de \$ 813.5 millones en 2004 a \$ 1,948.4 millones en 2005 y un menor aumento en el capital de trabajo, que se incrementó en \$ 433.9 millones en 2005 en comparación con \$ 621.2 millones en 2004. El aumento en el capital de trabajo se debió principalmente a:

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

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

Actividades de inversión

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

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

Actividades de financiación

Los fondos netos aplicados a actividades de financiación, incluyendo dividendos pagados y los fondos provenientes de préstamos y el pago de deudas financieras, ascendieron a \$ 604.1 millones en 2005, en comparación con fondos netos originados en actividades de financiación en 2004 por \$ 170.6 millones. En 2005 realizamos una reducción en el total de deudas financieras por \$ 240.4 millones, en comparación con un aumento en dichas deudas de \$ 305.6 millones en 2004 e incrementamos el pago de dividendos a \$ 349.4 millones en 2005 frente a \$ 135.1 millones en 2004. El pago de dividendos en 2005 incluyó \$ 149.9 millones distribuidos como dividendos anticipados con respecto al dividendo anual que fue aprobado por la asamblea de accionistas en relación con el ejercicio fiscal 2005.

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

Análisis comparativo de los ejercicios concluidos el 31 de diciembre de 2004 y 2003

La partida de efectivo y equivalentes de efectivo aumentó \$ 55.8 millones a \$ 293.8 millones al 31 de diciembre de 2004, de \$ 238.0 millones al 31 de diciembre de 2003. Además, teníamos otras inversiones corrientes por \$ 119.7 millones en fondos fiduciarios. Al 31 de diciembre de 2003, estos fondos fiduciarios ascendieron a \$ 138.3 millones.

Actividades operativas

Los fondos netos originados en las operaciones durante 2004 fueron \$ 98.3 millones, comparables con \$ 275.6 millones originados en 2003. La generación de recursos derivada de las operaciones se vio afectada por un incremento sustancial en el capital de trabajo de \$ 621.2 millones, lo que refleja:

- un incremento en inventarios de \$ 411.0 millones, principalmente por incrementos sustanciales en el costo de la materia prima y por una mayor actividad de negocios,
- un incremento neto en créditos por ventas, menos anticipos de clientes y deudas comerciales, de \$ 89.9 millones, lo que refleja un aumento de 67% en las ventas netas en el cuarto trimestre de 2004 en comparación con el cuarto trimestre de 2003, y
- el pago del primer y segundo vencimiento de la deuda con el consorcio encabezado por BHP Billiton Petroleum Ltd. (\$ 113.8 millones). El tercer y último pago de esta deuda, por GBP 30.4 millones (aproximadamente \$ 57.0 millones) que venció en diciembre de 2005 fue abonado en forma anticipada en marzo de 2005; antes de realizar dicho pago recibimos de Fintecna el pago de EUR 92.6 millones (aproximadamente \$ 126 millones) como resultado del laudo arbitral.

Actividades de inversión

Los fondos netos utilizados en actividades de inversión en 2004 sumaron \$ 213.4 millones, comparado con \$ 252.2 millones en 2003. Las principales diferencias se atribuyeron a lo siguiente:

- en 2004, obtuvimos dividendos y otras distribuciones por \$ 48.6 millones de Ylopa por excedentes de efectivo de Sidor, mientras que en 2003 realizamos una inversión indirecta en Amazonia a través de Ylopa en forma de deuda convertible por \$ 31.1 millones,
- en 2004, \$ 20.4 millones en fondos fiduciarios se liberaron al vencimiento de su término,
- en 2004 destinamos \$ 183.3 millones a inversiones en activo fijo en comparación con \$ 162.6 millones en 2003,
- en 2004 destinamos \$ 97.6 millones a adquisiciones, incluyendo las adquisiciones de participaciones mayoritarias en una planta de tubos sin costura en Rumania y en una planta de briquetas de hierro prerreducido en Venezuela, en comparación con \$ 65.3 millones en 2003, incluyendo las adquisiciones de una planta productora de acero y una planta generadora de electricidad, ambas en Argentina, además de la adquisición de nuestra participación minoritaria remanente.

Actividades de financiamiento

Los fondos netos procedentes de actividades de financiamiento fueron \$ 170.6 millones en 2004, en comparación con fondos netos utilizados en actividades de financiamiento por \$ 83.3 millones en 2003. La variación refleja un mayor incremento en deudas financieras de \$ 259.9 millones (\$ 305.6 millones en 2004 en comparación con \$ 45.7 millones en 2003), derivado de menores fondos originados en actividades operativas por \$ 177.3 millones (\$ 98.3 millones en 2004 en comparación con \$ 275.6 millones en 2003).

La relación entre deuda y activos totales permaneció relativamente estable, en 0.53 a 1 al 31 de diciembre de 2004, comparada con 0.54 a 1 al 31 de diciembre de 2003.

Principales fuentes de financiamiento

Deudas financieras

El total de deudas financieras disminuyó \$ 249.0 millones a \$ 1,010.3 millones, de \$ 1,259.3 millones al 31 de diciembre de 2004. Asimismo, durante el primer trimestre de 2006 obtuvimos fondos netos positivos con una posición neta de efectivo (efectivo y equivalentes de efectivo y otras inversiones corrientes menos deudas bancarias y financieras) de \$ 239.7 millones al 31 de marzo de 2006.

Nuestras deudas financieras consisten en préstamos bancarios, giros bancarios en descubierto y arrendamientos financieros. Estos instrumentos están nominados principalmente en dólares americanos y euros. Al 31 de diciembre de 2005, las deudas financieras denominadas en dólares y en euros representaban 68% y 21%, respectivamente, del total de las deudas financieras. Adicionalmente, para una sustancial proporción de nuestras deudas financieras denominadas en otras divisas existen operaciones de pase con el dólar americano. Para mayor información sobre nuestras deudas financieras, ver la Nota 20 a los estados contables consolidados.

La tabla siguiente muestra la composición de nuestras deudas financieras al 31 de diciembre de 2005 y 2004:

	<u>2004</u>	<u>2003</u>
Préstamos bancarios	872,790	903,224
Giros bancarios en descubierto	24,717	4,255
Bonos y otros préstamos	105,858	341,701
Arrendamiento financiero	6,927	10,162
Total deudas bancarias y financieras	1,010,292	1,259,342

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

	<u>2005</u>	<u>2004</u>
Préstamos bancarios	5.14%	3.89%
Bonos y otros préstamos	4.51%	3.48%
Arrendamiento financiero	3.14%	2.99%

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

	<u>1 año o menos</u>	<u>1 - 2 años</u>	<u>2 - 3 años</u>	<u>3 - 4 años</u>	<u>4 - 5 años</u>	<u>Más de 5 años</u>	<u>Total</u>
Al 31 de diciembre de 2005							
Arrendamiento financiero	1,502	1,184	970	739	678	1,854	6,927
Otras deudas bancarias y financieras	330,678	155,337	207,708	159,343	87,843	62,456	1,003,365
Total deudas bancarias y financieras	332,180	156,521	208,678	160,082	88,521	64,310	1,010,292

La razón de deuda actual respecto de la deuda total de Tenaris disminuyó de 0.67 al 31 de diciembre de 2004 a 0.33 al 31 de diciembre de 2004 debido a la sustitución de endeudamiento a corto plazo mediante la emisión de préstamos sindicados por \$ 497 millones.

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

Principales deudas bancarias y financieras

Las líneas de crédito significativas incluyen:

- Préstamo sindicado por \$ 300.0 millones suscripto por Tamsa en marzo de 2005, con vencimiento en marzo de 2010.

- Préstamo sindicado por \$ 125.0 millones suscrito por Siderca en abril de 2005, con vencimiento en abril de 2008; y

- Préstamo sindicado por \$ 144.0 millones otorgado a Dalmine en junio de 2005, de los cuales \$ 72.0 millones habían sido desembolsados al 31 de diciembre de 2005.

Los principales compromisos financieros asumidos en relación con estos préstamos se relacionan con el no asumir nuevo endeudamiento por encima de niveles especificados o establecer nuevas garantías reales sobre ciertos activos, y el cumplimiento de ciertos índices financieros, calculados sobre los estados contables de cada compañía.

El total de nuestras deudas incluye \$ 204.8 millones garantizados por ciertas propiedades de Dalmine y Confab.

Al 31 de diciembre de 2005, Tenaris había cumplido con todos nuestros compromisos financieros asumidos. Consideramos que los compromisos actuales nos darán un amplio grado de flexibilidad operativa y financiera, y no limitarán nuestra capacidad de obtener préstamos adicionales a tasas competitivas.

Para mayor información sobre nuestras deudas bancarias y financieras, ver la nota 20 a nuestros estados contables consolidados.

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 sin costura para la industria global de petróleo y gas

Las ventas a las compañías de petróleo y gas en todo el mundo representan un elevado porcentaje de nuestros ingresos por ventas totales, y la demanda de tubos sin costura por parte de la industria global de petróleo y gas es un factor significativo que afecta los volúmenes y precios de nuestros productos. La presión hacia la baja de los precios de petróleo y gas en los mercados internacionales por lo general da como resultado menor actividad de perforación de petróleo y gas y, en consecuencia, menor demanda de nuestros tubos sin costura por parte de nuestros clientes principales; en algunas circunstancias, la presión hacia la alza pueden significar una mayor demanda de estos clientes.

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 en los principales países industriales del mundo, y recientemente en China, que constituyen los mayores consumidores de petróleo, también han jugado un papel significativo en los precios del petróleo.

En los tres últimos años, los precios internacionales del petróleo se han elevado cada vez más y se encuentran en niveles sin precedentes de \$65 por barril (según datos proporcionados por Bloomberg LP, el precio promedio de WTI Midland Crude Oil fue de \$57 por barril en 2005, \$41 por barril en 2004 y \$31 por barril en 2003). Sin embargo, la actividad de perforación y la demanda de nuestros productos de tubos sin costura se vieron afectadas en 2002 y 2003 por los factores antes mencionados. La demanda de petróleo y gas en los últimos tres años también se elevó debido al continuo crecimiento de las economías de China y el resto de Asia, y a la recuperación del crecimiento en América del Norte. Simultáneamente, el índice de caída en la producción de las reservas establecidas

se ha acelerado y las estimaciones de capacidad excedente de producción de petróleo han disminuido a niveles que no se registraban desde la década de los 70. Todos estos factores favorecieron un incremento significativo en la actividad de perforación en 2004 y 2005 y una mayor demanda de tubos sin costura de la industria petrolera y de gas en el mundo entero. Asimismo, actualmente se realiza perforación a mayor profundidad y en ambientes más corrosivos, lo que aumenta la demanda de tubos sin costura de alto valor.

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

Equipos en operación	2005	2004	2003	2002	2001
Internacional	908	836	771	732	745
Canadá	458	369	372	266	342
Estados Unidos	1,380	1,190	1,032	831	1,155
Mundial	2,746	2,395	2,175	1,829	2,242

Porcentaje de aumento (disminución) con relación al año anterior	2005	2004	2003	2002
Internacional	8.6%	8.4%	5.3%	(1.0%)
Canadá	24.1%	(0.1%)	39.8%	(23.3%)
Estados Unidos	16.0%	15.3%	24.2%	(28.1%)
Mundial	14.7%	10.2%	18.9%	(18.4%)

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

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(v) de los estados contables consolidados incluidos en este informe anual.

F. Obligaciones contractuales

La tabla siguiente resume nuestras obligaciones contractuales al 31 de diciembre de 2005, y el efecto que se espera que dichas obligaciones tengan en nuestra liquidez y flujo de efectivo en períodos futuros.

<i>Millones de dólares americanos</i>		Adeudos por período al 31 de diciembre de 2005				
Obligaciones y compromisos contractuales	Total	Menos de 1 año	1-3 años	4-5 años	Después 5 años	
Deudas bancarias y financieras	1,003.4	330.7	363.0	247.2	62.5	
Obligaciones de arrendamiento financiero	6.9	1.5	2.2	1.4	1.9	
Total de deudas bancarias y financieras.....	1,010.3	332.2	365.2	248.6	64.3	
Obligaciones de compra.....	1,391.0	309.4	570.4	338.3	172.8	
Total de obligaciones y compromisos contractuales.....	2,401.3	641.6	935.6	586.9	237.1	

<i>Millones de dólares americanos</i>		Monto del compromiso Vencimiento por período al 31 de diciembre de 2005				
Compromisos	Montos comprometidos totales	Menos de 1 año	1-3 años	4-5 años	Después 5 años	
Garantías(1).....	-	-	-	-	-	

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

La gran mayoría de nuestras obligaciones de compra (92% del total) consisten en obligaciones de DaEn, nuestra subsidiaria italiana de suministro de energía, de adquirir gas natural y compromisos de capacidad de transporte relacionados.

G. Acontecimientos recientes

(a) Oferta Pública Inicial de Ternium

El 6 de febrero de 2006, Ternium finalizó una oferta pública inicial con la emisión de 248,447,200 nuevas acciones (equivalentes a 24,844,720 ADS) a un precio de 2.00 dólares por acción, ó 20.00 dólares por ADS. Tenaris recibió una cantidad adicional de 20,252,338 acciones mediante la conversión obligatoria de sus préstamos a Ternium. Además de las acciones emitidas en favor de Tenaris, Ternium emitió acciones adicionales para otros accionistas correspondientes a sus préstamos convertibles. El 23 de febrero de 2006, los agentes colocadores de la oferta pública inicial de Ternium ejercieron una opción de over-allotment conforme a la cual emitimos 37,267,080 nuevas acciones (equivalentes a 3,726,708 ADS). Como resultado de la oferta pública inicial y la conversión de los préstamos, el 6 de febrero de 2006 nuestra participación en Ternium ascendió a 11.5%.

(b) Adquisición de una planta de tubos con costura en Argentina

El 31 de enero de 2006, concluimos la adquisición de activos e instalaciones para la fabricación de tubos con costura en Villa Constitución, Provincia de Santa Fe, Argentina, pertenecientes a Acindar Industria Argentina de Acero, S.A., o Acindar, por \$ 29.1 millones. Las instalaciones adquiridas tienen una capacidad anual de 80.000 toneladas de tubos con costura cuyo rango de diámetro pequeño complementa en gran medida el rango de tubos con costura que producimos en la Argentina.

(c) Cambio en el índice de conversión de nuestras ADS

El índice de acciones ordinarias por ADS fue modificado de un ADS equivalente a diez acciones ordinarias por una nueva relación de un ADS equivalente a dos acciones ordinarias. Este cambio fue efectivo el 26 de abril de 2006 para accionistas registrados al 17 de abril de 2006.

(d) Pago de dividendos

El 7 de junio de 2006, nuestra asamblea de accionistas aprobó el pago de un dividendo por un monto de \$ 0,30 por acción o aproximadamente \$ 354 millones, correspondiente a los resultados de operación de 2005. Considerando el dividendo provisorio de \$ 0.127 por acción pagado en noviembre de 2005, se realizó un pago adicional de \$ 0.173 por acción (\$ 0.346 por ADS) en junio de 2006. Para información adicional sobre el pago de este dividendo, ver el Artículo 8. "Información financiera – Estados contables consolidados y otra información financiera – Política de dividendos."

(e) Acuerdo para adquirir Maverick

El 12 de junio de 2006, celebramos un acuerdo definitivo de fusión para adquirir Maverick, por el cual Maverick se fusionará con una subsidiaria totalmente controlada de Tenaris. Con operaciones en Estados Unidos, Canadá y Colombia, Maverick es un productor líder en América del Norte de tubos con costura *Oil Country Tubular Goods* (OCTG), tubos de conducción y tubos de producción bobinados (*coiled tubing*) para uso en pozos de producción de petróleo y gas natural, y también fabrica tubos con costura para sistemas de conducción eléctrica. Maverick posee una capacidad anual combinada de dos millones de toneladas cortas (*short tons*) de tubos de acero con un rango de diámetro desde un cuarto de pulgada a 16 pulgadas y tiene aproximadamente 4,650 empleados. En 2005 reportó ingresos netos de aproximadamente 1,800 millones de dólares, de los cuales 82% fueron de su división de productos para el sector de energía. Esta transacción está sujeta a aprobación regulatoria y de los accionistas de Maverick y a

otras condiciones usuales. La transacción está valuada en 3,185 millones de dólares, incluyendo la deuda neta de Maverick. El valor de la transacción está basado en el supuesto de que los tenedores de las notas convertibles de Maverick elegirán ejercer sus derechos de conversión sujetos a los términos y condiciones aplicables.

Actualmente esperamos financiar la adquisición de Maverick principalmente mediante deuda, y BNP Paribas Securities Corp. y Citigroup Global Markets Inc. nos han proporcionado compromisos por varias facilidades de préstamo sindicado a cinco años por un monto principal total de 2.7 mil millones de dólares. En caso de suscribir dichos préstamos, la documentación de los préstamos relevantes incluiría los términos y cláusulas usuales que podrían limitar nuestra capacidad, entre otras cosas, de pagar dividendos o de efectuar otros pagos restringidos que excedan los montos a ser acordados, realizar inversiones en activo fijo que excedan determinados límites, vender activos significativos o modificar ciertos acuerdos importantes. La documentación del préstamo también exigiría que nosotros y nuestras subsidiarias cumplamos ciertos compromisos y relaciones financieros y otras pruebas.

Artículo 6. Consejeros, directivos y empleados

A. Consejeros y grupo directivo

Consejo de administración

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

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

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

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

La siguiente tabla menciona a 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 2005
Roberto Bonatti ⁽¹⁾	Consejero	Presidente de San Faustín	3	56
Carlos Franck	Consejero	Presidente de Santa María	3	55
Bruno Marchettini	Consejero	Miembro del Consejo de Administración de San Faustín, Ternium y Siderar	3	64
Roberto Monti	Consejero	Presidente no ejecutivo de Trefoil Limited y miembro del Consejo de Administración de Petrobras Energia, Transocean Offshore Drilling y John Wood Group PLC	1	66
Gianfelice Mario Rocca ⁽¹⁾	Consejero	Presidente del Consejo de Administración de San Faustín	3	57
Paolo Rocca ⁽¹⁾	Consejero	Presidente del Consejo de Administración y CEO de Tenaris	4	53
Jaime Serra Puche	Consejero	Socio de S.A.I. Consultores	3	54
Amadeo Vázquez y Vázquez	Consejero	Presidente del Consejo de Administración de Telecom Argentina	3	63
Guillermo F. Vogel	Consejero	Vicepresidente de Tamsa	3	55

(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 de nuestro consejo de administración. El esnieto de Agustín Rocca, fundador del grupo Techint. A lo largo de su carrera en el grupo Techint ha participado específicamente en los

sectores de ingeniería, construcción y corporativo. Ingresó al grupo Techint en 1976, como ingeniero residente en Venezuela. En 1984, fue designado director de San Faustín y, desde 2001 ha sido su presidente. Asimismo, es presidente de Tecpetrol y Techint Compañía Técnica Internacional de Argentina. También es miembro del Consejo de Administración de Ternium, Siderca y Siderar. El señor Bonatti es de nacionalidad italiana.

Carlos Franck. El señor Franck es miembro de nuestro consejo de administración. El es presidente de Santa María S.A.I.F., vicepresidente de Siderca y miembro del Consejo de Administración de Techint Financial Corporation N.V., Industrial Investments CI, Siderar, Tecpetrol y Tecgas N.V. El señor Franck, es de nacionalidad argentina.

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

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

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

Paolo Rocca. El señor Rocca es el presidente de nuestro consejo de administración y CEO. Es nieto de Agustín Rocca. En 1985, luego de desempeñarse por un corto plazo como asistente del director ejecutivo del Banco Mundial, fue incorporado como asistente del presidente de Techint Financial Corporation. En 1996 fue designado director de Siderca y se convirtió en vicepresidente ejecutivo en 1990 y presidente en 2003 hasta 2005. En 1992 fue designado vicepresidente de Siderar y presidente en 2001, hasta 2005, cuando se convirtió en presidente honorario. En 1993 fue designado director de San Faustín y desde 1997 se ha desempeñado como vicepresidente. También es presidente del consejo de administración de Tamsa y de Dalmine, y vicepresidente de Confab. Es presidente del consejo de administración de Ternium y director de Techint Financial Corporation N.V. El señor Rocca es miembro del Comité Ejecutivo de IISI (International Iron and Steel Institute), miembro del Comité Asesor Internacional de la NYSE (Bolsa de Comercio de Nueva York) y miembro del Consejo Asesor del Sector Privado del Banco Interamericano de Desarrollo. El señor Rocca es de nacionalidad italiana.

Jaime Serra Puche. El señor Serra Puche es miembro de nuestro consejo de administración. El es presidente de S.A.I. Consultores, y consejero de Chiquita Brands International, Mexico Fund, Grupo Vitro y Grupo Modelo. El señor Serra Puche ocupó los cargos de subsecretario de Ingresos, secretario de Comercio e Industria y secretario de Hacienda. El tuvo a su cargo las negociaciones y la implementación del TLCAN. El señor Serra Puche es de nacionalidad mexicana.

Amadeo Vázquez y Vázquez. El señor Vázquez y Vázquez es miembro de nuestro consejo de administración. El es presidente del consejo de administración de Telecom Argentina, S.A., director de Gas Natural Ban, S.A., vicepresidente segundo de la Asociación de Empresas de Servicios Privatizados y vicepresidente tercero de la Cámara Argentina de Comercio y miembro del Comité Ejecutivo de Asociación Empresaria Argentina. El señor Vázquez y Vázquez es de nacionalidad argentina.

Guillermo Vogel. El señor Vogel es miembro de nuestro consejo de administración. El es vicepresidente de Tamsa, vicepresidente del American Iron & Steel Institute, presidente del Consejo del Acero de América del Norte,

presidente de Grupo Collado S.A. de C.V., vicepresidente de Estilo y Vanidad S.A. de C.V. El señor Vogel es de nacionalidad mexicana.

Responsabilidad de los consejeros

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

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

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

Audidores

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

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

Grupo directivo

Nuestro actual grupo directivo está formado por:

Nombre	Cargo	Edad al 31 de diciembre de 2005
Paolo Rocca	Presidente y CEO	53
Alberto Valsecchi	Director General de Operaciones (COO)	61
Carlos Condorelli	Director de Administración y Finanzas (CFO)	54
Germán Curá	Director Comercial	43
Alejandro Lammertyn	Director de Cadena de Abastecimiento	40
Marco Radnic	Director de Recursos Humanos	56
Carlos San Martín	Director de Tecnología	62
Giancarlo Miglio	Director de Tecnología Informática	48
Sergio Tosato	Director de Coordinación Industrial	56
Alberto Iperiti	Director de Planeamiento	42
Vincenzo Crapanzano	Director Regional – Europa	53
Guillermo Noriega	Director Regional – Cono Sur	55
Sergio de la Maza	Director Regional – México	49
Marcelo Ramos	Director General – Operaciones en Japón	42
Ricardo Soler	Director General – Tubos con Costura	54
Renato Cattalini	Director de Abastecimiento	39

Paolo Rocca. El señor Rocca es el presidente de nuestro consejo de administración y CEO. Es nieto de Agustín Rocca. En 1985, luego de desempeñarse por un corto plazo como asistente del director ejecutivo del Banco Mundial, fue incorporado como asistente del presidente de Techint Financial Corporation. En 1996 fue designado director de Siderca y se convirtió en vicepresidente ejecutivo en 1990 y presidente en 2003 hasta 2005. En 1992 fue designado vicepresidente de Siderar y presidente en 2001, hasta 2005, cuando se convirtió en presidente honorario. En 1993 fue designado director de San Faustín y desde 1997 se ha desempeñado como vicepresidente. También es presidente del consejo de administración de Tamsa y de Dalmine, y vicepresidente de Confab. Es presidente del consejo de administración de Ternium y director de Techint Financial Corporation N.V. El señor Rocca es miembro del Comité Ejecutivo de IISI (International Iron and Steel Institute), miembro del Comité Asesor Internacional de la NYSE (Bolsa de Comercio de Nueva York) y miembro del Consejo Asesor del Sector Privado del Banco Interamericano de Desarrollo. El señor Rocca es de nacionalidad italiana.

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

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

Germán Curá. El señor Curá presta actualmente sus servicios como nuestro director comercial. Es ingeniero naval y trabajó por primera vez con Siderca en 1988. Anteriormente, prestó sus servicios como director de exportación de Siderca, director de exportaciones y director comercial de Tamsa, gerente de ventas y mercadotecnia de la oficina del Medio Oriente, presidente de Algoma Tubes y director de la unidad de negocios de Tenaris Oilfield Services. Ocupó su cargo actual en octubre de 2002. El señor Curá es de nacionalidad argentina.

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

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

unidad de negocios de *Process and Power Services* de Tenaris. En 2001, fue designado como el principal representante de Paolo Rocca en Buenos Aires. Ocupó su cargo actual en diciembre de 2002. El señor Radnic es de nacionalidad argentina.

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

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

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

Alberto Iperti. El señor Iperti funge actualmente como nuestro director de planeamiento. Hasta diciembre de 2004, cuando ocupó su cargo actual, se desempeñó como director general de Exiros durante tres años. Antes de unirse a Exiros trabajó como director de planeamiento de Dalmine durante un año y como consultor de A.T. Kearney y Deloitte&Touche Consulting durante ocho años. También trabajó durante cuatro años en Bull Group, sobre todo en las áreas de de investigación y desarrollo y mercadotecnia. El señor Iperti es de nacionalidad italiana.

Vincenzo Crapanzano. El señor Crapanzano es actualmente 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 de Grupo Falck en 1990, fue nombrado director general de la división de tubos estirados en frío. Asumió su cargo actual en enero de 2004. El señor Crapanzano es de nacionalidad italiana.

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

Sergio de la Maza. El señor de la Maza es actualmente nuestro director regional – México, así como director y vicepresidente ejecutivo de Tamsa. Ingresó a Tamsa en 1980 y, de 1983 a 1988, trabajó en Dalmine. Posteriormente fue nombrado gerente de la nueva fábrica de tubos de Tamsa y, más tarde, gerente de manufactura y director de calidad de Tamsa. Ocupó luego los puestos de director de manufactura de Siderca. En octubre de 2003 asumió su cargo actual. El señor de la Maza es de nacionalidad mexicana.

Marcelo Ramos. El señor Ramos presta sus servicios como director general de NKKTubes y de nuestras operaciones en Japón. Se unió a grupo Techint en 1987 y ha ocupado varios cargos dentro de Tenaris, incluyendo el de director de control de calidad en Siderca. Asumió su cargo actual con NKKTubes en 2002. El señor Ramos es de nacionalidad argentina.

Ricardo Soler. El señor Soler presta sus servicios actualmente como director general – tubos con costura y vicepresidente ejecutivo de Confab y Siat. Comenzó su carrera en grupo Techint en 1974 como analista de planeación en Siderar. Asumió su cargo actual en Confab en 1999. El señor Soler es de nacionalidad argentina.

Renato Catallini. El señor Catallini se desempeña actualmente como nuestro director de abastecimiento. Inició su carrera en Tenaris a finales de 2001 en el área de administración de abastecimiento, como director general de Exiros,

Argentina. En julio de 2002, fue designado director de operaciones y, posteriormente, en enero de 2005, se convirtió en director general de Exiros. Antes de unirse a Tenaris, trabajó durante diez años en el sector energía, para sociedades como TGN, Nova Gas Internacional, TransCanada Pipelines y TotalFinaElf, entre otras. El señor Catallini es de nacionalidad argentina.

B. Remuneración

La remuneración de los consejeros se determina en la asamblea ordinaria anual de accionistas. El monto total de la remuneración pagada a los consejeros y directivos de la Sociedad durante 2005 fue de 14.3 millones de dólares.

C. Prácticas del consejo de administración

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

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

Comité de auditoría

El 7 de junio de 2006, el consejo de administración de la Sociedad volvió a nombrar a Jaime Serra Puche y Amadeo Vázquez y Vázquez, y nombró a Roberto Monti como miembros del comité de auditoría. Estos tres consejeros de nuestro comité de auditoría se desempeñan en carácter de consejeros independientes.

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

Adicionalmente, el comité de auditoría debe revisar las operaciones (tal como se define en el *charter* del comité de auditoría) en las que participe la Sociedad o cualquiera de sus subsidiarias con partes relacionadas, para determinar si los términos son congruentes con las condiciones de mercado y justas para nosotros y nuestras subsidiarias. En el caso de operaciones realizadas por nuestras subsidiarias con partes relacionadas, nuestro comité de auditoría revisará aquellas operaciones en las que participen aquellas subsidiarias cuyo consejo de administración no tenga miembros independientes. Confab es actualmente nuestra única subsidiaria con consejeros independientes. Nuestro comité de auditoría está facultado (al grado máximo que permite la legislación aplicable) a requerir de nosotros y nuestras subsidiarias toda la información necesaria para revisar cualquier operación. Una operación con partes relacionadas no se podrá llevar a cabo sin la revisión previa del comité de auditoría y la aprobación del consejo de administración a menos de que: (1) las circunstancias de la operación propuesta justifiquen que debe realizarse antes de ser revisada por nuestro comité de auditoría o aprobada por el consejo de administración, y (2) la parte relacionada esté de acuerdo en dar marcha atrás a la operación si el consejo de administración no la aprueba.

D. Empleados

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

	Al 31 de diciembre de 2005
Argentina.....	5,718
Italia.....	3,107
México.....	2,952
Brasil	2,175
Otros países	3,741
Total empleados	<u>17,693</u>

Los empleados de otros países se encuentran principalmente en los países en los cuales están ubicadas nuestras plantas de manufactura, que incluyen a Rumania, Japón, Canadá y Venezuela. Al 31 de diciembre de 2005, teníamos 1,730 empleados en Rumania, 628 en Japón, 626 en Canadá y 357 en Venezuela.

Al 31 de diciembre de 2004 y 31 de diciembre de 2003, el número de empleados de Tenaris era de 16,447 y 14,391, respectivamente. El número de empleados aumentó durante 2005 debido a la adquisición de Donasid, la inclusión en nuestra nómina de empleados relacionados con actividades de investigación y desarrollo en Argentina que anteriormente eran subcontractados, y un aumento en las actividades de acabado de tubos sin costura en México.

Argentina

Al 31 de diciembre de 2005, teníamos 5,718 empleados en Argentina, de los cuales alrededor de 67% estaban representados por la Unión Obrera Metalúrgica de la República Argentina (UOMRA), y cerca de 5% por la Asociación de Supervisores de la Industria Metalmeccánica de la República Argentina (ASIMRA). Los empleados representados por la UOMRA están incluidos en un contrato colectivo de trabajo celebrado en 1975, que abarca a todos los trabajadores de la industria acerera y metalúrgica. Estos empleados también están incluidos en acuerdos complementarios con nuestras subsidiarias en Argentina, que reglamentan los aspectos de organización laboral específicos de la sociedad y la estructura de remuneración relacionada con desempeño, productividad, asistencia, niveles de producción, calidad y resultados de la empresa. Dichos contratos complementarios están sujetos a una revisión periódica, conforme a los cambios de circunstancias, y se actualizan continuamente para fijar metas de competitividad, calidad, seguridad y eficiencia. Los empleados representados por la ASIMRA están sujetos únicamente al contrato colectivo de trabajo de Siderca celebrado con ASIMRA. Este contrato colectivo de trabajo establece específicamente los reglamentos relativos a remuneración, organización del trabajo, ausencias autorizadas, vacaciones, prestaciones y otras relaciones laborales. Los demás empleados representados por ASIMRA en nuestras otras compañías argentinas se encuentran sujetos a un contrato similar pero independiente.

Consideramos que mantenemos buenas relaciones con nuestros empleados y sus sindicatos en Argentina.

Italia

Al 31 de diciembre de 2005, teníamos 3,107 empleados en Italia, la mayoría de los cuales pertenecen a sindicatos laborales. Los tres sindicatos más importantes son:

- La *Federazione Italiana Metalmeccanici*, o Federación Italiana de Trabajadores Metalmeccánicos, miembro de la *Confederazione Italiana Sindacato Lavoratori*, o Confederación Italiana de Sindicatos Laborales;
- La *Federazione Impiegati e Operai Metalmeccanici* o Federación Italiana de Trabajadores y Empleados Metalmeccánicos, miembro de la *Confederazione Generale Italiana del Lavoro*, o la Confederación General Italiana del Trabajo, y
- la *Unione Italiana dei Lavoratori Metalmeccanici*, o la Unión Italiana de Trabajadores Metalmeccánicos, miembro de la *Unione Italiana del Lavoro*, o Unión Italiana del Trabajo.

Tenemos contratos específicos con estos sindicatos para todas las categorías de empleados regidos por el *Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro*, o contrato colectivo de trabajo a nivel nacional. Estos contratos específicos tratan asuntos que incluyen niveles salariales, horas de trabajo y prestaciones. También hemos celebrado contratos

complementarios con estos sindicatos que abordan asuntos específicos, tales como programas de incentivos y reestructura de turnos de trabajo.

El nuevo *Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro* fue firmado a fines de diciembre de 2005 y la renovación del contrato complementario entró en vigencia simultáneamente. El nuevo contrato abarcará el período 2006-2009.

Consideramos que tenemos relaciones satisfactorias con nuestros empleados y sus sindicatos en Italia. En 2005 experimentamos paros por un período de 56 horas, todos ellos organizados a nivel nacional en el marco de la compleja y difícil renovación del contrato laboral nacional.

México

Al 31 de diciembre de 2005 teníamos 2,952 empleados en México, de los cuales 77% eran personal de producción, aseguramiento de calidad y mantenimiento. Aproximadamente 63% de los empleados están representados por una filial local de la Confederación de Trabajadores de México (CTM), el principal sindicato laboral en México con el que nuestra subsidiaria mexicana ha celebrado contratos colectivos de trabajo desde 1953.

Los salarios y prestaciones para los empleados sindicalizados se fijan por contratos que cubren períodos de un año a partir del 16 de marzo de cada año. Como resultado de las negociaciones con la CTM en 2003, 2004 y 2005, hubo incrementos salariales, con excepción del reparto de utilidades estipulado por la ley, de 4.8%. 4.3% y 4%, respectivamente.

Consideramos que tenemos relaciones satisfactorias con nuestros empleados y la CTM en México.

Brasil

Al 31 de diciembre de 2005 teníamos 2,175 empleados en Brasil, de los cuales 82% eran personal de producción, aseguramiento de calidad y mantenimiento. Todos los empleados están representados por el *Sindicato dos Empregados*, filial de la *Central Única dos Trabalhadores*, el sindicato más importante del país.

Los requerimientos mínimos de salarios y prestaciones para los empleados se fijan a través de contratos que cubren un año y que se renueva cada 1 de agosto. Este contrato colectivo de trabajo establece específicamente los reglamentos relativos a remuneración, organización del trabajo, ausencias autorizadas, vacaciones, prestaciones y otras relaciones laborales. Consideramos que tenemos relaciones satisfactorias con nuestros empleados y sus sindicatos en Brasil. No hemos tenido una huelga en los últimos cinco años.

E. Titularidad de las acciones

Tenemos conocimiento de que el número total de acciones de la Sociedad (en forma de acciones ordinarias o ADS) en poder de nuestros consejeros y directores ejecutivos al 30 de abril de 2006 era de 2,127,417, que representan 0.2% de nuestras acciones en circulación. La tabla siguiente proporciona información relativa a la propiedad accionaria de cualquiera de estas personas.

Consejero o director ejecutivo	Número de acciones detentadas
Guillermo Vogel	2,015,446
Carlos Condorelli	67,211
Ricardo Soler	39,760
Alberto Iperiti	5,000
Total	2,127,417

Artículo 7. Accionistas mayoritarios y operaciones con partes relacionadas

A. Accionistas mayoritarios

La tabla siguiente muestra la propiedad de nuestras acciones ordinarias al 30 de abril de 2006, por (1) nuestros principales accionistas (personas físicas o morales que son propietarias de 5% o más de las acciones de la Sociedad), (2) nuestros consejeros y directores ejecutivos, como grupo, y (3) accionistas públicos no afiliados.

Identidad de persona o grupo	Número	Porcentaje
San Faustín ⁽¹⁾	713,605,187	60.4%
Consejeros o directores ejecutivos como grupo	2,127,417	0.2%
Público.....	464,804,226	39.4%
Total	1,180,536,830	100.0%

(1) Incluye 97 acciones en poder directo de San Faustín y 713,605,090 acciones en poder de Industrial Investments CI, subsidiaria de San Faustín. San Faustín está controlada por Rocca & Partners.

Los derechos de voto de nuestros principales accionistas no difieren de los derechos de voto de otros accionistas.

Al 31 de mayo de 2006, 130,520,634 ADS (que representaban 261,041,268 acciones comunes, ó 22.1% de las acciones comunes en circulación de la Sociedad) se encontraban registradas a nombre de 523 titulares residentes en los Estados Unidos.

La Sociedad no tiene conocimiento de ningún acuerdo que pudiera dar como resultado un cambio de control de la misma.

B. Operaciones de partes relacionadas

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

Compra de materia prima

Dentro del giro ordinario del negocio, nosotros compramos productos de acero plano a Siderar en Argentina y Sidor en Venezuela para emplearlos para la producción de tubos con costura y accesorios. Las compras de productos de acero plano y otros subproductos ascendieron a 40.9 millones de dólares, 27.8 millones de dólares y 19.0 millones de dólares en 2005, 2004 y 2003, respectivamente. También compramos barras de acero a Sidor, para utilizarlas como materia prima para nuestras operaciones de tubos de acero sin costura en Venezuela. Las compras de barras de acero totalizaron 36.7 millones de dólares en 2005, 22.7 millones de dólares en 2004 y 9.5 millones de dólares en 2003. Estas compras se realizan en términos y condiciones similares a las ventas que hacen Siderar y Sidor a terceros no relacionados.

Venta de materia prima

Dentro del giro ordinario del negocio, vendemos materia prima y otros insumos de producción a Siderar en Argentina, Sidor en Venezuela e Hylsamex en México. 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 de nuestra subsidiaria de recolección y procesamiento de chatarra en Argentina a Siderar ascendieron a 7.5 millones de dólares, 8.1 millones de dólares y 5.7 millones de dólares en 2005, 2004 y 2003, respectivamente. Las ventas de chatarra de nuestra planta de tubos sin costura en

Venezuela a Sidor, ascendieron a 1.8 millones de dólares, 0.7 millones de dólares y 0.1 millones de dólares en 2005, 2004 y 2003, respectivamente. También vendimos chatarra a Hylsamex por un monto de 0.5 millones de dólares en 2005.

- Ventas de vapor y servicios operativos de nuestra planta de generación eléctrica argentina en San Nicolás a Siderar, que ascendieron a 2.6 millones de dólares, 5.3 millones de dólares y 6.0 millones de dólares en 2005, 2004 y 2003, respectivamente. Adicionalmente, incurrimos en penalizaciones por 5.2 millones de dólares y 0.9 millones de dólares en 2005 y 2004, respectivamente, por no haber adquirido ciertos volúmenes de vapor acordados.

Transacciones con Matesi

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

- La venta de briqueta de hierro en caliente (HBI) a Sidor, conforme a un contrato “off-take” por un total de 85.2 millones de dólares en 2005 y 21.1 millones en dólares en 2004. Recibimos de Sidor compensación adicional de 1.9 millones de dólares y 7.2 millones de dólares en 2005 y 2004, respectivamente, en base a los términos del contrato “off-take”. El contrato establece que Matesi debe vender a Sidor, sobre una base take-or-pay, 29.9% de la producción de HBI de Matesi, o hasta 49.8% a opción de Sidor.
- Durante 2004, Matesi suscribió un acuerdo de asesoría gerencial con Sidor. Como parte de este acuerdo, Matesi le pagó a Sidor honorarios por 1.3 millones de dólares en 2005 y 0.2 millones de dólares en 2004 relacionados con la provisión de servicios de asesoría gerencial. Adicionalmente, Sidor adquirió bienes y servicios a nombre de Matesi por un monto total de 16.2 millones de dólares en 2005 y 6.5 millones de dólares en 2004.
- 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 de Sidor un préstamo por un monto en circulación al 31 de diciembre de 2005 de 54.8 millones de dólares. Este préstamo devenga intereses a la tasa LIBOR+2%. Los intereses pagados sobre este préstamo ascendieron a 3.3 millones de dólares en 2005 y 1.8 millones de dólares en 2004.
- Matesi pagó regalías y honorarios por asistencia técnica con respecto a tecnología bajo licencia a Hylsamex, que se convirtió en subsidiaria de Ternium el 22 de agosto de 2005. Estas regalías y honorarios ascendieron a 1.6 millones de dólares desde el momento en que Hylsamex se convirtió en subsidiaria de Ternium.

Servicios de agente de compras

A través de nuestra subsidiaria Exiros, celebramos acuerdos con Siderar, Sidor e Hylsamex para fungir como su agente de compras. Recibimos una remuneración de 4.8 millones de dólares, 4.2 millones de dólares y 3.5 millones de dólares en 2005, 2004 y 2003, respectivamente. En la actualidad, Tenaris y Ternium están considerando constituir un consorcio a través del cual cada una de ellas tendrá una participación directa o indirecta en Exiros de 50%.

Suministro de gas natural

Somos integrantes de contratos con Tecpetrol, TGN y Litoral Gas en relación con el suministro de gas natural a nuestras operaciones en Argentina. Tecpetrol es una sociedad del grupo Techint dedicada a la exploración y producción de petróleo y gas, y tiene derechos sobre varios campos petroleros y de gas en Argentina y en otras partes de América Latina. TGN opera dos importantes gasoductos en Argentina que conectan los principales depósitos de gas de Neuquén y Noroeste-Bolivia a los centros de consumo más grandes en Argentina. Litoral Gas es

una sociedad que distribuye gas en la provincia de Santa Fe y en el noreste de la provincia de Buenos Aires. Grupo Techint tiene una participación significativa, aunque no de control, en TGN y Litoral Gas.

Tecpetrol le suministra a Siderca los restantes requerimientos de gas natural que no le son abastecidos por su principal proveedor, Repsol YPF, en términos y condiciones equivalentes a los que rigen el suministro de gas natural de Repsol YPF a Siderca. En abril de 2003, suscribimos un acuerdo con Tecpetrol por la entrega de 760 millones de metros cúbicos de gas natural para nuestra planta de Campana y nuestra planta de generación de energía en San Nicolás durante un período de cinco años. Conforme a los términos de este acuerdo, efectuamos el pago de una parte de las entregas de gas por adelantado, por un monto de 15.3 millones de dólares. Consumimos la totalidad del monto pagado por anticipado a febrero de 2006, pero continuamos con la recepción de entregas bajo el contrato a precios no-preferenciales. Las ventas de Tecpetrol a Tenaris ascendieron a 2.8 millones de dólares en 2005, 5.5 millones de dólares en 2004 y 6.2 millones de dólares en 2003.

TGN cobra a Siderca un precio por el transporte de gas natural equivalente sobre una base comparable a los precios pagados por otros usuarios industriales. El gobierno argentino regula el marco general conforme al cual TGN opera y fija los precios de sus servicios. Las ventas de TGN a Tenaris sumaron 1.6 millones de dólares en 2005 y también en 2004, y 1.8 millones de dólares en 2003.

Las ventas de Litoral Gas a Tenaris ascendieron a 1.7 millones de dólares en 2005 y a 1.6 millones de dólares en 2004 y 2003, respectivamente. Asimismo, en 2005 y 2004 incurrimos en penalizaciones de 0.9 millones y 0.7 millones de dólares respectivamente por no haber adquirido ciertos volúmenes de gas acordados.

Prestación de servicios de ingeniería y laborales

Contratamos a determinadas sociedades de grupo Techint servicios de ingeniería y mano de obra no especializada, tales como limpieza, mantenimiento general, manejo de subproductos y servicios de construcción. Generalmente, estos servicios pueden ser proporcionados por otras sociedades de grupo Techint a precios más competitivos que si los realizáramos nosotros y los contratamos a tarifas de mercado. Los honorarios acumulados por estos servicios significaron un monto de 39.5 millones en 2005, 30.2 millones de dólares en 2004 y 23.9 millones de dólares en 2003.

Ventas de tubos de acero sin costura

Dentro del giro ordinario del negocio, vendemos tubos de acero sin costura y servicios relacionados a otras sociedades de grupo Techint. 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 sin costura, así como servicios de logística y otros relacionados con otras sociedades de grupo Techint sumaron 61.8 millones de dólares en 2005, 34.1 millones de dólares en 2004 y 27.3 millones de dólares en 2003.

Ventas de tubos de acero con costura

Ocasionalmente, vendemos tubos de acero con costura dentro del giro ordinario del negocio a otras sociedades de grupo Techint. Estas ventas se dirigen principalmente a Techint International Construction Corp., una empresa especializada en el diseño y la construcción de gasoductos a nivel mundial, y a TGN, para proyectos específicos de gasoductos. Las ventas se efectúan en términos y condiciones similares a las ventas a terceros no relacionados. Nuestras ventas de tubos de acero con costura a dichas sociedades sumaron 5.7 millones de dólares en 2005, 2.4 millones de dólares en 2004 y 17.6 millones de dólares en 2003.

Ventas y compras de otros productos y servicios

Además de la venta de tubos, realizamos otras operaciones con sociedades de grupo Techint para la venta de otros productos y servicios. Las más importantes incluyen:

- la venta de varillas de bombeo a Tecpetrol, por un monto de 3.8 millones de dólares en 2005, 3.7 millones de dólares en 2004 y 2.0 millones de dólares en 2003;
- la venta de estructuras metálicas a sociedades de grupo Techint para plataformas petroleras, que ascendió a 13.4 millones de dólares en 2005.
- durante 2005, suscribimos un contrato con Techint CimiMontubi para la prestación de servicios de ingeniería para la construcción de una planta de combustión a gas de ciclo combinado de vapor y electricidad en Dalmine por un total de 15 millones de dólares. Conforme a este contrato, Tenaris pagó 6.6 millones de dólares en 2005.

Servicios financieros y administrativos

Suscribimos fondos fiduciarios fuera de Argentina para apoyar nuestras operaciones en dicho país. El fiduciario para estos fondos es una sociedad de grupo Techint. Los fondos en poder del fiduciario ascendieron a aproximadamente 119.7 millones de dólares al 31 de diciembre de 2004 y 118.1 millones de dólares al 31 de diciembre de 2003. El 1 de enero de 2005, los fondos fiduciarios fueron destinados a dos subsidiarias totalmente controladas (Inversiones Berna, S.A. e Inversiones Lucerna, S.A.). Los intereses devengados sobre estos fondos fueron de 1.6 millones de dólares en 2004 y 2.3 millones de dólares en 2003.

Finma S.A., una sociedad propiedad de diversos ejecutivos de grupo Techint, presta servicios administrativos y de apoyo legal a las sociedades de éste en Argentina, incluyendo a Tenaris. Los honorarios acumulados conforme a este acuerdo equivalieron a 4.1 millones de dólares en 2005, 2.4 millones de dólares en 2004 y 0.8 millones de dólares en 2003.

Otras operaciones

Dentro del giro ordinario del negocio, ocasionalmente realizamos otras operaciones y celebramos otros acuerdos con las sociedades de grupo Techint, ninguno de los cuales se consideran materiales.

A. Intereses de peritos y del comité

No aplicable.

Artículo 8. Información financiera

A. Estados contables consolidados y otra información financiera

Ver Artículo 18 y páginas F-1 a F- 57 de nuestros estados contables consolidados auditados.

Litigios

Litigio de BHP

En junio de 1998, British Steel plc (British Steel) y Dalmine fueron demandados por un consorcio encabezado por BHP ante el Tribunal Comercial de la Corte Superior de Justicia de la División del Tribunal de la Reina en Londres (Commercial Court of the High Court of Justice Queen's Bench Division of London). La demanda se relacionó con la falla de una tubería subacuática, construida en 1994 en la bahía de Liverpool. Dalmine, que en esa fecha era subsidiaria de Ilva, S.p.A. (Ilva), suministró los tubos a British Steel que, a su vez, la revendió a BHP para ser usados en la construcción del ducto en la bahía de Liverpool. BHP reclamó que British Steel violó el contrato de venta relacionado con los tubos y que éstos tenían defectos de fabricación atribuibles a Dalmine.

British Steel y Dalmine negaron los cargos sobre la base de que se había vencido el período de garantía y que, en cualquier caso, el monto reclamado excedía el estipulado en el contrato por concepto de responsabilidad por daños.

En 2003, BHP señaló que buscaría ser resarcida por daños por un monto aproximado de £35 millones para cubrir el costo de reemplazo de los tubos, £70 millones para compensar daños derivados, £73 millones para compensar pérdidas o ingresos diferidos y £31 millones para compensar el incremento fiscal derivado de un cambio en la ley, así como intereses y costos por montos no especificados. Adicionalmente, BHP presentó otra demanda con respecto a costos relacionados con la instalación de equipo adicional como resultado del desperfecto en el ducto (£5 millones), y pérdidas debidas al incremento en el impuesto aplicable sobre el litigio por montos no especificados. BHP solicitó al tribunal que emitiera una sentencia provisional por daños, por un monto aproximado de £37 millones, para cubrir el costo de reemplazar los tubos. El 31 de julio de 2002, Dalmine acordó pagar a BHP £15 millones (aproximadamente 22.5 millones de dólares) por daños provisionales.

El 30 de diciembre de 2003, Dalmine y el consorcio encabezado por BHP llegaron a una resolución definitiva respecto del litigio. De acuerdo con los términos de dicha resolución, se acordó pagar al consorcio un monto de £108.0 millones como compensación, incluidos gastos. Como consecuencia de lo anterior, durante 2003 registramos una pérdida de 114.2 millones de dólares, antes de cálculos sobre el efecto fiscal. Acordamos pagar el saldo derivado de dicha resolución —neto de los anticipos previamente registrados— en tres pagos anuales de £30.3 millones, £30.4 millones y £30.4 millones, con vencimientos en enero de 2004, diciembre de 2004 y diciembre de 2005, respectivamente, más un interés a tasa Libor + 1% sobre los saldos insolutos. Los primeros dos pagos por £30.3 millones y £30.4 millones fueron pagados en enero y diciembre de 2004, respectivamente.

Los tubos objeto de este juicio fueron fabricados y vendidos, y el daño alegado por BHP tuvo lugar antes de la privatización de Dalmine. Techint Investments Netherlands BV (Tenet) —la subsidiaria de Siderca que es parte del contrato conforme al cual Dalmine fue privatizada— entabló un juicio de arbitraje en contra de Fintecna S.p.A. —sociedad que controlaba a Dalmine antes de la privatización— para obligarla a indemnizarle por cualquier monto que ésta pueda estar obligada a pagar a BHP. El 28 de diciembre de 2004, el tribunal dio su veredicto final en el juicio de arbitraje, conforme al cual Fintecna debía pagarle a Tenaris €2.6 millones (aproximadamente 126 millones de dólares) más intereses. De acuerdo con la resolución final, el 15 de marzo de 2005 Fintecna pagó un monto total de €3.8 millones (127.2 millones de dólares), incluyendo intereses. Adicionalmente, el 29 de marzo de 2005 le hicimos a BHP el pago anticipado del último monto adeudado de £30.4 millones más intereses, que vencía hasta diciembre de 2005. En consecuencia, tanto la resolución con BHP como el juicio de arbitraje han concluido definitivamente y Tenaris no registra ninguna obligación pendiente conforme a la resolución.

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

En Estados Unidos, nuestros tubos OCTG y algunos otros productos han sido objeto de elevados aranceles y derechos compensatorios por *antidumping* (por ejemplo, antisubsidio). Como resultado de lo anterior, el mercado

estadounidense está prácticamente cerrado para varios de nuestros principales productos. En repetidas ocasiones hemos impugnado la imposición de estos aranceles y tenemos intenciones de continuar haciéndolo. Sin embargo, no podemos estar seguros de que nuestras impugnaciones tendrán efecto o que los aranceles serán reducidos o eliminados en el futuro o que no se impondrán nuevos aranceles. Actualmente, los siguientes aranceles se aplican en EE.UU. sobre nuestros productos provenientes de:

- *Argentina.* Desde agosto de 1995, las exportaciones de tubos OCTG desde Argentina a los Estados Unidos han estado sujetas a una cuota *antidumping* de 1.36%. Aunque este arancel es relativamente bajo, los Estados Unidos podría, mediante revisiones administrativas anuales, aplicar posteriormente derechos *antidumping* adicionales de manera retroactiva. Asimismo, desde agosto de 1995, se aplicó en Estados Unidos una cuota *antidumping* de 108.13% a cualquier tipo de tubos sin costura estándar de diámetro pequeño, de línea y presión (SL&P), exportados por Tenaris desde Argentina. Después de una revisión de cinco años iniciada en julio de 2001, el gobierno estadounidense decidió mantener por cinco años más las cuotas *antidumping* aplicables a las exportaciones de tubos OCTG y SL&P sin costura desde Argentina, con excepción de los aranceles relacionados con tubos de perforación, que fueron revocados a partir del 11 de agosto de 2000. Todos los litigios por derechos compensatorios se han resuelto en nuestro favor, por lo que nuestras exportaciones de Argentina a Estados Unidos no están sujetas a derechos compensatorios en la actualidad. Hemos impugnado originalmente la decisión del gobierno de Estados Unidos con relación a la revisión “*sunset*” para los tubos OCTG y tubos SL&P de diámetro pequeño ante la Corte Internacional de Comercio en Nueva York (CIT) aunque posteriormente desistimos de nuestras demandas en favor de la impugnación por parte del gobierno argentino de la decisión de Estados Unidos ante la Organización Mundial de Comercio (OMC), conforme a los artículos de su Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD).
- *México.* Las exportaciones de tubos OCTG de Tenaris desde México a Estados Unidos han estado sujetas a una cuota *antidumping* desde 1995. Esta cuota, que fue originalmente establecida en 23.8%, y posteriormente ajustada a 21.7%, se redujo a 0% en 1999. Después de una revisión de cinco años que se inició en julio de 2000, el gobierno estadounidense reestableció la cuota *antidumping* a nuestras exportaciones de tubos de revestimiento y producción OCTG, pero revocó las cuotas para nuestros tubos de perforación OCTG a partir del 11 de agosto de 2000. Al mismo tiempo, el Departamento de Comercio de EE.UU. rechazó nuestra solicitud de que se revocaran las sanciones con respecto a exportaciones luego de tres revisiones anuales consecutivas, sin encontrar evidencia de *dumping*. Hemos impugnado las decisiones del gobierno estadounidense respecto de la revisión “*sunset*” para tubos OCTG, y la decisión del Departamento de Comercio de no revocar las sanciones después de tres sentencias consecutivas de que no existe *dumping*, ante un panel del TLCAN. Posteriormente, el panel del TLCAN respaldó la decisión del Departamento de Comercio. Tamsa también impugnó estas decisiones ante un panel del TLCAN. Asimismo, el gobierno mexicano presentó una impugnación similar ante la OMC, conforme al DSU.

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

- *Italia.* La exportación de tubos OCTG de Tenaris desde Italia a Estados Unidos estuvo sujeta a una cuota *antidumping* de 49.78% y un derecho compensatorio de 1.47%. Después de una revisión de cinco años, iniciada en julio de 2000, el gobierno estadounidense renovó las cuotas *antidumping* y los derechos compensatorios por un período adicional de cinco años. La revisión de cinco años de las exportaciones de SL&P de Italia a Estados Unidos, iniciada en 2000, dio como resultado la eliminación de las cuotas compensatorias y *antidumping* a toda la tubería SL&P de diámetro pequeño proveniente de Italia. Se ha programado una nueva revisión *sunset* para junio de 2006.
- *Japón.* Los tubos OCTG exportados a Estados Unidos por NKK Tubes están sujetos a una cuota *antidumping* de 44.20% desde agosto de 1995. Después de una revisión de cinco años, iniciada en julio de 2000, el gobierno de Estados Unidos renovó las cuotas *antidumping* por un período adicional de cinco

años. En junio de 2000, Estados Unidos impuso cuotas *antidumping* a tubos SL&P sin costura de diámetros grande y pequeño provenientes de Japón, excepto los tubos de conducción de gran diámetro utilizados en aplicaciones para aguas profundas. El arancel aplicable para los tubos de conducción de gran diámetro de NKKTubes es 68.88%, y para la de diámetro pequeño, de 70.43%. El gobierno de Estados Unidos también renovó las cuotas *antidumping* por un período adicional de cinco años aplicable a los tubos SL&P sin costura de diámetro grande y pequeño provenientes de Japón.

- *Rumania*. Desde agosto de 2000, las exportaciones de tubos SL&P desde Rumania a Estados Unidos estuvieron sujetas a cuotas *antidumping* de 1.35%. Posteriormente, el gobierno de Estados Unidos llevó a cabo revisiones administrativas en las cuales determinó que el nivel apropiado de cuotas *antidumping* sería 0% durante dos años consecutivos. En las terceras y cuartas revisiones, el gobierno de Estados Unidos determinó que el margen sería 15.15%, es decir el índice actual de la cuota *antidumping*.

Aspectos impositivos

(i) Conversión de amortización de pérdidas fiscales

El 18 de diciembre de 2000, las autoridades fiscales argentinas notificaron a Siderca que habían realizado una revisión fiscal con respecto de la conversión de la amortización de pérdidas fiscales a bonos de consolidación de deuda, conforme a la Ley No. 24,073 de Argentina. Los ajustes propuestos por las autoridades fiscales representaban, al 31 de diciembre de 2005, un pasivo contingente estimado de 64.4 millones de pesos argentinos (aproximadamente 21.2 millones de dólares) en impuestos y recargos. Con base en la información proporcionada por los asesores fiscales de Siderca, Tenaris considera que la resolución a la controversia fiscal no representará una obligación significativa. Por consiguiente, no se ha registrado una provisión en los estados contables.

(ii) Aplicación de la deducción por la corrección del ajuste por inflación

En su declaración jurada de impuestos para el ejercicio concluido el 31 de diciembre de 2002, Siat utilizó el procedimiento de ajuste por inflación contemplado en el Título VI de la Ley del Impuesto a las Ganancias de Argentina para reflejar el impacto de la inflación en sus posiciones monetarias. La aplicación de este procedimiento, no obstante, se suspendió en el país desde marzo de 1992 luego de la introducción del régimen de convertibilidad que fijó el tipo de cambio de un peso argentino equivalente a un dólar americano y que no había sido reestablecido luego de la finalización del régimen de convertibilidad.

Siat inició un litigio objetando la suspensión del procedimiento de ajuste por inflación argumentando la inconstitucionalidad de la suspensión, sobre la base de que cumplir con ella arrojaría ganancias artificiales derivadas del impacto de la inflación en las posiciones monetarias de 2002. El 29 de julio de 2005 Siat pagó 4.5 millones de dólares correspondientes al monto de impuestos adeudados, excluyendo el ajuste por corrección, en tanto no haya una resolución al litigio. El amparo fue impugnado por las autoridades fiscales de Argentina ante el Tribunal Federal de Apelaciones.

Siderca también inició procedimientos similares contra las autoridades fiscales de Argentina para obtener una desgravación mediante la aplicación de la corrección del ajuste por inflación en el cálculo de su obligación por impuesto a las ganancias para el ejercicio concluido el 31 de diciembre de 2002. Sin embargo, el 29 de octubre de 2004, Siderca solicitó adherirse al régimen promocional establecido por la Ley No. 25,924 de Argentina y se comprometió a retractarse del litigio antes mencionado si la sociedad recibía los beneficios de este régimen.

El 11 de febrero de 2005, Siderca obtuvo los beneficios del régimen fiscal promocional establecido por la legislación argentina en la Ley No. 25,924 conforme a la cual podía obtener potencialmente ciertos beneficios fiscales. En consecuencia, Siderca retiró el litigio contra las autoridades fiscales de Argentina. El 21 de febrero de 2005, Siderca pagó 69.4 millones de pesos argentinos (23.8 millones de dólares). Este pago no provocó cargos adicionales contra el estado de resultados, ya que Tenaris había registrado previamente una reserva para este asunto.

Otros litigios

En la actualidad Dalmine está sujeta a doce demandas civiles por lesiones relativas al trabajo derivadas del uso de asbesto en procesos de manufactura en el período de 1960 hasta 1980. Además de otras 22 acusaciones extrajudiciales relacionadas con asbesto se han hecho llegar a Dalmine. Estimamos que la potencial responsabilidad de Dalmine en relación con los casos restantes aún no dirimidos o cubiertos por la aseguradora es de aproximadamente €10.3 millones (12.4 millones de dólares), y conforme a lo cual hemos registrado una provisión por dicho monto.

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

Política de dividendos

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

El 26 de mayo de 2004, durante la asamblea general de accionistas, los accionistas de la Sociedad aprobaron el pago de un dividendo en efectivo por un monto de 0.1144 dólares por acción común actualmente emitidas y en circulación, por lo que se pagaron 38.5 millones de dólares de las utilidades para el período, y 96.5 millones de dólares del otro fondo de reserva distribuible de la Sociedad. Los dividendos se pagaron en efectivo el 14 de junio de 2004.

El 25 de mayo de 2005, durante la asamblea anual de accionistas de la Sociedad, se aprobó el pago de dividendos por 0.169 dólares por acción común actualmente emitidas y en circulación, de los cuales, 36.4 millones de dólares se pagaron de las ganancias del período, 163.0 millones de dólares de los resultados no asignados y 82,001 dólares de la otra cuenta para reservas distribuibles de la Sociedad. Estos dividendos se pagaron el 13 de junio de 2005.

El 7 de junio de 2006, durante la asamblea anual de accionistas de la Sociedad, se aprobó el pago de un dividendo anual por 0.30 dólares por acción común actualmente emitida y en circulación. El monto aprobado incluyó el dividendo provisorio pagado anteriormente el 16 de noviembre de 2005 por un monto de 0.127 dólares por acción. El 16 de junio de 2006, Tenaris pagó el saldo del dividendo anual por un total de 0.173 dólares por acción (0.346 dólares por ADS). Tanto el dividendo provisorio pagado en noviembre de 2005 y el saldo pagado en junio de 2006 fueron pagados con ganancias obtenidas por la Sociedad durante el ejercicio concluido el 31 de diciembre de 2005.

La Sociedad lleva a cabo —y continuará llevando a cabo— todas sus operaciones a través de sus subsidiarias. Por consiguiente, nuestra principal fuente de efectivo para pagar dividendos serán los dividendos que recibamos de nuestras subsidiarias. Ver Artículo 3.D. Factores de riesgo – Riesgos relacionados con nuestro negocio. Nuestra capacidad para pagar dividendos en efectivo depende de los resultados de operación y de la situación financiera de nuestras subsidiarias, y puede verse restringida por limitaciones legales, contractuales o de otro tipo. Estos pagos de dividendos dependerán probablemente de los resultados de operación, la situación financiera, los requerimientos de efectivo y capital, las perspectivas de crecimiento futuro y otros factores de las subsidiarias, considerados como relevantes por sus respectivos consejos de administración, así como de cualquiera otra restricción legal aplicable.

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

Conforme a la ley de Luxemburgo, por lo menos 5% de las ganancias netas anuales de la Sociedad deben asignarse a la creación de una reserva legal, hasta que dicha reserva alcance un monto igual a 10% de nuestro capital accionario. Si posteriormente la reserva legal bajara a menos del límite de 10%, por lo menos 5% de las ganancias netas deberán

asignarse nuevamente a la reserva. La reserva legal no está disponible para distribución. Al 31 de diciembre de 2005, ésta representaba 10% de nuestro 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 anuales.

Artículo 9. Oferta y cotización

A. Detalles sobre la oferta y registro en bolsa

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

Al 31 de mayo de 2006, se registraba un total de 1,180,536,830 acciones en el registro de accionistas de la Sociedad y un total de 261,041,268 acciones a nombre del depositario para nuestro programa de ADR. El 31 de mayo de 2006, el precio de venta al cierre de las ADS de la Sociedad en la NYSE era de 36.89 dólares; en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, de 56.00 pesos argentinos; en la Bolsa de Valores de Milán, de €14.75; y en la Bolsa Mexicana de Valores, de 209.73 pesos mexicanos.

Bolsa de Valores de Nueva York

Al 31 de mayo de 2006, se registró un total de 130,520,634 ADS. Cada ADS representa 2 acciones de la Sociedad. JPMorgan Chase, como sucesor de Morgan Guaranty Trust Company of New York (Morgan Guaranty), actúa como depositario de la Sociedad para emitir ADR que evidencian las ADS. Las fluctuaciones entre el 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. 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 Milán y de las ADS en la NYSE.

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

	Precio por ADS	
	Alto	Bajo
2002		
Diciembre	19.33	17.50
	Precio por ADS	
	Alto	Bajo
2003		
Año completo	33.32	19.30
	Precio por ADS	
	Alto	Bajo
2004		
Primer trimestre.....	38.60	31.02
Segundo trimestre.....	34.38	28.10
Tercer trimestre	45.59	33.57
Cuarto trimestre	51.46	41.69
Año completo	51.46	28.10
	Precio por ADS	
	Alto	Bajo
2005		
Primer trimestre.....	66.95	45.21
Segundo trimestre.....	80.10	53.50
Tercer trimestre	138.55	78.50
Cuarto trimestre	142.89	104.86
Año completo	142.89	45.21
	Precio por ADS	
	Alto	Bajo
Seis meses más recientes		
Diciembre de 2005	128.22	113.27
Enero de 2006.....	162.47	122.12
Febrero de 2006.....	160.48	143.80
Marzo de 2006.....	186.24	167.25

Seis meses más recientes	Precio por ADS	
	Alto	Bajo
Abril de 2006*.....	48.26	37.26
Mayo de 2006.....	46.87	34.07

* La relación acciones comunes por ADS fue cambiada de una relación de un ADS equivalente a diez acciones comunes por una nueva relación de un ADS equivalente a dos acciones comunes. Este cambio entró en vigencia el 26 de abril de 2006 para los accionistas registrados al 17 de abril de 2006.

Bolsa de Comercio de Buenos Aires

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

2002	Precio por acción	
	Alto	Bajo
Diciembre	6.95	6.40

2003	Precio por acción	
	Alto	Bajo
Año completo	9.86	6.35

2004	Precio por acción	
	Alto	Bajo
Primer trimestre.....	11.05	8.94
Segundo trimestre.....	10.00	8.15
Tercer trimestre	13.80	9.95
Cuarto trimestre	15.05	12.50
Año completo	15.05	8.15

2005	Precio por acción	
	Alto	Bajo
Primer trimestre.....	19.65	13.35
Segundo trimestre.....	23.10	15.35
Tercer trimestre	40.00	22.45
Cuarto trimestre	41.05	31.55
Año completo	41.05	13.35

Seis meses más recientes	Precio por acción	
	Alto	Bajo
Diciembre de 2005	37.45	33.95
Enero de 2006.....	50.25	36.45
Febrero de 2006.....	49.80	44.50
Marzo de 2006.....	57.15	50.45
Abril de 2006.....	72.30	56.50
Mayo de 2006.....	70.00	52.00

El Mercado de Valores de Buenos Aires, que está afiliado a la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, es el más grande de Argentina. El Mercado de Valores de Buenos Aires es una empresa cuyos aproximadamente 130 miembros son las únicas personas físicas y morales 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 de Valores de Milán

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 Milán en los períodos señalados. (Fuente: Bloomberg LP).

		Precio por acción	
		Alto	Bajo
2002			
Diciembre		1.84	1.51
		Precio por acción	
		Alto	Bajo
2003			
Año completo		2.64	1.79
		Precio por acción	
		Alto	Bajo
2004			
Primer trimestre.....		2.96	2.55
Segundo trimestre.....		2.83	2.39
Tercer trimestre		3.69	2.70
Cuarto trimestre		3.92	3.33
Año completo		3.92	2.39
		Precio por acción	
		Alto	Bajo
2005			
Primer trimestre.....		4.97	3.37
Segundo trimestre.....		6.58	4.13
Tercer trimestre		11.35	6.44
Cuarto trimestre		11.74	8.48
Año completo		11.74	3.37
		Precio por acción	
		Alto	Bajo
Seis meses más recientes			
Diciembre de 2005		10.61	9.59
Enero de 2006.....		13.29	10.03
Febrero de 2006.....		13.61	12.20
Marzo de 2006.....		15.30	13.73
Abril de 2006.....		18.72	15.33
Mayo de 2006.....		18.20	12.84

La Bolsa de Valores de Milán es operada por Borsa Italiana, S.p.A., constituida en 1997 a partir de la privatización de la bolsa, y en operación desde el 2 de enero de 1998.

Borsa Italiana S.p.A. organiza y opera la Bolsa de Milán con la participación de cerca de 278 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. La operación en la Bolsa de Italia se lleva a cabo electrónicamente de 9:05 a.m. a 5:25 p.m. todos los días hábiles.

Bolsa Mexicana de Valores

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

		Precio por acción	
		Alto	Bajo
2002			
Diciembre		19.80	17.85
		Precio por acción	
		Alto	Bajo
2003			
Año completo		36.00	19.81
		Precio por acción	
		Alto	Bajo
2004			
Primer trimestre.....		39.75	35.70

Segundo trimestre.....	39.00	33.00
Tercer trimestre	52.25	39.00
Cuarto trimestre	57.35	48.70
Año completo	57.35	33.00

2005	Precio por acción	
	Alto	Bajo
Primer trimestre.....	73.65	51.95
Segundo trimestre.....	82.28	61.50
Tercer trimestre	150.00	84.00
Cuarto trimestre	152.00	113.20
Año completo	152.00	51.95

Seis meses más recientes	Precio por acción	
	Alto	Bajo
Diciembre de 2005	132.73	120.56
Enero de 2006.....	168.00	130.31
Febrero de 2006.....	168.67	152.17
Marzo de 2006.....	200.52	184.48
Abril de 2006.....	258.50	214.94
Mayo de 2006.....	250.00	187.00

La Bolsa Mexicana de Valores es el único mercado bursátil en México. Está constituida como una empresa, y sus accionistas son las únicas entidades autorizadas para realizar operaciones de valores que cotizan en dicha bolsa. Las actividades de la Bolsa Mexicana de Valores se llevan a cabo de manera electrónica en días hábiles entre las 8.30 a.m. y las 3.00 p.m.

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

B. Plan de distribución

No aplicable.

C. Mercados

Ver –Detalles sobre la oferta y registro en bolsa.

D. Accionistas vendedores

No aplicable.

E. Dilución

No aplicable.

F. Gastos de emisión

No aplicable.

Artículo 10. Información adicional

A. Capital accionario

No aplicable.

B. Memorándum y estatutos

Generales

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

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

Tenemos un capital accionario autorizado de una sola clase de 2,500,000,000 acciones, con valor nominal de 1.00 dólar por acción al momento de la emisión. Al 31 de mayo de 2006, se habían emitido 1,180,536,830 acciones, las cuales han sido totalmente pagadas.

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

Nuestros estatutos de la Sociedad autorizan al consejo de administración, por un plazo de cinco años, contados a partir de que se publique la autorización en el diario oficial de Luxemburgo, a aumentar de vez en cuando nuestro capital accionario, en su totalidad o parcialmente, dentro de los límites del capital autorizado. Consecuentemente, hasta el 22 de julio de 2007, el consejo de administración de la Sociedad podrá emitir, sin necesidad de autorización, hasta 1,319,463,170 acciones adicionales. Conforme a nuestros estatutos, cualquier emisión de nuevas acciones de la Sociedad, según los términos de la autorización conferida a nuestro consejo de administración, debe otorgar a los accionistas actuales un derecho de preferencia para suscribir esas nuevas acciones, salvo en los siguientes casos:

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

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

La ley de Luxemburgo no impone limitación alguna sobre los derechos de nuestros accionistas no residentes a detentar o votar nuestras acciones.

Dividendos

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

reclamaciones de dividendos vencerán cinco años después de la fecha en que dichos dividendos sean declarados. En la asamblea anual ordinaria de accionistas —a la que cualquier accionista tiene el derecho de asistir, ya sea personalmente o mediante un representante con carta poder— los accionistas pueden declarar un dividendo conforme al artículo 21 de nuestros estatutos.

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

Derechos de voto; asambleas de accionistas; elección de consejeros

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

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

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

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

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

Acceso a los registros corporativos

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

Derechos de retiro

Siempre que los accionistas de la Sociedad aprueben:

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

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

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

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

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

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

Distribución de activos en caso de liquidación

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

Transferencia y forma

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

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

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

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

Limitación a la titularidad de acciones

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

Cambio de control

Nuestros estatutos no contienen disposición alguna que pudiese resultar en un retraso, diferimiento o situación que impida un cambio de control de la Sociedad, y que funcionaría únicamente en caso de una fusión, adquisición o reestructuración corporativa de la Sociedad.

No existen otros derechos diferentes relacionados con las acciones de la Sociedad que los mencionados anteriormente.

C. Contratos materiales

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

D. Controles de cambio

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

Venezuela

Venezuela tiene una larga tradición de recurrir a controles de moneda y capitales como respuesta de política a la volatilidad económica. Más recientemente, Venezuela impuso su actual sistema de controles de tipo de cambio en enero y febrero de 2003, luego de un período de turbulencia política interna y la devaluación significativa del tipo de cambio del bolívar. La Comisión de Administración de Divisas (CADIVI) fue creada para administrar el nuevo régimen de control de cambio. Bajo el actual régimen de control de cambio, todas las compras y ventas de moneda extranjera deben realizarse a través del Banco Central de Venezuela. El Ministerio de Finanzas, junto con el Banco Central de Venezuela, es responsable de fijar los tipos de cambio oficiales entre el bolívar venezolano y el dólar americano y otras monedas. En la actualidad, el tipo de cambio del bolívar fijado por última vez en marzo de 2005 es de Bs. 2150 por dólar americano para operaciones de compra y Bs. 2155 por dólar americano para operaciones de venta.

Argentina

El 11 de enero de 2002, el gobierno argentino puso fin al régimen de tipo de cambio fijo establecido en abril de 1991, lo cual dio lugar a la devaluación del peso. Desde ese momento, el gobierno mantuvo una flotación “sucia” del peso, interviniendo activamente para evitar la apreciación del peso en términos reales. Adicionalmente, y con el fin de restringir la libre fluctuación del dólar americano y reducir la volatilidad en el tipo de cambio, el 10 de junio de 2005, el gobierno argentino emitió el decreto No. 616/2005 que establece ciertas restricciones a la entrada de capitales a Argentina, incluyendo las siguientes restricciones a la transferencia de divisas fuera de Argentina:

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

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

E. Impuestos

El análisis siguiente de las consecuencias significativas a los fines del impuesto federal a las ganancias de Luxemburgo y 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 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.

Propiedad y enajenación de las ADS de la Sociedad

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

- (i) 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
- (ii) titulares no residentes sujetos a impuesto con respecto a la enajenación de las ADS de la Sociedad detentadas durante seis meses o menos, si estos titulares no residentes han sido propietarios de manera individual, o conjuntamente con su cónyuge o sus hijos menores, directa o indirectamente en un momento determinado dentro de un término de cinco años antes de la enajenación, de más de 10% de nuestro capital accionario.
- (iii) titulares no residentes sujetos a impuesto con respecto a la enajenación de las ADS de la Sociedad detentadas durante seis meses o más (x) si estos titulares no residentes han sido propietarios de manera individual, o conjuntamente con su cónyuge o sus hijos menores, directa o indirectamente en un momento determinado dentro de un término de cinco años antes de la enajenación, de más de 10% de nuestro capital accionario e (y) han sido contribuyentes residentes de Luxemburgo durante más de 15 años y se han convertido en contribuyentes no residentes menos de cinco años antes de la enajenación de ADS.

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

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

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

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

Condición de sociedad controladora

El tratamiento en Luxemburgo que se describe anteriormente deriva de la condición fiscal de la Sociedad como sociedad controladora conforme a la ley del 31 de julio de 1929 relativa a sociedades controladoras. Conforme a la ley del 21 de junio de 2005, las sociedades controladoras que durante un ejercicio fiscal determinado obtengan más de 5% de sus ingresos por dividendos generados por sus participaciones en sociedades no residentes que no estén sujetas a un impuesto a las ganancias comparable al impuesto a las ganancias corporativo aplicable en el Gran Ducado de Luxemburgo quedarán excluidas del régimen impositivo descrito y estarán sujetas al régimen impositivo ordinario en Luxemburgo. No obstante, esta ley contiene una cláusula de exención por derechos adquiridos (*grandfathering clause*) conforme a la cual las sociedades que se benefician de la condición de sociedad controladora de 1929 antes del 1 de julio de 2005 sólo estarán sujetas a esta disposición a partir del 1 de enero de 2011. La Sociedad es beneficiaria de esta cláusula de exención.

El 8 de febrero de 2006, la Comisión Europea lanzó una investigación formal sobre las leyes de Luxemburgo de 1929 que eximían a las sociedades controladoras y financieras de los impuestos corporativos. La nueva investigación de la UE busca determinar si el régimen de 1929 viola las reglas de ayuda estatal del Tratado de la CE. La investigación de la UE está dirigida contra el gobierno de Luxemburgo, no contra sociedades controladoras específicas. Si la investigación determina que las exenciones son una forma de “ayuda estatal” que viola las leyes de la UE, la UE podría exigir que Luxemburgo cambie las reglamentaciones impositivas, y dicho cambio podría, a su vez, generar una mayor carga tributaria sobre nuestra Sociedad en el futuro.

Impuesto federal a las ganancias de Estados Unidos

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

- un operador de valores;
- una institución financiera;
- un operador de valores que elija el método contable de acomodación continua al mercado (*mark-to-market*) para la tenencia de sus valores;
- una entidad exenta del pago de impuestos;
- una persona que invierta a través de una entidad secundaria, incluyendo una sociedad colectiva;
- una sociedad de seguros de vida;
- una persona física sujeta al impuesto mínimo alternativo;
- una persona física que es propietaria efectiva o estimada de 10% o más de las acciones con derecho a voto o ADS de Tenaris;
- una persona física que sea titular de ADS como parte de una operación de cobertura o posición o conversión, o
- una persona cuya moneda funcional no sea el dólar.

Esta sección está basada en la legislación fiscal de los Estados Unidos (*Internal Revenue Code*) de 1986, sus antecedentes legislativos, reglamentaciones existentes y propuestas, decisiones publicadas y sentencias judiciales. 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 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 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 Estados Unidos. Si usted es una persona física estadounidense titular de acciones, los dividendos que se le paguen en los años fiscales anteriores al 1 de enero de 2011 que se consideren ingresos por dividendos, estarán sujetos a una tasa impositiva máxima de 15%, siempre y cuando usted haya sido el titular de dichas acciones o ADS por más de 60 días durante el 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, en el caso de acciones, o el depositario, en el caso de ADS, reciban el dividendo, ya sea de manera efectiva o estimada. El dividendo no tendrá derecho a la deducción por concepto de dividendos recibidos que generalmente se le otorga a las sociedades estadounidenses con relación a los dividendos recibidos de otras sociedades estadounidenses. El monto distribuido que exceda nuestras ganancias y ganancias actuales y acumuladas a los fines del impuesto a las ganancias federal de 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 y pagado a Luxemburgo se podrá acreditar contra su obligación por impuesto a las ganancias federal de 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 a cualquier convenio que resulte aplicable, 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 Estados Unidos.

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

Gravamen a las ganancias de capital

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

Reglas del RCIEP

En base a los ingresos y activos esperados de la Sociedad, es altamente improbable que las ADS sean tratadas como acciones de un RCIEP para efectos del impuesto a las ganancias federal estadounidense. Sin embargo, esta

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

F. Dividendos y agentes de pagos

No aplicable.

G. Informe de los peritos

No aplicable.

H. Documentos en exhibición

Debemos presentar su informe anual y otros informes especiales ante la SEC. Usted puede leer y copiar cualquier documento presentado por la Sociedad en la sala de referencias públicas de la SEC, en 450 Fifth Street, N.W., Washington, D.C. 20549. Favor de llamar a la SEC al 1-800-SEC-0330 para mayores informes acerca de la sala de referencias públicas. La SEC también tiene un sitio web en la dirección <http://www.sec.gov>, donde puede encontrar los informes y otra información relacionada con los registrantes que hacen sus presentaciones en forma electrónica ante la SEC.

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

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

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

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

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

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

I. Información sobre subsidiarias

No aplicable.

Artículo 11. Declaración cuantitativa y cualitativa sobre riesgos de mercado

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

Estructura de deuda

En la tabla siguiente se presenta un desglose de nuestros instrumentos de deuda al 31 de diciembre de 2005 y 2004, incluyendo obligaciones a tasa fija y tasa variable, con detalle del tipo de moneda y vencimiento:

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

Al 31 de diciembre de 2004	Fecha de vencimiento						Total ⁽¹⁾
	2005	2006	2007	2008	2009	En fecha posterior	
	(en miles de dólares)						
Deuda no corriente							
Tasa fija	-	7,104	6,772	5,857	4,632	6,684	31,049
Tasa variable	-	177,988	111,071	46,862	21,320	32,461	389,702
Deuda corriente							
Tasa fija	314,661	-	-	-	-	-	314,661
Tasa variable	523,931	-	-	-	-	-	523,931
	<u>838,591</u>	<u>185,092</u>	<u>117,843</u>	<u>52,719</u>	<u>25,952</u>	<u>39,145</u>	<u>1,259,342</u>

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

Las tasas de interés promedio que se indican a continuación fueron calculadas utilizando las tasas fijadas para cada instrumento, en su moneda correspondiente, ponderada con el equivalente en dólares del capital adeudado sobre dichos instrumentos, al 31 de diciembre de 2005 y 2004. Estas tasas reflejan la tendencia alcista en las tasas de referencia.

	2005	2004
Préstamos bancarios	5.14%	3.89%
Bonos y otros préstamos	4.51%	3.48%
Arrendamiento financiero	3.14%	2.99%

Deuda total por tipo de moneda al 31 de diciembre de 2005

Moneda funcional

	MXP	EUR	US\$	VEB	JPY	RON	BRL	CAD	Total
	(en miles de dólares)								
Deuda denominada en:									
US\$	324,114	96,193	171,411	75,109	-	15,989	539	5	683,360
EUR	-	177,978	-	-	-	29,232	-	-	207,210
ARP(2)	-	-	47,304	-	-	-	-	-	47,304
JPY	-	-	-	-	47,292	-	-	-	47,292
BRL	-	-	-	-	-	-	23,306	-	23,306
Otras monedas	-	-	-	1,820	-	-	-	-	1,820
Total	324,114	274,171	218,715	76,929	47,292	45,221	23,845	5	1,010,292

(2) Al 31 de diciembre de 2005 Tenaris había celebrado contratos "forward" de divisas para intercambiar la deuda denominada en pesos argentinos por un monto notional de 44.5 millones de dólares.

Riesgo de tasa de interés

Los cambios en las tasas de interés representan cierto grado de riesgo al afectar el monto de los intereses que debemos pagar y el valor de nuestra deuda a tasa fija. La mayoría de nuestros préstamos a largo plazo están estipulados a tasa variable. Al 31 de diciembre de 2005, nuestra deuda de largo plazo a tasa de interés variable ascendía a 632,002 dólares, y nuestra deuda de corto plazo a tasa de interés variable ascendía a 220,320 dólares. Estas deudas a tasa variable nos exponen al riesgo de un mayor gasto por intereses en caso de que ocurran incrementos en las tasas de interés.

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

Swaps de tasas de interés

Al 31 de diciembre de 2005 y 2004, teníamos swaps de tasas de interés variable de acuerdo con el siguiente programa:

Al 31 de diciembre de 2005	Total	Valor equitativo
	(en miles de dólares)	
Variable a fija		
Monto contratado (€)	28,736	(921)
Tasa promedio pagada	4.92%	
Tasa promedio recibida	Euribor 6M	
Monto contratado (\$)	100,000	2,228
Tasa promedio pagada	3.96%	
Tasa promedio recibida	Libor 3M	
Al 31 de diciembre de 2004	Total	Valor equitativo
	(en miles de dólares)	
Variable a fija		
Monto contratado (€)	123,867	(3,447)
Tasa promedio pagada	4.67%	
Tasa promedio recibida	Euribor 6M	
Monto contratado (MXP)	24,412	(147)
Tasa promedio pagada	9.64%	
Tasa promedio recibida	TIEE 28 días	
Variable a variable		
Monto contratado (€)	70,006	192
Tasa promedio pagada	Euribor 6M+0.3%	
Tasa promedio recibida	Euribor 6M+0.7%	

“Collar”* de tasa de interés

Al 31 de diciembre de 2005 poseíamos los siguientes contratos “collar” de tasa de interés:

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

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

Riesgo de exposición a tipos de cambio

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

Contratos derivados en divisas

Al 31 de diciembre de 2005 y 2004, Tenaris contaba con *forwards* de divisas, tal como se indica en la siguiente tabla.

Al 31 de diciembre de 2005	2006	2007	2008	Total	Valor equitativo
	(en miles de dólares)				
Forwards					
US\$/Euro (Euro forward purchases)					
Monto contratado	28,319	5,840	4,778	38,937	(1,502)
Tasa contractual promedio de tipo de cambio	1.2499	1.2297	1.2297	1.2444	
JPY/US\$ (Japanese forward purchases)					
Monto contratado	130,319			130,319	(3,579)
Tasa contractual promedio de tipo de cambio	113.7017			113.7017	
BRL/US\$ (Brazilian real forward sales)					
Monto contratado	(6,410)			(6,410)	8
Tasa contractual promedio de tipo de cambio	2.3815			2.3815	
ARS/US\$ (Argentine peso forward purchases)					
Monto contratado	59,324			59,324	(2,186)
Tasa contractual promedio de tipo de cambio	3.0031			3.0031	
KWD/US\$ (Kuwaiti Dinar forward sales)					
Monto contratado	(39,739)			(39,739)	(118)
Tasa contractual promedio de tipo de cambio	0.2951			0.2951	

Al 31 de diciembre de 2004	2005	Total	Valor equitativo
	(en miles de dólares)		
Forwards			
US\$/Euro (Euro forward purchases)			
Monto contratado	26,832	26,832	976
Tasa contractual promedio de tipo de cambio	1.3090	1.3090	
JPY/US\$ (Japanese forward purchases)			
Monto contratado	124,618	124,618	5,388
Tasa contractual promedio de tipo de cambio	106.51	106.51	
CAD/US\$ (Canadian dollar forward sales)			
Monto contratado	(39,583)	(39,583)	(1,108)
Tasa contractual promedio de tipo de cambio	1.2348	1.2348	
US\$/GBP (Pound sterling forward purchases)			
Monto contratado	63,320	63,320	3,449
Tasa contractual promedio de tipo de cambio	1.7790	1.7790	
BRL/US\$ (Brazilian real forward sales)			
Monto contratado	(53,068)	(53,068)	(1,885)
Tasa contractual promedio de tipo de cambio	2.8173	2.8173	
ARS/US\$ (Argentine peso forward purchases)			
Monto contratado	107,601	107,601	2,154
Tasa contractual promedio de tipo de cambio	3.0373	3.0373	
MXP/US\$ (Mexican peso forward sales)			
Monto contratado	(30,789)	(30,789)	(560)
Tasa contractual promedio de tipo de cambio	11.5612	11.5612	

Contabilización de instrumentos financieros derivados y operaciones de cobertura

Con anterioridad al 1 de enero de 2006, contabilizábamos el monto total relacionado con el cambio en el valor equitativo de los instrumentos financieros derivados –relativo a dicha exposición de tipo de cambio y/o exposición de tasas de interés- en Resultados financieros, netos, en el período actual. A partir del 1 de enero de 2006, hemos adoptado el tratamiento de contabilización de cobertura para ciertos instrumentos financieros que reúnan las condiciones necesarias. Estas transacciones son clasificadas como (1) coberturas de valor equitativo (incluyendo swaps de tasas de interés) o (2) coberturas de flujo de efectivo (principalmente contratos de moneda a término (“*currency forward contracts*”) en transacciones de pronóstico altamente probable.

Los cambios en el valor equitativo de los instrumentos derivados que se designan y reúnen los requisitos para ser considerados como coberturas a valor de mercado se registran en el estado de resultados, junto con cualquier cambio en el valor equitativo del activo o pasivo cubierto atribuible al riesgo cubierto. La porción efectiva del valor de mercado de los instrumentos derivados que se designan y que reúnen los requisitos para ser considerados como coberturas de flujo de efectivo se contabilizan en el patrimonio neto. La ganancia o pérdida relacionada con la porción no efectiva se contabiliza actualmente en el estado de resultados. El valor de activo o pasivo de nuestros instrumentos financieros derivados continúa reflejándose en el Balance General.

Para transacciones que se designan y reúnen los requisitos para ser consideradas como coberturas, documentamos al inicio de la transacción la relación entre instrumentos de cobertura y partidas cubiertas, así como su objetivo de administración del riesgo y la estrategia para suscribir diversas transacciones de cobertura. También documentamos nuestra evaluación, tanto al inicio de la cobertura como en forma continua, acerca de si los instrumentos derivados utilizados en las transacciones de cobertura son altamente efectivos para compensar los cambios en los valores equitativos o flujos de efectivo de las partidas cubiertas.

Concentración de riesgo crediticio

Nuestro mayor cliente es Pemex. Las ventas a Pemex, como porcentaje sobre nuestro total de ventas, alcanzaron 8% en el 2005.

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

Riesgo de fluctuaciones en el precio de productos básicos

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

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

No aplicable.

PARTE II

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

No aplicable.

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

No aplicable.

Artículo 15. Controles y procedimientos

Con la supervisión y participación de los directivos de la Sociedad, incluyendo nuestro *Chief Executive Officer* y *Chief Financial Officer*, hemos evaluado la eficiencia del diseño y operación de nuestros controles y procedimientos para revelar información (según definen este término las Reglas 13a-15(e) y 15d-5(e), de acuerdo con la Ley de Intercambio de Acciones o *Securities Exchange Act* de 1934), al 31 de diciembre de 2005. Con base en esa evaluación, nuestro *Chief Executive Officer* y *Chief Financial Officer* han llegado a la conclusión de que, al 31 de diciembre de 2005, estos controles y procedimientos son efectivos para asegurar que la información que debemos exponer en los informes que presentemos conforme a la Ley de Intercambio de Acciones se registre, procese, resuma y presente dentro de los períodos establecidos por las reglas y en las formas de la SEC, y para asegurar que dicha información se reúna y comunique a la gerencia, incluyendo nuestro *Chief Executive Officer* y *Chief Financial Officer*, para permitir un análisis oportuno de la información que se deba exponer. No obstante, hemos observado que incluso los controles y procedimientos efectivos de exposición de información únicamente pueden ofrecer seguridad razonable de lograr sus objetivos. Asimismo, no se puede ofrecer seguridad de que nuestros controles y procedimientos de exposición de información detectarán o descubrirán todas las fallas en nuestra Sociedad para reflejar toda la información significativa que de otro modo deba incluirse en nuestros informes periódicos.

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

Artículo 16.A. Experto financiero del Comité de Auditoría

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

Artículo 16.B. Código de ética

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

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

Artículo 16.C. Principales honorarios y servicios contables

Honorarios pagados a nuestro auditor principal

Durante 2005 y 2004, PricewaterhouseCoopers actuó como el principal auditor externo de la Sociedad. Los honorarios que pagamos a PricewaterhouseCoopers en estos años se detallan a continuación:

<i>Miles de dólares</i>	Para los ejercicios concluidos el 31 de diciembre	
	2005	2004
Honorarios por auditoría	2,325	2,027
Honorarios relacionados con la auditoría	1,037	362
Honorarios por impuestos	191	344
Otros honorarios.....	-	-
Total	3,553	2,733

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 los estados contables de la Sociedad y sus subsidiarias.

Honorarios relacionados con la auditoría

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

Honorarios por impuestos

Se pagaron honorarios por servicios profesionales de pago, asesoría y planeamiento fiscal.

Otros honorarios

En 2005 y 2004, PricewaterhouseCoopers no prestó servicios distintos de los descritos anteriormente.

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

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

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

Durante 2005 o 2004, el comité de auditoría no aprobó honorarios relacionados con la excepción *de minimis* al requisito de aprobación previa contemplado en el párrafo (c)(7)(i)(C) de la Regla 2-01 del Reglamento S-X.

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

No aplicable.

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

Entendemos que durante 2005 San Faustín, un “comprador afiliado” compró los siguientes instrumentos de renta variable (tal como definen este término la Regla 10b-18(a)(3), de acuerdo con la Ley de Intercambio de Acciones o Securities Exchange Act de 1934):

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

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

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

PARTE III

Artículo 17. Estados contables

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

Artículo 18. Estados contables

Ver los estados contables consolidados anexos al presente informe anual.

.

TENARIS S.A.

ESTADOS CONTABLES CONSOLIDADOS

Por los ejercicios finalizados el 31 de diciembre de 2005, 2004 y 2003

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO

(Valores expresados en miles de USD, excepto menciones específicas)	Notas	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
		2005	2004	2003
Ingresos por ventas netos	1	6,736,197	4,136,063	3,179,652
Costo de los productos vendidos	2	(3,942,758)	(2,776,936)	(2,207,827)
Ganancia bruta		2,793,439	1,359,127	971,825
Gastos de comercialización y administración	3	(842,574)	(672,449)	(566,835)
Otros ingresos operativos	5 (i)	11,986	152,591	8,859
Otros egresos operativos	5 (ii)	(14,405)	(25,751)	(125,659)
Resultado operativo		1,948,446	813,518	288,190
Ganancia (pérdida) financiera neta	6	(109,738)	5,802	(29,420)
Ganancia antes de los resultados de inversiones en sociedades asociadas y del impuesto a las ganancias		1,838,708	819,320	258,770
Resultado de inversiones en sociedades asociadas	7	117,377	206,037	27,585
Resultado antes del impuesto a las ganancias		1,956,085	1,025,357	286,355
Impuesto a las ganancias	8	(568,753)	(220,376)	(63,918)
Ganancia del ejercicio (1)		1,387,332	804,981	222,437
Ganancia del ejercicio atribuible a (1):				
Accionistas de la Compañía		1,277,547	784,703	210,308
Participación minoritaria		109,785	20,278	12,129
		1,387,332	804,981	222,437
Ganancia por acción atribuible a los accionistas de la Compañía (1)				
Promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación (en miles)	9	1,180,537	1,180,507	1,167,230
Ganancia por acción (USD por acción)	9	1.08	0.66	0.18
Ganancia por ADS (USD por ADS)	9	10.82	6.65	1.80

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

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

ESTADO DE SITUACIÓN PATRIMONIAL CONSOLIDADO

(Valores expresados en miles de USD)	Notas	31 de diciembre de 2005	31 de diciembre de 2004
ACTIVO			
Activo no corriente			
Propiedades, planta y equipo, netos	10	2,230,038	2,164,601
Activos intangibles, netos	11	159,099	49,211
Inversiones en sociedades asociadas	12	257,234	99,451
Otras inversiones	13	25,647	24,395
Activo por impuesto diferido	21	194,874	161,173
Otros créditos	14	65,852	151,365
		2,932,744	2,650,196
Activo corriente			
Inventarios	15	1,376,113	1,269,470
Otros créditos y anticipos	16	143,282	279,450
Créditos fiscales	17	102,455	94,996
Créditos por ventas	18	1,324,171	936,931
Otras inversiones	19 (i)	119,907	119,666
Efectivo y equivalentes de efectivo	19 (ii)	707,356	311,579
		3,773,284	3,012,092
Total del Activo		<u>6,706,028</u>	<u>5,662,288</u>
PATRIMONIO NETO Y PASIVOS (Sección IV. (a))			
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
Otras Reservas distribuibles		-	82
Efecto de conversión monetaria		(59,743)	(30,020)
Otras reservas		2,718	-
Resultados acumulados		1,656,503	617,538
		3,507,802	2,495,924
Participación Minoritaria		268,071	165,271
Total del Patrimonio Neto		<u>3,775,873</u>	<u>2,661,195</u>
PASIVO			
Pasivo no corriente			
Deudas bancarias y financieras	20	678,112	420,751
Pasivo por impuesto diferido	21	353,395	371,975
Otras deudas	22(i)	154,378	172,442
Previsiones	23 (ii)	43,964	31,776
Deudas comerciales		1,205	4,303
		1,231,054	1,001,247
Pasivo corriente			
Deudas bancarias y financieras	20	332,180	838,591
Deudas fiscales		452,534	222,735
Otras deudas	22(ii)	138,875	194,945
Previsiones	24 (ii)	36,945	42,636
Anticipos de clientes		113,243	108,847
Deudas comerciales		625,324	592,092
		1,699,101	1,999,846
Total del Pasivo		<u>2,930,155</u>	<u>3,001,093</u>
Total del Patrimonio Neto y del Pasivo		<u>6,706,028</u>	<u>5,662,288</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 EVOLUCIÓN DEL PATRIMONIO NETO CONSOLIDADO

(Valores expresados en miles de USD)

	Atribuible a los accionistas de la Compañía							Participación minoritaria (Ver Sección IV. (a))	Total
	Capital Accionario	Reserva Legal	Prima de Emisión	Otras Reservas Distribuibles (*)	Efecto de conversión monetaria	Otras Reservas	Resultados Acumulados (*)		
Saldos al 1 de enero de 2005	1,180,537	118,054	609,733	82	(30,020)	-	617,538	165,271	2,661,195
Efecto por adopción NIIF 3 (Ver Sección IV.)	-	-	-	-	-	-	110,775	-	110,775
Saldos ajustados al 1 de enero de 2005	1,180,537	118,054	609,733	82	(30,020)	-	728,313	165,271	2,771,970
Efecto de conversión monetaria	-	-	-	-	(29,723)	-	-	7,180	(22,543)
Incremento en las reservas del patrimonio neto de Ternium (Ver Nota 28)	-	-	-	-	-	2,718	-	-	2,718
Adquisición de interés minoritario	-	-	-	-	-	-	-	153	153
Dividendos pagados en efectivo	-	-	-	(82)	-	-	(349,357)	(14,318)	(363,757)
Ganancia neta del ejercicio	-	-	-	-	-	-	1,277,547	109,785	1,387,332
Saldos al 31 de diciembre de 2005	1,180,537	118,054	609,733	-	(59,743)	2,718	1,656,503	268,071	3,775,873

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

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

ESTADO DE EVOLUCIÓN DEL PATRIMONIO NETO CONSOLIDADO (CONT.)

(Valores expresados en miles de USD)

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

	Atribuible a los accionistas de la Compañía						Participación minoritaria (Ver Sección IV. (a))	Total
	Capital Accionario	Reserva Legal	Prima de Emisión	Otras Reservas Distribuibles (*)	Efecto de conversión monetaria	Resultados Acumulados		
Saldos al 1 de enero de 2003	1,160,701	116,070	587,493	206,744	(34,503)	(342,451)	186,783	1,880,837
Efecto de conversión monetaria	-	-	-	-	309	-	16,738	17,047
Incremento de capital y adquisición de interés minoritario	19,587	1,959	21,776	4,813	-	3,476	(81,602)	(29,991)
Dividendos pagados	-	-	-	(115,002)	-	-	(14,064)	(129,066)
Ganancia neta del ejercicio	-	-	-	-	-	210,308	12,129	222,437
Saldos al 31 de diciembre de 2003	1,180,288	118,029	609,269	96,555	(34,194)	(128,667)	119,984	1,961,264

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

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO CONSOLIDADO

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2005	2004	2003
(Valores expresados en miles de USD)			
Flujo de efectivo relacionado con actividades operativas			
Ganancia del ejercicio	1,387,332	804,981	222,437
Ajustes por:			
Depreciaciones y amortizaciones	10 & 11 214,227	208,119	199,799
Impuesto a las ganancias devengado neto de pagos	30 (ii) 149,487	44,659	(138,570)
Ganancia por inversiones en sociedades asociadas	7 (117,377)	(206,037)	(27,585)
Intereses devengados netos de pagos	30 (iii) 1,919	16,973	(3,032)
Desvalorización planta de energía	26 (iv)(d) -	11,705	-
Variación en provisiones	23 & 24 6,497	11,455	(13)
Resultado por venta de inversiones en sociedades asociadas	-	-	(1,018)
Cobro laudo arbitral con Fintecna neto del pago del acuerdo con BHP	26 (i) 66,594	(126,126)	114,182
Variaciones en el capital de trabajo (1)	30 (i) (433,939)	(621,187)	(107,156)
Otros incluyendo el efecto de conversión monetaria	20,583	(46,254)	16,592
Flujo de efectivo originado en actividades operativas	1,295,323	98,288	275,636
Flujo de efectivo relacionado con actividades de inversión			
Adquisiciones de propiedades, planta y equipo y de activos intangibles	10 & 11 (284,474)	(183,312)	(162,624)
Adquisiciones de inversiones en sociedades subsidiarias	28 (a) (48,292)	(97,595)	(65,283)
Préstamo convertible otorgado a compañías asociadas	28 (d) (40,358)	-	(31,128)
Aumento por disposiciones de propiedades, planta y equipo y activos intangibles	9,995	12,054	5,965
Aumento por venta de inversiones en sociedades asociadas	-	-	1,124
Dividendos y distribuciones recibidas de sociedades asociadas	12 59,127	48,598	-
Variación en depósitos bancarios restringidos	11,452	(13,500)	-
Aumento de inversiones financieras de corto plazo	(119,907)	-	-
Reembolso de fondos de fideicomiso	119,666	20,359	-
Adquisiciones de participación minoritaria	-	-	(299)
Fondos netos aplicados a las actividades de inversión	(292,791)	(213,396)	(252,245)
Flujo de efectivo relacionado con actividades de financiación			
Dividendos pagados	(349,439)	(135,053)	(115,002)
Dividendos pagados a accionistas minoritarios en subsidiarias	(14,318)	(31)	(14,064)
Aumento de deudas bancarias y financieras	1,222,861	632,095	552,446
Pago de deudas bancarias y financieras	(1,463,233)	(326,453)	(506,717)
Flujo de efectivo (aplicado a) originado en actividades de financiación	(604,129)	170,558	(83,337)
Aumento (disminución) en el efectivo y equivalentes de efectivo	398,403	55,450	(59,946)
Variaciones en el efectivo y equivalentes de efectivo			
Al inicio del ejercicio	293,824	238,030	294,887
Efecto de las variaciones en los tipos de cambio	(11,636)	344	3,089
Aumento del efectivo y equivalentes de efectivo	398,403	55,450	(59,946)
Al 31 de diciembre,	680,591	293,824	238,030
Actividades no financieras:			
Ajuste a valor razonable de la participación minoritaria adquirida	-	-	(925)
Acciones ordinarias emitidas en adquisición de participación minoritaria	-	820	51,611
Conversión de deuda a capital en compañías subsidiarias	-	13,072	-

(1) En 2004, incluye USD113.8 millones correspondiente a las dos primeras cuotas pagadas en relación al acuerdo final de BHP.

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

I. INFORMACION GENERAL

Tenaris S.A. (la “Compañía” o “Tenaris”), es una Compañía constituida en Luxemburgo (société anonyme holding), el 17 de diciembre de 2001, cuyo objeto social es la realización de inversiones en compañías de fabricación y distribución de tubos de acero. La Compañía mantiene, directa o indirectamente participación de control en varias subsidiarias. Una lista de estas tenencias está incluida en la Nota 31.

Las acciones de Tenaris cotizan en las Bolsas de Nueva York, Buenos Aires, Milán y la Ciudad de México.

Estos Estados Contables Consolidados fueron aprobados para su emisión por el Directorio de Tenaris del 1 de marzo de 2006.

II. POLITICAS CONTABLES

A Bases de presentación

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

Los Estados Contables de Tenaris y sus subsidiarias fueron consolidados al 31 de diciembre de 2005, 2004 y 2003.

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

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

B Bases de consolidación

(1) Sociedades subsidiarias

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

La Compañía ha aplicado NIIF 3 para todas las combinaciones de negocios posteriores al 31 de marzo del 2004.

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

B Bases de consolidación (Cont.)

Se han eliminado las operaciones y saldos significativos entre las sociedades subsidiarias de Tenaris en la consolidación. Sin embargo, la moneda funcional de algunas subsidiarias son sus respectivas monedas locales genera ganancias (pérdidas) derivadas de las operaciones con subsidiarias, las cuales son incluidas como resultados financieros netos en el Estado de Resultados Consolidado.

Ver en Nota 31 la lista de las subsidiarias consolidadas.

(2) Sociedades asociadas.

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

La inversión de la Compañía en Ternium S.A. (“Ternium”) se registró conforme al método del valor patrimonial proporcional, ya que Tenaris posee influencia significativa, conforme a lo definido en la NIC 28, “*Inversiones en Asociadas*”. Al 31 de diciembre de 2005 Tenaris posee el 15.0% de las acciones comunes de Ternium. La inversión de la Compañía en Ternium está registrada a costo histórico más la participación proporcional sobre los resultados y otras cuentas de Patrimonio Neto de Ternium. Dado que el canje de las acciones de Amazonia e Ylopa por acciones en Ternium fue considerada como una transacción entre compañías bajo el control común de San Faustin N.V., Tenaris registró su participación inicial en Ternium a USD229.7 millones, al valor registrado de las acciones intercambiadas. Este valor es USD22.6 millones menor que el valor patrimonial proporcional de Tenaris en el patrimonio de Ternium a la fecha de la transacción. Como resultado de este tratamiento, la inversión de Tenaris en Ternium, no reflejará la participación proporcional sobre el Patrimonio Neto de Ternium. Ternium lanzó una oferta pública inicial de sus acciones el 6 de febrero de 2006, cotizando sus acciones en la Bolsa de Nueva York.

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

C Información por segmentos

La Compañía está organizada mundialmente en cuatro segmentos de negocios: Tubos sin costura, Tubos con costura y otros productos metálicos, Energía y Otros. Un segmento de negocios es un grupo de activos y operaciones que están sujetas a los riesgos y retornos que son diferentes de aquellos de otros segmentos.

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

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

(1) Moneda funcional

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

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

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

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

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

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

(3) Operaciones en monedas distintas de la moneda funcional

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

E Propiedades, planta y equipo

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

Las reparaciones mayores y mejoras son activadas como propiedades, planta y equipo únicamente cuando las inversiones mejoran las condiciones del activo más allá de las originalmente establecidas.

Los gastos de mantenimiento ordinario 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, *Costos de préstamos*. Los bienes de capital para los cuáles los costos de préstamos pueden ser capitalizados son aquellos que requieren de un tiempo sustancial antes de estar listos para su uso.

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

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

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

La estimación de las vidas útiles para la depreciación es particularmente difícil ya que la vida útil de los activos está afectada por el mantenimiento y los cambios tecnológicos, y la capacidad de la Compañía para adaptar la innovación tecnológica a la base del activo existente. Como consecuencia de esto, la Gerencia considera la estimación de la vida útil del activo como una estimación contable crítica. La nueva estimación de las vidas útiles de los activos, realizada por la Gerencia, no afecta de manera sustancial el gasto por depreciación del 2005.

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

F Desvalorizaciones de activos no financieros

Los eventos y circunstancias pueden afectar potencialmente la capacidad de recuperabilidad del valor registrado de los bienes tangibles e intangibles, incluyendo las inversiones en sociedades asociadas y en otras compañías. El valor registrado de los activos no financieros es evaluado en caso de que eventos o cambios en las circunstancias indican que el valor registrado puede no ser recuperable. Una pérdida por desvalorización es reconocida cuando el valor registrado de los activos supera a su valor recuperable. El valor recuperable es el mayor entre su valor razonable menos los costos de venta y su valor de uso. Los activos, a excepción del valor llave, que han sufrido una desvalorización son revisados para su posible reversión al cierre de cada ejercicio.

Anualmente se realiza un *test* de desvalorización sobre valor llave. La evaluación de la capacidad de recuperabilidad del valor contable del valor llave y de otros activos no financieros requiere de un juicio significativo. La Compañía evalúa anualmente el valor llave asignado a las unidades operativas de acuerdo con la NIC 36, *Desvalorización de activos* (ver PC G).

Aunque la Gerencia cree que sus estimaciones y proyecciones están adecuadamente basadas en información disponible en la actualidad, el rendimiento operativo de un activo o grupo de activos que fue evaluado para su desvalorización puede ser significativamente diferente de las expectativas actuales. En dicho caso, el valor contable del valor llave, inversiones en compañías asociadas y otros activos no financieros pueden ser diferentes respecto de los montos contabilizados y afectar materialmente el valor de los activos y el resultado de las operaciones.

G Activos intangibles

(1) Valor llave

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

Las ganancias y pérdidas por la baja de una combinación de negocios incluyen el valor contable de cualquier valor llave relacionado con la combinación de negocios vendida. El valor llave es asignado a la unidad generadora de efectivo a los fines del *test* de recuperabilidad. La asignación es realizada a aquellas unidades generadoras de efectivo o grupos de unidades generadoras de efectivo que se espera se beneficien con la combinación de negocios la cuál ha generado la llave sobre la que se realiza el *test* de recuperabilidad.

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

(2) Proyectos de sistemas de información

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

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

(3) Licencias y patentes

Los gastos relativos a la adquisición de patentes, marcas, transferencia de tecnología y licencias se capitalizan y amortizan siguiendo el método de la línea recta durante su vida útil.

(4) Investigación y desarrollo

Los gastos de investigación se contabilizan como pérdidas a medida que se incurren. Los costos de desarrollo fueron registrados como "costo de los productos vendidos" en el Estado de Resultados a medida que se incurrieron ya que no cumplieron con los criterios de activación. Los gastos de Investigación y desarrollo por los ejercicios finalizados el 31 de diciembre de 2005, 2004 y 2003 totalizan USD34.7, USD26.3 y USD21.9 millones respectivamente.

H Otras inversiones

Otras inversiones incluye principalmente inversiones en instrumentos financieros e instrumentos de patrimonio neto dónde la Compañía posee menos del 20% del patrimonio neto y no ejerce influencia significativa.

La NIC 39 (revisada), “*Instrumentos financieros: Reconocimiento y medición*” (“NIC 39”), con efecto a partir del 1 de enero del 2005, requiere que las inversiones financieras sean clasificadas en función de la intención de la inversión. La NIC 39 (revisada) especifica cuatro categorías: activos financieros “valuados a valor de mercado con cambios en resultados”, “mantenidos hasta el vencimiento”, “préstamos y créditos” y “disponibles para la venta”. Las inversiones que no cumplan los requerimientos específicos de la NIC 39 para las categorías de activos financieros “valuados a valor de mercado con cambios en resultados”, “mantenidos hasta el vencimiento” o “préstamos y créditos” son incluidos en la categoría “disponibles para la venta”. Todas las otras inversiones de Tenaris son clasificadas como activos financieros mantenidos a “valor de mercado con cambios en resultados”. Como se explica en la sección IV., la Compañía aplicó la norma de transición de la NIC 39 y calificó como “activos financieros valuados a valor de mercado con cambios en resultados” las inversiones que fueron previamente reconocidas como “disponibles para la venta”.

Las compras y ventas de inversiones financieras se contabilizan en la fecha de la operación, la cual es la fecha en la que Tenaris se compromete a comprar o vender las inversiones y la cuál no es significativamente diferente de la fecha de liquidación. Con posterioridad a su adquisición los cambios en el valor razonable de las inversiones financieras categorizadas como mantenidas a valor de mercado con cambios en resultados se incluyen en *Ganancia (pérdida) financiera neta* en el Estado de Resultados.

Las ganancias derivadas de las inversiones financieras son reconocidas en *Ganancia (pérdida) financiera neta* en el Estado de Resultados. El interés devengado por inversiones en títulos de deuda es calculado utilizando el método del interés efectivo. Los dividendos de las inversiones en instrumentos de patrimonio son reconocidos en el Estado de Resultados cuándo la Compañía obtiene el derecho a recibir el pago.

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

I Inventarios

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

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

J Créditos por ventas

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

K Caja, bancos y equivalentes de efectivo

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

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

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

L Patrimonio Neto

1) Bases de presentación

El Estado de Evolución del Patrimonio Neto incluye:

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

(2) Capital Accionario

Las acciones ordinarias son clasificadas como Patrimonio Neto

(3) Dividendos pagados por Tenaris a los Accionistas

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

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

M Deudas bancarias y financieras

Las deudas bancarias y financieras se registran inicialmente por un monto igual a los fondos recibidos netos de los costos de la transacción. En ejercicios posteriores, las deudas se expresan al costo amortizado. Cualquier diferencia con el valor de rescate se imputa como intereses pagados en el Estado de Resultados en la línea de *Ganancia (pérdida) financiera neta* durante la vigencia del préstamo.

N Impuesto a las ganancias - Corriente y Diferido

Conforme a las actuales leyes de Luxemburgo, mientras la Compañía mantenga su estado como una compañía “Holding Billionaire”, no está sujeta a ningún impuesto a las ganancias, retenciones de impuestos sobre dividendos pagados a los accionistas o impuesto a las ganancias sobre el capital pagadero en Luxemburgo.

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 Tenaris 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 esta sujeta a alguna interpretación y establece provisiones cuándo sea apropiado.

El cargo por impuesto a las ganancias diferido es calculado utilizando el método del pasivo sobre las diferencias temporarias, entre las bases imponibles de los activos y pasivos y sus valores contables. Las principales diferencias temporarias surgen del efecto de la conversión de monedas sobre los activos fijos, de la depreciación de propiedades, plantas y equipo, la valuación de inventarios y provisiones para el retiro de los empleados. Los activos diferidos son también reconocidos por quebrantos impositivos. Los activos y pasivos diferidos son medidos a la tasa impositiva que se espera se le apliquen en el ejercicio en el que el activo se realice o el pasivo se salde, basado en las alícuotas y legislaciones vigentes o en curso de promulgación a la fecha de cierre del ejercicio.

Los activos impositivos diferidos se registran en la medida que sea probable que se genere utilidad imponible futura para compensar dichas diferencias temporarias activadas.

O Deudas sociales

(a) Indemnizaciones por despidos

Los costos de indemnizaciones por desvinculación de los empleados se evalúan anualmente utilizando el método de la unidad de crédito proyectada. La deuda por indemnizaciones por despido se valúa al valor actual de los flujos de fondos estimados, sobre la base de cálculos actuariales realizados por consultores independientes y de acuerdo a la actual legislación y a los contratos laborales vigentes en cada país. El costo de esta deuda es registrado en el Estado de Resultados en función de la relación laboral restante promedio de los empleados.

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

(b) Planes de beneficio por retiro

Existe un plan de retiro bajo la modalidad de beneficios definidos que alcanza a ciertos funcionarios de Tenaris y que fue diseñado para brindar beneficios en caso de retiro, despido y otros beneficios a dichos funcionarios.

Los costos de retiro son calculados usando el método de la unidad de crédito proyectada. Las deudas por retiro son medidas al valor actual de los flujos de fondos futuros estimados, basados en cálculos actuariales realizados por consultores independientes. Las ganancias y pérdidas actuariales se contabilizan durante la vigencia de la relación laboral restante promedio de los empleados.

Los beneficios que brinda el 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.

Ciertos funcionarios y empleados anteriores incorporados a Tenaris a través de una de sus subsidiarias están cubiertos por un plan separado clasificado como “fondeado” bajo la definición de las NIIF.

O Deudas sociales (Cont.)

(c) Otras obligaciones con los empleados

Los derechos de los empleados a vacaciones anuales y otras licencias prolongadas se registran cuándo 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 pagan.

P Participación de los trabajadores en las utilidades establecida por ley

Conforme a las leyes mexicanas, las subsidiarias mexicanas de Tenaris deben pagar un beneficio anual a sus empleados que se calcula usando una base similar a la utilizada para el cálculo del impuesto a las ganancias. La participación de los trabajadores en las utilidades se provisiona conforme al método del pasivo, y es registrada en *Otras deudas corrientes y no corrientes* en el Estado de Situación Patrimonial. Dado que la participación de los trabajadores mexicanos en las utilidades establecida por ley es determinada sobre una base similar a la utilizada para la determinación del impuesto a las ganancias local, la Compañía registra las diferencias temporarias entre el cálculo legal y el gasto reportado conforme a lo establecido bajo NIIF de manera similar al cálculo por impuesto a las ganancias diferido.

Q Provisiones y otras deudas

La Compañía constituye provisiones para reflejar la estimación de los gastos incurridos sobre la base de la mejor información disponible. Dichas estimaciones están basadas en la información disponible a la fecha de preparación de los Estados Contables. 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 recuperado es considerado virtualmente cierto, este recuperado es reconocido como un crédito.

Contingencias

Tenaris está sujeto a ciertos reclamos, juicios y otros procesos legales, incluyendo reclamos de clientes, en los cuáles 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 pueden ser estimados con certeza. La Gerencia revisa periódicamente el estado de cada uno de los asuntos significativos y calcula la potencial exposición financiera. Cuándo una pérdida potencial derivada de un reclamo o procedimiento legal es considerada probable y el monto puede ser razonablemente estimado, la deuda es registrada. Las provisiones por pérdidas contingentes reflejan una estimación razonable de las pérdidas a ser incurridas basada en la información disponible por la Gerencia a la fecha de la preparación de los Estados Contables, y considerando los litigios de la Compañía y las estrategias de cancelación. Estas estimaciones son principalmente elaboradas con la asistencia de un asesor legal. A medida que el alcance de las contingencias se torna más preciso, existirán cambios en las estimaciones de los costos futuros, lo que puede tener un efecto material en los resultados futuros de las operaciones y en las condiciones financieras y de liquidez.

R Reconocimiento de ingresos

Los servicios y productos de la Compañía son vendidos en base a órdenes de compra, contratos o mediante cualquier otra evidencia persuasiva de un acuerdo con el cliente. El precio de venta debe ser conocido o determinable, y el acuerdo no incluye el derecho a devolución u otras provisiones similares u otras obligaciones posteriores a la entrega. Las ventas son reconocidas como ingreso en el momento de la entrega y cuando el cobro está razonablemente asegurado. La entrega está definida por la transferencia de los riesgos de los contratos de venta, la cual puede incluir el transporte hasta los depósitos del cliente en subsidiarias de la Compañía.

R Reconocimiento de ingresos (Cont.)

Otros ingresos devengados por Tenaris se contabilizan sobre las siguientes bases:

- Ingresos por intereses: sobre la base de rendimientos efectivos.
- Ingresos por dividendos provenientes de inversiones en otras sociedades: cuando se establece el derecho de Tenaris a recibir el cobro.

S Costo de venta y gastos de venta

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

Los costos de fletes y manipuleo relacionados con pedidos de clientes se clasifican como “*Gastos de comercialización y administración*” en el Estado de Resultados.

T Resultado por acción

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

U Instrumentos financieros derivados

La información acerca de la contabilización de instrumentos financieros derivados y actividades de cobertura se incluye en la sección III., “Administración de riesgos financieros”, siguiente.

V Resumen de las principales diferencias entre las NIIF y los PCGA mexicanos

De acuerdo con los PCGA mexicanos, la participación de los trabajadores en la utilidad diferida se registra sobre las partidas temporales sólo cuando existe certeza razonable de que se generará un crédito o un pasivo en un futuro previsible. Conforme a las NIIF, el reconocimiento de la participación de los trabajadores en la utilidad diferida sobre las diferencias temporales es obligatorio. Conforme a las NIC, el reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera es necesario cuando se considera que se producirá una hiperinflación. Conforme a los PCGA mexicanos, el reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera es obligatorio, independientemente del índice de inflación.

III. ADMINISTRACION DE RIESGOS FINANCIEROS

La naturaleza multinacional de las operaciones y de la base de clientes de Tenaris expone a la Compañía a una diversidad de riesgos, incluyendo los efectos de las variaciones de los tipos de cambios y tasas de interés. Para manejar la volatilidad relacionada con estas exposiciones la Gerencia evalúa las mismas sobre una base consolidada para tomar ventajas de las sinergias internas. Para la exposición residual, la Compañía o sus subsidiarias pueden llevar a cabo transacciones en instrumentos financieros derivados con el fin de manejar una porción de los los impactos adversos potenciales sobre los resultados de la Compañía. Dichas transacciones a través de instrumentos derivados se llevan a cabo en conformidad con políticas internas en riesgos crediticios con terceros y políticas de coberturas financiera.

A. Factores de riesgos financieros

(i) Administración de riesgos asociados con tipos de cambio

Tenaris produce y vende sus productos en varios países; consecuentemente esta expuesto a riesgo en la fluctuaciones de los tipos de cambio en cual lleva a cabo sus transacciones. El objetivo del programa de coberturas de tipos cambio de la Compañía es reducir el riesgo asociado con fluctuaciones cambiarias en el corto plazo.

Tenaris intenta neutralizar potenciales impactos adversos provenientes de fluctuaciones cambiarias desde la perspectiva del dólar norteamericano. Dado que las monedas funcionales de un número de subsidiarias no son el dólar norteamericano, los resultados de las actividades de coberturas de la Compañía según lo reportado bajo las

NIF no necesariamente reflejarán la perspectiva de la Gerencia en cuanto a la efectividad del programa de coberturas de tipos de cambio.

(ii) *Administración de riesgos asociado con tasas de interés*

La estrategia de financiación de la Compañía es administrar el gasto por intereses utilizando una combinación de deuda a tasa fija y tasa variable. A fin de administrar este riesgo de manera efectiva en cuanto al costo, Tenaris celebra contrato de swaps de tasas de interés en las que acuerda intercambiar con la contraparte, a intervalos específicos, la diferencia entre los montos de intereses fijos y variables calculados en referencia a un monto de capital nominal acordado. Dalmine y Tamsa han celebrado contratos de swaps de tasa de interés relacionadas con deudas a largo plazo con el objetivo de cubrir parcialmente los intereses futuros, así como para convertir parte de los préstamos tomados de tasa flotante a tasa fija.

(iii) *Concentración de riesgo crediticio*

El cliente más importante de la Compañía es Petróleos Mexicanos, o Pemex. Las ventas a Pemex, como un porcentaje de nuestras ventas totales, ascendieron aproximadamente al 8% del total de las ventas en 2005.

Las políticas crediticias de la Compañía relacionadas con la venta de productos y servicios están diseñadas para identificar clientes con historiales crediticios aceptables, y de permitir a la Compañía solicitar seguros para cubrir riesgos crediticios, cartas de crédito u otros instrumentos diseñados para minimizar el riesgo crediticio cuando fuera necesario. Tenaris mantiene provisiones para pérdidas potenciales por créditos extendidos.

Las contrapartes en transacciones de instrumentos derivados y transacciones de caja se limitan a instituciones financieras con alta calidad de riesgo crediticia. La Compañía ha establecido pautas estrictas de riesgo con contrapartes y generalmente celebra transacciones con instituciones financieras con designaciones crediticias de nivel “*investment grade*”.

(iv) *Riesgo de liquidez*

La Gerencia mantiene caja en efectivo y títulos negociables o facilidades de crédito suficientes para financiar niveles de operaciones normales. La Compañía asimismo mantiene facilidades de crédito que respaldan apropiadamente su capacidad para liquidar posiciones en el mercado en el caso que fuera necesario.

B. Estimación del valor de mercado

Para la estimación del valor razonable de activos y pasivos financieros con vencimientos menores a un año, se considera el valor razonable.

La mayor parte de la posición de préstamos financieros consiste de préstamos de tasas de interés variable o préstamos de tasa de interés fija que en términos generales es comparable a las tasas de mercado. Como consecuencia el valor razonable de los préstamos de la Compañía se aproxima a su valor registrado y consecuentemente no se expone separadamente.

C. Contabilización de Instrumentos Financieros Derivados

La Compañía reconoce los instrumentos financieros derivados en el Estado de Situación Patrimonial a costo y subsiguientemente los revaloriza al valor de razonable, contabilizando cualquier variación en “*Ganancia (pérdida) financiera, neta*” en el ejercicio corriente.

Tenaris no posee o adquiere instrumentos financieros derivados con fines especulativos.

IV. IMPACTO DE LAS NUEVAS NORMAS CONTABLES

Interpretaciones y modificaciones a las normas con aplicación efectiva a partir del 2005

Proyecto del CNIC para armonizar las Normas Internacionales de Información Financiera

En diciembre de 2003, como parte del proyecto de armonización de las NIIF, el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (“CNIC”), lanzó una revisión de ciertas normas incluyendo: NIC 1, “Presentación de Estados Financieros”; NIC 16, “Propiedades, planta y equipo”; NIC 39 (revisada), “Transición y reconocimiento inicial de pasivos financieros”; y NIIF 3, “Combinaciones de negocios”. Las normas revisadas deben ser aplicadas en los ejercicios anuales que se inician a partir del 1 de enero de 2005. La adopción de las normas contables nuevas o revisadas ha sido realizada en conformidad con las respectivas disposiciones de transición.

Los impactos más significativos para los estados contables consolidados de la Compañía son:

(a) *Exposición del interés minoritario*

La NIC 1 (revisada) requiere segregar en el Estado de Resultados, las ganancias o pérdidas del ejercicio entre las atribuibles al interés minoritario y a los Accionistas de la Compañía. La ganancia por acción continúa siendo calculada sobre la base del resultado neto correspondiente a los Accionistas de Tenaris. Asimismo para los ejercicios que se inician a partir del 1 de enero de 2005, los intereses minoritarios son incluidos en el Estado de Evolución del Patrimonio Neto y no son expuestos como una categoría separada en la sección de pasivos del Estado de Situación Patrimonial. El efecto de esta modificación incrementa el Patrimonio Neto de la Compañía en USD165.3 millones a partir del 1 de enero de 2005.

(b) Reestimación de la vida útil de la planta y equipos

La NIC 16, Propiedades, planta y equipo, requiere para los ejercicios iniciados a partir del 1 de enero de 2005, que el valor residual y la vida útil de los activos fijos sea revisada al menos al cierre de cada ejercicio contable. Si las expectativas difieren de las estimaciones previas, los cambios serán considerados como cambios en las estimaciones contables. El impacto de esta reestimación de la vida útil de las plantas y equipos de la Compañía no fue significativo al 31 de diciembre de 2005.

(c) NIC 39 (revisada), Instrumentos financieros: reconocimiento y medición

En conformidad con las disposiciones transitorias de la NIC 39 (revisada), la Compañía, calificó ciertas inversiones en instrumentos financieros, previamente reconocidos como “disponibles para la venta”, como “activos financieros mantenidos a valor de mercado con cambios en resultados”. De igual modo, la Compañía modificó la clasificación de estas inversiones financieras utilizando la nueva designación en sus Estados Contables. Las inversiones financieras son incluidas en activos corrientes a menos que la Gerencia intente disponer de dichas inversiones con posterioridad a los 12 meses desde la fecha de cierre de sus Estados Contables.

(d) NIIF 3, Combinaciones de Negocios: Valor llave y valor llave negativo

Durante el 2004 fue emitida la NIIF 3, “Combinaciones de Negocios”, la cual fue aplicada por la Compañía para todas las combinaciones de negocios que tuvieron lugar a partir del 31 de marzo de 2004.

Según esta norma, con anterioridad al 1 de enero de 2005, el valor llave era amortizado sobre una base lineal a lo largo de su vida útil estimada, el cual no excedía los 15 años, y se evaluaba su recuperabilidad, a la fecha de cierre de cada balance, cuándo se presentaran indicios de desvalorización. Conforme lo requerido por la NIIF 3, la Compañía cesó de amortizar el valor llave a partir del ejercicio iniciado el 1 de enero de 2005. Adicionalmente, la amortización acumulada al 31 de diciembre de 2004, fue neteada contra el costo del valor llave. Para los ejercicios finalizados a partir del 31 de diciembre de 2005, anualmente se debe evaluar la recuperabilidad del valor llave, en la medida que existan indicios de desvalorización. La amortización del valor llave totaliza USD9.4 millones y USD8.9 millones al 31 de diciembre de 2004 y 2003 respectivamente.

A partir de la adopción de la NIIF 3, la cuál debe ser adoptada en conjunto con la NIC 38 (revisada) “*Activos intangibles*”, y la NIC 36 “*Desvalorización de activos*”, se requiere que la llave negativa acumulada al 31 de diciembre de 2004 sea revertida a través de un ajuste a los Resultados Acumulados. El efecto de esto es un incremento del Patrimonio Neto de la Compañía de USD 110.8 millones al 1 de enero de 2005. La amortización del valor llave en el Estado de Resultados totalizó USD9.4 millones y USD8.9 millones en los ejercicios finalizados el 31 de diciembre de 2004 y 2003, respectivamente.

La Gerencia evaluó la relevancia de otras nuevas normas, modificaciones o interpretaciones y concluyó que las mismas no son relevantes para la Compañía.

Normas contables, interpretaciones y modificaciones a las normas publicadas que aún no son de aplicación efectiva

Han sido publicadas nuevas normas, modificaciones e interpretaciones a las normas existentes las cuales son de aplicación obligatoria para los ejercicios contables que se inicien el 1 de enero de 2006 para las cuales la Compañía no ha realizado su adopción anticipada.

NIC 19, Beneficios a empleados: Ganancias y pérdidas actuariales, planes grupales y exposición (mdificada)

El 16 de diciembre de 2004, el CNIC emitió la Norma Internacional de Contabilidad No. 19, “*Beneficios a empleados: Ganancias y pérdidas actuariales, planes grupales y exposición (modificada)*” (“NIC 19”). La NIC 19 otorga a las entidades la opción de reconocer ganancias y pérdidas actuariales en su totalidad durante el ejercicio en el cuál las mismas se incurren, fuera de ganancias y pérdidas, en el estado de ingresos y egresos. Anteriormente, únicamente se les permitía a las entidades reconocer ganancias y pérdidas actuariales en el Estado de Resultados (1) en el ejercicio en el cuál las mismas se incurren ó (2) distribuidos a lo largo de la vigencia de la relación laboral promedio de los empleados. Como la Compañía no pretende modificar la política contable adoptada para reconocer ganancias y pérdidas actuariales y no participa en ningún “*multi employer plans*”, la adopción de esta modificación únicamente impactará sobre la forma y la extensión de la apertura en los Estados Contables. Tenaris aplicará esta modificación para los ejercicios anuales que se inicien a partir del 1 de enero de 2006.

NIC 21, Efectos de las variaciones en los tipos de cambio de la moneda extranjera - inversiones netas en moneda extranjera

En diciembre de 2005, el CNIC emitió una modificación sobre la NIC 21, *Efectos de las variaciones en los tipos de cambio de la moneda extranjera – inversiones netas en moneda extranjera*. La modificación incluye una propuesta que estaba contenida en el Borrador de Corrección Técnicas 1 de Modificaciones propuestas a la NIC 21 *Inversiones netas en operaciones extranjeras* publicada en septiembre de 2005 y es aplicable para los ejercicios que se inician a partir del 1 de enero de 2006. La Gerencia de la Compañía no evaluó el impacto de esta norma sobre sus Estados Contables.

NIIF 7, Instrumentos financieros: Exposición, y una modificación complementaria a la NIC 1, presentación de estados contables - apertura del capital.

NIIF 7 introduce una nueva exposición sobre los instrumentos financieros tales como información cuantitativa y cualitativa sobre la exposición al riesgo derivado de los instrumentos financieros. La Compañía aplicará NIIF 7 y la modificación a la NIC 1 a partir de los ejercicios que se inicien a partir del 1 de enero de 2007.

La Gerencia evaluó la reelevancia de otras nuevas normas, modificaciones o interpretaciones que no son de aplicación efectiva y concluyó que las mismas no son reelevantes para la Compañía.

V. OTRAS NOTAS A LOS ESTADOS CONTABLES CONSOLIDADOS

(en las notas, todos los valores expresados en miles de USD, excepto menciones específicas)

1 Información por segmentos

Formato de información principal: segmento de negocios

	Tubos sin costura	Tubos con costura y otros productos metálicos	Energía	Otros	No asignados	Total
Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2005						
Ingresos por ventas netos	5,123,975	845,089	526,406	240,727	-	6,736,197
Costo de los productos vendidos	(2,720,858)	(556,142)	(513,401)	(152,357)	-	(3,942,758)
Ganancia bruta	2,403,117	288,947	13,005	88,370	-	2,793,439
Activos por segmento	4,747,808	525,199	147,019	1,032,206	253,796	6,706,028
Pasivos por segmento	2,410,540	217,183	124,290	178,142	-	2,930,155
Inversiones de capital	252,974	25,101	1,379	5,020	-	284,474
Adquisición de propiedad, planta y equipo y de activos intangibles por combinaciones de negocios	67,980	-	-	-	-	67,980
Depreciaciones y amortizaciones	182,617	15,545	2,514	13,551	-	214,227
Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2004						
Ingresos por ventas netos	3,273,267	348,137	417,870	96,789	-	4,136,063
Costo de los productos vendidos	(2,075,164)	(249,471)	(398,462)	(53,839)	-	(2,776,936)
Ganancia bruta	1,198,103	98,666	19,408	42,950	-	1,359,127
Activos por segmento	4,322,982	510,669	121,846	610,162	96,629	5,662,288
Pasivos por segmento	2,430,935	313,600	122,046	134,512	-	3,001,093
Inversiones de capital	149,326	23,276	1,438	9,272	-	183,312
Adquisición de propiedad, planta y equipo y de activos intangibles por combinaciones de negocios	73,846	-	-	117,251	-	191,097
Depreciaciones y amortizaciones	185,118	12,665	3,554	6,782	-	208,119
Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2003						
Ingresos por ventas netos	2,388,177	350,745	333,207	107,523	-	3,179,652
Costo de los productos vendidos	(1,531,995)	(274,643)	(316,566)	(84,623)	-	(2,207,827)
Ganancia bruta	856,182	76,102	16,641	22,900	-	971,825
Activos por segmento	3,534,575	408,498	105,629	217,846	43,000	4,309,548
Pasivos por segmento	1,959,274	252,993	91,982	44,035	-	2,348,284
Inversiones de capital	129,405	24,245	5,380	3,594	-	162,624
Adquisición de propiedad, planta y equipo y de activos intangibles por combinaciones de negocios	28,535	-	-	2,229	-	30,764
Depreciaciones y amortizaciones	180,855	10,896	3,706	4,342	-	199,799

El principal segmento de negocios de Tenaris es tubos sin costura.

Las principales operaciones entre segmentos, que fueron eliminadas en el proceso de consolidación, se relacionan con la venta de "Energía" al segmento de "Tubos sin costura" por USD107,393 en 2005, USD86,721 en 2004 y USD62,755 en 2003. Otras eliminaciones, incluyen, la venta de chatarra y protectores del segmento "Otros" al segmentos de "Tubos sin costura" por USD41,163, USD36,765 y USD37,647 en 2005, 2004 y 2003, respectivamente.

1 Información por segmentos (Cont.)

Formato de información secundario: segmentos geográficos

	América del Sur	Europa	Norte América	Medio Oriente y África	Lejano Oriente y Oceanía	No asignados	Total
Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2005							
Ingresos por ventas netos	1,823,735	1,570,207	1,708,126	959,020	675,109	-	6,736,197
Total de activos	2,092,857	1,502,634	2,213,075	289,363	354,303	253,796	6,706,028
Créditos por ventas	358,859	265,378	310,153	255,379	134,402	-	1,324,171
Propiedades, planta y equipo, netos	740,391	648,892	787,937	3,583	49,235	-	2,230,038
Inversiones de capital	109,180	104,665	64,274	1,498	4,857	-	284,474
Adquisición de propiedad, planta y equipo y de activos intangibles por combinaciones de negocios	-	67,980	-	-	-	-	67,980
Depreciaciones y amortizaciones	87,430	71,122	49,038	404	6,233	-	214,227
Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2004							
Ingresos por ventas netos	824,800	1,236,795	1,140,326	524,874	409,268	-	4,136,063
Total de activos	1,773,958	1,808,557	1,596,464	109,266	277,414	96,629	5,662,288
Créditos por ventas	143,731	346,628	295,896	81,369	69,307	-	936,931
Propiedades, planta y equipo, netos	728,468	635,939	737,507	4,645	58,042	-	2,164,601
Inversiones de capital	83,003	29,694	64,845	2,257	3,513	-	183,312
Adquisición de propiedad, planta y equipo y de activos intangibles por combinaciones de negocios	121,145	69,952	-	-	-	-	191,097
Depreciaciones y amortizaciones	89,934	68,432	41,986	35	7,732	-	208,119
Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2003							
Ingresos por ventas netos	752,175	958,772	754,262	392,707	321,736	-	3,179,652
Total de activos	1,464,835	1,193,960	1,310,471	90,699	206,583	43,000	4,309,548
Créditos por ventas	123,969	286,651	138,899	69,216	34,047	-	652,782
Propiedades, planta y equipo, netos	624,542	557,637	716,952	2,376	58,807	-	1,960,314
Inversiones de capital	63,636	47,965	42,988	358	7,677	-	162,624
Adquisición de propiedad, planta y equipo y de activos intangibles por combinaciones de negocios	25,583	2,978	2,203	-	-	30,764	61,528
Depreciaciones y amortizaciones	103,548	58,196	31,908	16	6,131	-	199,799

El segmento América del Sur comprende principalmente Argentina, Venezuela y Brasil. El segmento Europa comprende principalmente Italia, Francia, Reino Unido, Alemania, Rumania y Noruega. El segmento América del Norte comprende principalmente México, Estados Unidos y Canadá. El segmento Medio Oriente y África comprende principalmente Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Arabia Saudita y Nigeria. El segmento Lejano Oriente y Oceanía comprende principalmente China, Japón, Indonesia y Corea del Sur.

2 Costo de los productos vendidos

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2005	2004	2003
Inventarios al inicio del ejercicio	1,269,470	831,879	680,113
Mas: Cargos del ejercicio			
Consumo de materia prima, energía, materiales y otros movimientos	2,960,080	2,269,351	1,515,990
Honorarios y servicios	324,799	259,025	272,313
Costos laborales	420,714	369,681	286,748
Depreciación de propiedades, planta y equipo	182,696	174,880	171,896
Amortización de activos intangibles	5,025	12,748	6,763
Gastos de mantenimiento	99,171	82,323	54,335
Previsión para juicios y contingencias	200	994	3,802
Previsión por obsolescencia	20,303	23,167	6,011
Impuestos	3,170	3,088	4,273
Otros	33,243	19,270	37,462
	4,049,401	3,214,527	2,359,593
Menos: Inventarios al cierre del ejercicio	(1,376,113)	(1,269,470)	(831,879)
	3,942,758	2,776,936	2,207,827

3 Gastos de comercialización y administración

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2005	2004	2003
Honorarios y servicios	122,953	121,269	129,237
Costos laborales	214,216	157,114	134,769
Depreciación de propiedades, planta y equipo	10,319	10,218	8,477
Amortización de activos intangibles	16,187	10,273	12,663
Comisiones, fletes y otros gastos de ventas	298,101	250,085	189,353
Previsión para juicios y contingencias	14,855	12,142	2,005
Previsión por créditos incobrables	7,069	7,187	5,704
Impuestos	93,782	59,256	45,337
Otros	65,092	44,905	39,290
	842,574	672,449	566,835

4 Costos laborales (incluidos en Costo de los productos vendidos y Gastos de comercialización y administración)

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2005	2004	2003
Sueldos, jornales y cargas sociales	622,523	509,572	410,458
Indemnizaciones por despido (Nota 22 (i)(a))	10,617	12,907	9,988
Beneficios por retiro– plan de beneficios definidos(Nota 22 (i)(b))	1,790	4,316	1,071
	634,930	526,795	421,517

Al cierre de ejercicio, la cantidad de empleados fue 17,693 en 2005, 16,447 en 2004 y 14,391 en 2003.

5 Otros resultados operativos

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2005	2004	2003
(i) Otros ingresos operativos			
Reintegros de compañías de seguros y terceros	1,966	3,165	1,544
Ingresos netos por otras ventas	5,767	16,063	4,075
Ingresos netos por la venta de inversiones en compañías asociadas	-	-	1,018
Rentas netas	2,501	1,362	2,222
Laudo arbitraje con Fintecna, neto de gastos legales relativos al litigio BHP(Nota 26 (i))	1,752	123,000	-
Resultados derivados de planta generadora –reembolso del proveedor (Nota 26 (iv)(d))	-	9,001	-
	11,986	152,591	8,859
(ii) Otros egresos operativos			
Previsión por litigio BHP	-	-	114,182
Previsión para juicios y contingencias	8,694	-	-
Resultado por baja de activos fijos y materiales	2,146	-	-
Previsión para otros créditos incobrables	1,443	2,104	1,728
Resultados derivados de planta generadora – desvalorización y gastos asociados (Nota 26 (d)(i))	-	18,447	-
Diversos	2,122	5,200	9,749
	14,405	25,751	125,659

6 Ganancia (pérdida) financiera neta

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2005	2004	2003
Intereses perdidos	(53,504)	(46,930)	(33,134)
Intereses ganados	24,268	14,247	16,426
(Pérdida)/ganancia por diferencia de cambio y cambios en el valor de razoble de los instrumentos financieros derivados	(86,618)	33,127	(16,165)
Diversos	6,116	5,358	3,453
	(109,738)	5,802	(29,420)

7 Resultado de inversiones en sociedades asociadas

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2005	2004	2003
Resultado de inversiones en sociedades asociadas (Nota 12)	117,003	122,911	27,585
Cambio en el valor de mercado de la opción de deuda convertible en Amazonia (Nota 28 (d))	-	83,126	-
Otros	374	-	-
	117,377	206,037	27,585

8 Impuesto a las ganancias

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2005	2004	2003
Impuesto corriente	637,623	277,219	148,240
Impuesto diferido (Nota 21)	(61,837)	(44,731)	(63,862)
	575,786	232,488	84,378
Efecto por conversión monetaria de la base impositiva (Nota 21)	(7,033)	(12,112)	(20,460)
	568,753	220,376	63,918

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		
	2005	2004	2003
Resultado antes del impuesto a las ganancias	1,956,085	1,025,357	286,355
Impuesto calculado con la tasa de cada país	592,153	268,488	99,060
Ganancias exentas / Gastos no deducibles	(32,408)	(10,019)	(27,907)
Cambios en la tasa impositiva de México	-	(25,886)	-
Efecto por conversión monetaria de la base impositiva (a)	(7,033)	(12,112)	(20,460)
Efecto por diferencias de cambio gravadas	17,087	10,742	13,367
Utilización de quebrantos impositivos no reconocidos anteriormente	(1,046)	(10,837)	(142)
Cargo por Impuesto	568,753	220,376	63,918

- (a) Tenaris, a través del método del pasivo, reconoce el impuesto diferido como la diferencia temporaria entre sus activos contables y su base impositiva. En consecuencia, por la aplicación de este método, Tenaris reconoce un resultado del impuesto diferido debido al efecto de la variación del tipo de cambio del peso argentino sobre el valor fiscal de los activos fijos de sus subsidiarias en Argentina, las cuales tiene al dólar norteamericano como su moneda funcional. Estos cargos son obligatorios bajo las NIIF a pesar de que la menor base impositiva de los activos solo reducirá la deducción impositiva de las amortizaciones en ejercicios futuros durante la vida útil de dichos activos y, en consecuencia, el cargo por impuesto diferido resultante no representa una obligación separada y exigible en ningún ejercicio.

9 Resultados y dividendos por acción

- (i) El resultado por acción se determina dividiendo el resultado neto atribuible a los accionistas por la cantidad promedio diaria ponderada de acciones ordinarias en circulación durante el año.

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2005	2004	2003
Resultado neto atribuible a los accionistas	1,277,547	784,703	210,308
Promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación (en miles)	1,180,537	1,180,507	1,167,230
Ganancia básica y diluida por acción	1.08	0.66	0.18
Ganancia básica y diluida por ADS	10.82	6.65	1.80
Dividendos pagados	(349,439)	(135,053)	(115,002)
Dividendos por acción	0.296	0.11	0.10
Dividendos por ADS	2.960	1.14	0.99

10 Propiedades, planta y equipo, neto

Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2005	Terrenos, edificios y mejoras	Plantas y equipos de producción	Rodados, muebles e instalaciones	Obras en curso	Repuestos y equipos	Total
Costo						
Valores al inicio del ejercicio	353,416	5,386,286	118,193	84,942	19,263	5,962,100
Diferencias por conversión	5,566	(104,101)	(244)	388	(844)	(99,235)
Altas	2,722	10,159	2,494	238,314	10,706	264,395
Bajas / Consumos	(2,043)	(9,344)	(3,322)	-	(5,119)	(19,828)
Transferencias / Reclasificaciones	24,593	118,426	6,843	(150,097)	231	(4)
Altas por combinaciones de negocios	23,937	40,755	2,351	168	-	67,211
Valores al cierre del ejercicio	408,191	5,442,181	126,315	173,715	24,237	6,174,639
Depreciación						
Depreciación acumulada al inicio del ejercicio	128,148	3,568,058	94,577	-	6,716	3,797,499
Diferencias por conversión	1,778	(37,199)	(158)	-	(376)	(35,955)
Depreciación del ejercicio	13,177	170,491	8,649	-	698	193,015
Bajas / Consumos	(515)	(7,047)	(2,229)	-	(167)	(9,958)
Transferencias / Reclasificaciones	(6,357)	6,373	(16)	-	-	-
Depreciación acumulada al cierre del ejercicio	136,231	3,700,676	100,823	-	6,871	3,944,601
Al 31 de diciembre de 2005	271,960	1,741,505	25,492	173,715	17,366	2,230,038

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

Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2004	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	303,929	5,031,525	112,371	86,193	12,799	5,546,817
Diferencias por conversión	6,938	87,970	2,520	2,107	643	100,178
Altas	11,547	10,744	2,509	133,193	5,165	163,158
Bajas / Consumos	(3,928)	(16,587)	(4,521)	(1,258)	(828)	(27,122)
Transferencias / Reclasificaciones	20,039	111,674	1,824	(135,293)	1,433	(323)
Altas por combinaciones de negocios	14,891	172,665	3,490	-	51	191,097
Valores al cierre del ejercicio	353,416	5,397,991	118,193	84,942	19,263	5,973,805
Depreciación						
Depreciación acumulada al inicio del ejercicio	112,693	3,378,536	89,222	-	6,052	3,586,503
Diferencias por conversión	1,836	37,514	1,773	-	135	41,258
Depreciación del ejercicio	14,246	162,726	7,497	-	629	185,098
Bajas / Consumos	(603)	(11,083)	(3,567)	-	(17)	(15,270)
Transferencias / Reclasificaciones	(24)	365	(348)	-	(83)	(90)
Depreciación acumulada al cierre del ejercicio	128,148	3,568,058	94,577	-	6,716	3,797,499
Desvalorización (Nota 26 iv)(e))	-	(11,705)	-	-	-	(11,705)
Al 31 de diciembre de 2004	225,268	1,818,228	23,616	84,942	12,547	2,164,601

Las Propiedades, planta y equipo incluyen intereses activados por USD19,686. El valor residual al 31 de diciembre de 2005 es de USD2,754.

11 Activos intangibles, netos

Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2005	Proyectos de sistemas de información	Licencias y patentes	Valor llave (a)	Valor llave negativo (a)	Total
Costo					
Valores al inicio del ejercicio	114,584	11,028	112,664	(133,886)	104,390
Efecto por adopción NIIF3	-	-	-	133,886	133,886
Diferencias por conversión	(4,148)	(1,172)	-	-	(5,320)
Altas por adquisiciones	19,278	801	-	-	20,079
Altas por combinaciones de negocios	-	-	769	-	769
Transferencias / Reclasificaciones	4	-	-	-	4
Bajas	(301)	(372)	-	-	(673)
Valores al cierre del ejercicio	129,417	10,285	113,433	-	253,135
Amortización y desvalorización					
Amortización acumulada al inicio del ejercicio	68,989	9,301	-	(23,111)	55,179
Efecto por adopción NIIF3	-	-	-	23,111	23,111
Diferencias por conversión	(3,852)	(1,066)	-	-	(4,918)
Amortización del ejercicio	20,231	981	-	-	21,212
Transferencias / Reclasificaciones	-	-	-	-	-
Bajas	(204)	(344)	-	-	(548)
Amortización acumulada al cierre del ejercicio	85,164	8,872	-	-	94,036
Al 31 de diciembre de 2005	44,253	1,413	113,433	-	159,099

Conforme a lo expuesto en PC G (1), la llave negativa acumulada al 31 de diciembre de 2004, fue revertida mediante el correspondiente ajuste en Resultados Acumulados. Como consecuencia de esto, el Patrimonio Neto de inicio de la Compañía al 1 de enero de 2005, se incremento en USD110.8 millones.

Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2004	Proyectos de sistemas de información	Licencias y patentes	Valor llave (a)	Valor llave negativo (a)	Total
Costo					
Valores al inicio del ejercicio	88,802	10,490	142,904	(130,692)	111,504
Diferencias por conversión	3,850	579	164	(3,194)	1,399
Altas	20,022	132	-	-	20,154
Transferencias	2,657	(173)	-	-	2,484
Bajas	(747)	-	-	-	(747)
Valores al cierre del ejercicio	114,584	11,028	143,068	(133,886)	134,794
Amortización					
Amortización acumulada al inicio del ejercicio	42,101	8,561	20,882	(14,077)	57,467
Diferencias por conversión	2,695	522	172	-	3,389
Amortización del ejercicio	21,600	1,105	9,350	(9,034)	23,021
Transferencias/Reclasificaciones	3,138	(887)	-	-	2,251
Bajas	(545)	-	-	-	(545)
Amortización acumulada al cierre del ejercicio	68,989	9,301	30,404	(23,111)	85,583
Al 31 de diciembre de 2004	45,595	1,727	112,664	(110,775)	49,211

(a) Corresponde al segmento “Tubos sin costura”

Test de desvalorización del valor llave

El valor llave es asignado a las unidades generadoras de efectivo de la Compañía (“UGE”) identificadas de acuerdo al país de operación y al segmento de negocios.

11 Activos intangibles, netos (Cont.)

Un resumen de la asignación del valor llave en función del segmento geográfico se expone a continuación:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2005	2004
America del Sur	93,239	93,239
Europa	769	-
Norte America	19,425	19,425
Al cierre del ejercicio	113,433	112,664

El valor recuperable del valor llave asignado a una UGE es determinado en base a su valor de uso. Para realizar éstos cálculos se utilizan proyecciones de flujo de efectivo basadas en información financiera a 5 años aprobados por la Gerencia. Las proyecciones por debajo de ese mínimo son extrapoladas utilizando índices de crecimiento estimados. Ningún cargo por desvalorización surgió como resultado de la realización del *test* de desvalorización.

12 Inversiones en sociedades asociadas

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2005	2004
Al inicio del ejercicio	99,451	45,814
Diferencias por conversión	(22,869)	(21,094)
Resultado de inversiones en sociedades asociadas	117,003	122,911
Dividendos y distribuciones recibidas	(59,127)	(48,598)
Adquisiciones	-	418
Capitalización del préstamos convertible en Amazonia (ver Nota 28 (d))	120,058	-
Incremento de reservas en el Patrimonio Neto de Ternium (ver Nota 28 (d))	2,718	-
Al cierre del ejercicio	257,234	99,451

Las principales sociedades asociadas son:

Sociedad	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	
		2005	2004	2005	2004
Ternium S.A.	Luxemburgo	15.00%	-	253,796	-
Consortio Siderurgia Amazonia Ltd.	Islas Caimán	-	14.49%	-	76,007
Ylopa Serviços de Consultadoria Lda.	Madeira	-	24.40%	-	20,622
Conducid C.A.	Venezuela	20.00%	20.00%	2,860	2,375
Otras	-	-	-	578	447
				257,234	99,451

12 Inversiones en sociedades asociadas (Cont.)

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

Company	Activo		Pasivo		Ingresos		Ganancia/Pérdida	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
Ternium S.A.	8,659,981	-	5,084,062	-	4,447,680	-	704,406	-
Consortio Siderurgia Amazonia Ltd. (a)	-	878,829	-	354,279	-	526,446	-	507,965
Ylopa Serviços de Consultadoria Lda. (b)	-	800,289	-	715,772	-	205,080	-	203,763
Conducid C.A.	33,109	31,445	18,586	19,571	56,911	29,619	3,877	(1,794)

(a) La previsión por desvalorización registrada en el 2003 de USD51.9 millones fue reversada en el 2004 debido a las mejores condiciones económicas y a la mejora en el mercado de Sidor, basado en proyecciones sobre flujos de fondos futuros estimados por la Gerencia de Amazonia.

(b) Al 31 de diciembre de 2004 las ganancias reservadas de Ylopa Serviços de Consultadoria Lda. (“Ylopa”) totalizaban USD77.1 millones.

13 Otras inversiones – No corrientes

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2005	2004
Depósitos en compañías de seguro	12,004	11,315
Inversiones en otras sociedades	12,869	12,702
Otras	774	378
	25,647	24,395

14 Otros créditos – No corrientes

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2005	2004
Organismos gubernamentales	5,918	4,064
Anticipos y préstamos con el personal	5,053	5,086
Créditos fiscales	6,121	8,455
Créditos por ventas	1,108	1,112
Créditos con sociedades relacionadas	3,321	4,750
Préstamo convertible (Nota 28 (d))	40,358	121,955
Cuentas a cobrar por contratos “off-take”	9,677	7,338
Diversos	9,746	11,777
	81,302	164,537
Previsión para créditos incobrables (Nota 23 (i))	(15,450)	(13,172)
	65,852	151,365

15 Inventarios

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2005	2004
Productos terminados	479,756	526,623
Productos en proceso	404,518	256,203
Materias primas	183,900	196,141
Materiales varios	241,974	214,604
Bienes en tránsito	151,715	143,021
	1,461,863	1,336,592
Previsión por obsolescencia (Nota 24 (i))	(85,750)	(67,122)
	1,376,113	1,269,470

16 Otros créditos y anticipos

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2005	2004
Reintegros y otros servicios a cobrar	25,044	33,306
Organismos gubernamentales	19,044	15,999
Anticipos y préstamos al personal	7,922	8,281
Anticipos a proveedores	49,219	35,397
Otros anticipos	1,624	2,218
Reembolsos por exportaciones	16,410	19,683
Laudo arbitraje con Fintecna (Nota 26 (i))	-	126,126
Créditos con sociedades relacionadas	13,695	19,004
Diversos	23,411	27,782
	156,369	287,796
Previsión por créditos incobrables (Nota 24 (i))	(13,087)	(8,346)
	143,282	279,450

17 Créditos fiscales- Corrientes

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2005	2004
I.V.A. crédito fiscal	90,000	82,580
Anticipos de impuestos	12,455	12,416
	102,455	94,996

18 Créditos por ventas

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2005	2004
Comunes	1,256,882	848,304
Documentos a cobrar	60,972	83,882
Créditos con sociedades relacionadas	31,279	28,909
	1,349,133	961,095
Previsión para créditos incobrables (Nota 24 (i))	(24,962)	(24,164)
	1,324,171	936,931

19 Caja, bancos y equivalentes de efectivo y Otras inversiones

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2005	2004
(i) Otras inversiones		
Activos financieros	119,907	119,666
(ii) Caja, bancos y equivalentes de efectivo		
Caja e inversiones corrientes	707,356	311,573
Depósitos a plazo con sociedades relacionadas	-	6
	707,356	311,579

20 Deudas bancarias y financieras

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2005	2004
No Corrientes		
Préstamos bancarios	634,280	372,275
Obligaciones y otros préstamos	38,407	40,845
Leasing financiero	5,425	7,631
	678,112	420,751
Corrientes		
Préstamos bancarios	238,510	530,949
Obligaciones y otros préstamos	67,451	300,856
Giros bancarios en descubierto	24,717	4,255
Leasing financiero	1,502	2,531
	332,180	838,591
Total Deudas Bancarias y Financieras	1,010,292	1,259,342

20 Deudas bancarias y financieras (Cont.)

Los vencimientos de las deudas bancarias son los siguientes:

Al 31 de diciembre de 2005	1 año o menos	1 - 2 años	2 - 3 años	3 - 4 años	4 - 5 años	Mayor a 5 años	Total
<i>Leasing</i> financiero	1,502	1,184	970	739	678	1,854	6,927
Otros préstamos	330,678	155,337	207,708	159,343	87,843	62,456	1,003,365
Total Deudas bancarias y financieras	332,180	156,521	208,678	160,082	88,521	64,310	1,010,292

Las deudas bancarias y financieras significativas incluyen:

- USD300.0 millones por préstamo sindicado suscripto por Tamsa en marzo 2005, con vencimiento en marzo 2010.
- USD125.0 millones por préstamo sindicado suscripto por Siderca en abril 2005, con vencimiento en abril 2008.
- USD144.0 millones por préstamo sindicado otorgado a Dalmine en junio 2005, de los cuales USD72.0 millones fueron desembolsados al 31 de diciembre de 2005.

Los principales compromisos financieros relativos a estos préstamos se relacionan con no asumir nuevo endeudamiento por encima de los niveles acordados o establecer nuevas garantías reales sobre ciertos activos y el cumplimiento de ciertos niveles de endeudamiento, calculados sobre los estados contables de cada subsidiaria.

Adicionalmente, el total de las deudas bancarias y financieras de Tenaris incluyen USD204.8 millones con garantía real sobre activos de Dalmine y Confab.

Al 31 de diciembre de 2005, Tenaris no registra incumplimientos en sus compromisos asumidos. La Gerencia estima que los compromisos actuales le permiten un alto grado de flexibilidad operativa y financiera, y no diluye su habilidad para obtener financiación adicional a costos competitivos.

Las tasas de interés promedio detalladas abajo fueron calculadas usando las tasas establecidas para cada instrumento en sus respectivas monedas y ponderando el valor pendiente equivalente en dólares de dichos préstamos al 31 de diciembre de 2005 y 2004. Estas tasas reflejan la tendencia al alza en las tasas de referencia.

	<u>2005</u>	<u>2004</u>
Préstamos bancarios	5.14%	3.89%
Obligaciones y otros préstamos	4.51%	3.48%
<i>Leasing</i> financiero	3.14%	2.99%

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	
		2005	2004
USD	Variable	545,305	215,730
EUR	Variable	93,621	160,026
EUR	Fija	30,709	9,794
JPY	Variable	23,310	48,170
JPY	Fija	17,084	27,065
BRS	Variable	23,306	24,099
MXN	Variable	-	24,406
		<hr/>	<hr/>
		733,335	509,290
Menos: La porción corriente de los préstamos a mediano y largo plazo		(99,055)	(137,015)
Total de deudas bancarias y financieras no corrientes		634,280	372,275

Obligaciones y otros préstamos no corrientes

Moneda	Tasa de interés	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
		2005	2004
EUR	Variable	-	70,811
USD	Variable	49,332	45,382
USD	Fija	-	5,449
		<hr/>	<hr/>
		49,332	121,642
Menos: La porción corriente de los préstamos a mediano y largo plazo		(10,925)	(80,797)
Total obligaciones y otros préstamos no corrientes		38,407	40,845

Las obligaciones emitidas en enero de 1998 fueron pagadas a su vencimiento, en enero de 2005.

Leasing financiero no corriente

Moneda	Tasa de interés	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
		2005	2004
EUR	Variable	29	573
EUR	Fija	-	78
SGD	Fija	-	9
JPY	Fija	6,898	9,502
		<hr/>	<hr/>
		6,927	10,162
Menos: La porción corriente de los préstamos a mediano y largo plazo		(1,502)	(2,531)
Total leasing financiero no corriente		5,425	7,631

20 Deudas bancarias y financieras (Cont.)

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

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2005	2004
Propiedades, planta y equipo como garantía de préstamos hipotecarios	595,627	573,513

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	
		2005	2004
USD	Variable	50,597	161,357
USD	Fija	55,946	153,448
EUR	Variable	64,810	51,232
EUR	Fija	1,882	3,111
JPY	Variable	10,741	11,985
JPY	Fija	5,226	4,995
BRS	Variable	5,197	3,450
ARS	Variable	-	169
ARS	Fija	44,111	134,004
VEB	Variable	-	5,189
VEB	Fija	-	2,009
Total deudas bancarias y financieras corrientes		238,510	530,949

Giros bancarios en descubierto corrientes

Moneda	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2005	2004
USD	16,406	326
EUR	3,298	567
ARS	3,193	3,050
NGN	-	195
RON	-	117
VEB	1,820	-
Total giros bancarios en descubierto corrientes	24,717	4,255

Obligaciones y otros préstamos corrientes

Moneda	Tasa de interés	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
		2005	2004
EUR	Variable	51,333	280,156
USD	Variable	16,118	9,177
USD	Fija	-	11,523
Total obligaciones y otros préstamos corrientes		67,451	300,856

20 Deudas bancarias y financieras (Cont.)

Leasing financiero corriente

Moneda	Tasa de interés	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
		2005	2004
EUR	Variable	-	573
EUR	Fija	29	78
SGD	Fija	-	2
JPY	Fija	1,473	1,878
Total leasing financiero corriente		1,502	2,531

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 de	
	2005	2004
Al inicio del ejercicio	210,802	287,521
Diferencias por conversión de moneda	8,605	(926)
Altas por combinaciones de negocios	-	392
Resultado ganancia	(61,837)	(44,731)
Efecto por conversión monetaria de la base impositiva	(7,033)	(12,112)
Participación de los trabajadores en las utilidades diferidas	7,984	(19,342)
Al cierre del ejercicio	158,521	210,802

El movimiento en los activos y pasivos diferidos es la siguiente:

Paviso impositivo diferido

	Propiedades, planta y equipo	Inventarios	Otros (a)	Total al 2005
Al inicio del ejercicio	204,243	63,453	104,279	371,975
Diferencia por conversión de monedas	19,486	2,482	489	22,457
Resultado pérdida/(ganancia)	3,641	(20,335)	(24,343)	(41,037)
Al 31 de diciembre de 2005	227,370	45,600	80,425	353,395

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

21 Impuesto a las ganancias diferido (Cont.)

	Propiedades, planta y equipo	Inventarios	Otros (a)	Total al 2004
Al inicio del ejercicio	232,791	52,637	132,905	418,333
Diferencia por conversión de monedas	6,449	94	2,076	8,619
Altas por combinaciones de negocios	-	-	392	392
Adquisición de participación minoritaria en subsidiarias	20	276	(338)	(42)
Resultado (ganancia)/pérdida	(35,017)	10,446	(30,756)	(55,327)
Al 31 de diciembre de 2004	204,243	63,453	104,279	371,975

(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 (a)	Otros	Total al 2005
Al inicio del ejercicio	(62,629)	(41,292)	(15,707)	(41,545)	(161,173)
Diferencias por conversión de monedas	(13,239)	(232)	792	(1,173)	(13,852)
Resultado pérdida/(ganancia)	43,237	(32,690)	2,922	(33,318)	(19,849)
Al 31 de diciembre de 2005	(32,631)	(74,214)	(11,993)	(76,036)	(194,874)

	Provisiones y previsiones	Inventarios	Quebrantos impositivos (a)	Otros	Total al 2005
Al inicio del ejercicio	(75,925)	(28,307)	(8,287)	(18,293)	(130,812)
Diferencias por conversión de monedas	(7,365)	(316)	(351)	(1,513)	(9,545)
Adquisición de participación minoritaria en subsidiarias	(49)	-	-	91	42
Resultado pérdida/(ganancia)	20,710	(12,669)	(7,069)	(21,830)	(20,858)
Al 31 de diciembre de 2004	(62,629)	(41,292)	(15,707)	(41,545)	(161,173)

(a) El quebranto proveniente del acuerdo por el reclamo de BHP se incluye en cada uno de los rubros que le dieron origen.

Los activos y pasivos impositivos diferidos se compensan cuando (1) existe un derecho legalmente exigible de compensar los activos impositivos con el pasivo impositivo del ejercicio y (2) los cargos por impuesto a las ganancias diferido se relacionan con la misma autoridad fiscal. Los siguientes montos compensados adecuadamente, se exponen en el Estado de Situación Patrimonial Consolidado:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2005	2004
Activo impositivo diferido	(194,874)	(161,173)
Pasivo impositivo diferido	353,395	371,975
	158,521	210,802

21 Impuesto a las ganancias diferido (Cont.)

Los saldos expuestos en el Estado de Situación Patrimonial incluyen:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2005	2004
Activos impositivos diferidos a recuperar en más de 12 meses	(49,662)	(31,869)
Pasivos impositivos diferidos a cancelar en más de 12 meses	225,486	246,072

22 Otras deudas

(i) Otras deudas - No corrientes	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2005	2004
Deudas sociales		
Participación de los empleados en las utilidades establecida por ley	64,010	68,917
Indemnizaciones por despido (a)	62,279	71,759
Beneficios por retiro (b)	10,788	11,578
	137,077	152,254
Otras deudas		
Deudas impositivas	9,364	8,757
Diversos	7,937	11,431
	17,301	20,188
	154,378	172,442

(a) *Indemnizaciones por despido*

Los importes expuestos en el Estado de Situación Patrimonial son los siguientes:

Total incluido en deudas sociales no corrientes	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2005	2004
	62,279	71,759

Los importes expuestos en el Estado de Resultados son los siguientes:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2005	2004	2003
Costo del servicio	7,846	9,999	7,291
Intereses	2,771	2,908	2,697
Total incluido en Costo laborales	10,617	12,907	9,988

22 Otras deudas (Cont.)

Las principales premisas actuariales usadas fueron las siguientes:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2005	2004	2003
Tasa de descuento	5%	4%	5%
Incremento en la tasa de compensación	4%	3%	4%

(b) Beneficios por retiro

Los importes expuestos en el Estado de Situación Patrimonial fueron determinados como sigue:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2005	2004
Valor presente de las obligaciones no fondeadas	15,707	16,478
Pérdidas actuariales no reconocidas	(4,919)	(4,900)
Pasivo contabilizado	10,788	11,578

Los importes expuestos en el Estado de Resultados son los siguientes:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2005	2004	2003
Costo del servicio	544	571	381
Intereses	917	875	637
Pérdidas netas actuariales reconocidas en el ejercicio	329	2,870	53
Total incluido en Costos Laborales	1,790	4,316	1,071

Variaciones del pasivo expuesto en el Estado de Situación Patrimonial:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2005	2004
Al inicio del ejercicio	11,578	8,569
Transferencias y nuevos participantes del plan de gasto total	-	1,244
Gasto total	1,790	4,316
Diferencias por conversión de monedas	(272)	167
Contribuciones pagadas	(2,308)	(2,718)
Al cierre del ejercicio	10,788	11,578

22 Otras deudas (Cont.)

Las principales premisas actuariales usadas fueron las siguientes:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2005	2004	2003
Tasa de descuento	7%	7%	7%
Incremento en la tasa de compensación	2%	2%	2%

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2005	2004
(ii) Otras deudas – corrientes		
Sueldos y cargas sociales	102,052	86,189
Cuentas a pagar - Acuerdo BHP (Nota 26 (i))	-	80,517
Deudas con sociedades relacionadas	2,688	1,432
Diversos	34,135	26,807
	138,875	194,945

23 Provisiones no corrientes

(i) *Deducidas de activos*

Previsión para créditos incobrables	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2005	2004
Valores al inicio del ejercicio	(13,172)	(21,258)
Diferencias por conversión de monedas	185	154
Reversiones/Previsiones adicionales (*)	(81)	154
Utilización del ejercicio (*)	(2,382)	7,778
Al 31 de diciembre	(15,450)	(13,172)

(*) Incluye el efecto de provisiones por contratos "off-take", reflejados en el costo de los productos vendidos

(ii) *Incluidas en el pasivo*

Juicios y contingencias	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2005	2004
Valores al inicio del ejercicio	31,776	23,333
Diferencias por conversión de monedas	406	800
Altas por combinaciones de negocios	-	2,355
Reversiones/Previsiones adicionales	16,015	7,438
Utilización del ejercicio	(4,233)	(2,150)
Al 31 de diciembre	43,964	31,776

24 Previsiones corrientes

(i) *Deducidas de activos*

	Previsiones para créditos incobrables	Previsiones para otros créditos incobrables	Previsión para obsolescencia de inventarios
Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2005			
Valores al inicio del ejercicio	(24,164)	(8,346)	(67,122)
Diferencias por conversión de monedas	1,309	(174)	2,941
Reversiones/Previsiones adicionales	(4,722)	(3,709)	(20,303)
Altas por combinaciones de negocios	(843)	-	(11,931)
Utilización del ejercicio	3,458	(858)	10,665
Al 31 de diciembre de 2005	(24,962)	(13,087)	(85,750)
Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2004			
Valores al inicio del ejercicio	(24,003)	(5,761)	(47,743)
Diferencias por conversión de monedas	(611)	(83)	(1,814)
Reversiones/Previsiones adicionales	(7,402)	(2,043)	(23,167)
Altas por combinaciones de negocios	(835)	(484)	(6,334)
Utilización del ejercicio	8,687	25	11,936
Al 31 de diciembre de 2004	(24,164)	(8,346)	(67,122)

(ii) **Incluidas en el pasivo**

	Riesgo por ventas	Otros juicios y contingencias	Total
Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2005			
Valores al inicio del ejercicio	5,509	37,127	42,636
Diferencias por conversión de monedas	(518)	(3,849)	(4,367)
Reversiones/Previsiones adicionales	(493)	8,227	7,734
Utilización del ejercicio	(1,009)	(8,049)	(9,058)
Al 31 de diciembre de 2005	3,489	33,456	36,945
Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2004			
Valores al inicio del ejercicio	4,065	35,559	39,624
Diferencias por conversión de monedas	341	2,878	3,219
Reversiones/Previsiones adicionales	6,254	(556)	5,698
Utilización del ejercicio	(5,151)	(1,673)	(6,824)
Altas por combinaciones de negocios	-	919	919
Al 31 de diciembre de 2004	5,509	37,127	42,636

25 Instrumentos financieros derivados

Valor razonable neto de los instrumentos financieros derivados

El valor razonable neto de los instrumentos financieros derivados incluidos en otras deudas y otros créditos a la fecha de los estados contables, de acuerdo con NIC 39, era:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2005	2004
Contratos por valores razonables positivos:		
Contratos de <i>swap</i> de tasas de interés	3,641	192
Contratos derivados de monedas extranjeras	441	12,163
Contratos por valores razonables negativos:		
Contratos de <i>swap</i> de tasas de interés	(921)	(3,595)
Contratos derivados de monedas extranjeras	(7,818)	(3,749)
Contratos por <i>commodities</i>	-	(283)

La apertura de los instrumentos financieros derivados es la siguiente:

Swaps de tasa de interés variable

Valor nominal (en miles)	Swap	Plazo	Valor razonable 31 de diciembre		
			2005	2004	
EUR	111,975	Pago fijo/Recibo variable	2005	-	(1,493)
EUR	22,616	Pago fijo/Recibo variable	2007	(410)	(853)
MXN	275,000	Pago fijo/Recibo variable	2007	-	(148)
EUR	1,404	Pago fijo/Recibo variable	2009	(82)	(152)
EUR	6,714	Pago fijo/Recibo variable	2010	(429)	(757)
USD	100,000	Pago fijo/Recibo variable	2009	2,228	-
USD	200,000	Tasa de interés <i>collar</i>	2010	1,413	-
				<u>2,720</u>	<u>(3,403)</u>

Derivados de moneda extranjera

Moneda	Contrato	Valor razonable 31 de diciembre	
		2005	2004
USD/EUR	Ventas a futuro en Euros	-	(107)
USD/EUR	Compras a futuro en Euros	(1,502)	1,083
JPY/USD	Compras a futuro en Yenes Japoneses	(3,579)	5,388
CAD/USD	Ventas a futuro en Dólares Canadienses	-	(1,108)
BRL/USD	Ventas a futuro en Reales Brasileños	8	(1,885)
ARS/USD	Compras a futuro en Pesos Argentinos	(2,186)	2,154
GBP/USD	Compras a futuro en Libras Esterlinas	-	3,449
USD/MXN	Ventas a futuro en Pesos Mexicanos	-	(560)
KWD/USD	Ventas a futuro en Dinar de Kuwait	(118)	-
		<u>(7,377)</u>	<u>8,414</u>

25 Instrumentos financieros derivados (Cont.)

Derivados de precios de Commodities

Contrato	Plazo	Valor razonable 31 de diciembre	
		2005	2004
Opciones de compras de gas	2004-2005	-	(283)
		-	(283)

26 Contingencias, compromisos y restricciones a la distribución de utilidades

En el curso habitual de sus negocios y actividades comerciales, Tenaris se encuentra involucrada en litigios que surgen periódicamente. En base a la evaluación de la Gerencia y al asesoramiento de sus abogados, no se prevee que la resolución en última instancia de los litigios actuales derive en montos que excedan las previsiones registradas (Notas 22 y 23) y que pudieran ser significativos respecto a la situación financiera consolidada o del resultado de las operaciones de Tenaris.

(i) *Litigio con BHP y Arbitraje contra Fintecna*

El 30 de diciembre de 2003, Dalmine y el consorcio liderado por BHP Billiton Petroleum Ltd. (“BHP”) llegaron a un acuerdo final al litigio relacionado con la falla de un gasoducto submarino. La tubería que ha sido objeto del litigio con BHP fue fabricada y vendida, y el daño alegado por BHP tuvo lugar antes de la privatización de Dalmine. De acuerdo a los términos del laudo final, Dalmine pagó a BHP un total de 108.0 millones de Libras Esterlinas (USD 20.2 millones), incluyendo gastos. Este monto era pagadero en tres cuotas anuales, netas de anticipos previamente efectuados. Las primeras dos cuotas de 30.3 millones de Libras Esterlinas y 30.4 millones de Libras Esterlinas se pagaron en enero y diciembre de 2004, respectivamente, y la cuota final de 30.4 millones de Libras Esterlinas más intereses a tasa Libor más 1% (USD60.6 millones) se pagó el 29 de marzo de 2005. Este pago no generó resultados ya que Tenaris había registrado una previsión con anterioridad. No se registraron cargos por este pago ya que se encontraban previamente provisionados.

Techint Investments Netherlands B.V. (“Tenet”) – compañía subsidiaria de Tenaris, que fuera la parte adquiriente en el contrato de privatización de Dalmine – comenzó acciones de arbitraje en contra de Fintecna S.p.A. (“Fintecna”), una compañía estatal italiana que sucedió ILVA S.p.A., anterior controlante de Dalmine, con el fin de obtener un resarcimiento por los montos que Dalmine hubiese pagado o debiese pagar a BHP. El 28 de diciembre de 2004, el tribunal arbitral dictaminó su laudo final en los procesos de arbitraje contra Fintecna. De acuerdo a este dictamen, el 15 de marzo de 2005, Fintecna le pagó a Tenaris el monto de 93.8 millones de euros (USD127.2 millones). Como resultado de estos acuerdos, concluyeron definitivamente los procesos de arbitraje y Tenaris no tiene ninguna obligación pendiente bajo el contrato con BHP.

(ii) *Reclamos Fiscales*

Conversión de quebrantos fiscales

Con fecha 18 de diciembre de 2000, las autoridades fiscales argentinas notificaron a Siderca una determinación de oficio por la cual pretenden gravar con el impuesto a las ganancias la conversión de quebrantos impositivos en Bonos de Consolidación de Deuda de acuerdo a lo previsto por la Ley Argentina N° 24.073. Los ajustes propuestos por los organismos fiscales representan una contingencia estimada de 64.4 millones de pesos (aproximadamente USD 21.2 millones) en concepto de impuestos y cargos punitivos al 31 de diciembre de 2005. De acuerdo a la opinión de los asesores fiscales de Siderca, Tenaris considera que la resolución final de este asunto no resultará en una obligación significativa. En consecuencia, no se registró previsión alguna en los presentes Estados Contables.

Aplicación del procedimiento de ajuste por inflación

26 Contingencias, compromisos y restricciones a la distribución de utilidades (Cont.)

En su cálculo de la provisión de impuesto a las ganancias por el año terminado el 31 de diciembre de 2002, Siat S.A., (“Siat” una subsidiaria de Tenaris domiciliada en Argentina), ha utilizado el procedimiento de ajuste por inflación fijado en el Título VI de la Ley de impuesto a las ganancias de Argentina, para reflejar el impacto de la inflación en sus posiciones monetarias. Sin embargo, la aplicación del procedimiento de ajuste por inflación fue suspendida en marzo de 1992, continuando con la introducción del régimen de convertibilidad que fijó el peso al dólar estadounidense en un índice fijo de un peso igual a un dólar y no fue reinstaurado posteriormente a la finalización del régimen de convertibilidad.

Siat comenzó acciones legales, objetando los argumentos constitucionales para la suspensión del ajuste por inflación, argumentando que dicha suspensión provocaría la imposibilidad de ganancias ficticias derivadas del impacto de la inflación en posiciones imponibles durante 2002. El 29 de julio de 2005 Siat pagó USD4.5 millones correspondientes al monto del impuesto adeudado excluyendo la corrección del ajuste por inflación, cuyo procedimiento legal está pendiente de resolución. La medida ha sido apelada por el fisco argentino ante la Corte de Apelaciones.

Siderca S.A.I.C. (“Siderca”) también había iniciado un proceso similar contra las autoridades fiscales argentinas buscando la aplicación de la corrección del ajuste por inflación en el cálculo de su deuda por impuesto a las ganancias para el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2002. Sin embargo, el 29 de octubre de 2004, Siderca solicitó el ingreso a un régimen de promoción de inversiones de capital establecido por la Ley Argentina N° 25.924 y se comprometió a desestimar el proceso legal descripto en los párrafos anteriores en el caso de que se le otorgaran dichos beneficios.

El 11 de febrero de 2005, Siderca obtuvo el beneficio de ingresar al régimen de promoción de inversiones de capital establecido por la Ley Argentina N° 25.924 en virtud de la cual podía potencialmente ganar ciertos beneficios impositivos. Como resultado, Siderca renunció a los procedimientos legales que había iniciado contra las autoridades fiscales argentinas. El 21 de febrero de 2005, Siderca pagó ARP 69.4 millones (USD 23.8 millones). Este pago no generó resultados ya que Tenaris había registrado una provisión con anterioridad.

(iii) Otros Procesos

Dalmine es parte demandada en doce juicios civiles por lesiones relacionadas con el trabajo producto de la utilización de amianto en sus procesos de fabricación durante el ejercicio comprendido entre 1960 y 1980. El 1 de junio de 2005, el Tribunal de Primera Instancia de Bergamo, Italia, falló en contra de tres ex gerentes de Dalmine sujetos a un proceso penal consolidado por “responsabilidad objetiva” por las lesiones de 21 empleados de la empresa causadas por la utilización de amianto en los procesos de fabricación entre 1960 y 1980. Los gerentes decidieron apelar ante la Cámara de Apelaciones de Brescia.

De los 21 casos involucrados en el juicio civil, 20 han sido resueltos. Además de las causas civiles y penales, han llegado a Dalmine otros 22 reclamos extrajudiciales relacionados con la utilización de amianto. Dalmine estima que su responsabilidad potencial en relación con los reclamos en los que aún no se ha llegado a un acuerdo o que no se encuentran cubiertos por el seguro asciende aproximadamente a 10.3 millones de euros (USD 12.4 millones).

(iv) Compromisos

- (a) En relación con la participación accionaria de Tenaris en Complejo Siderúrgico de Guayana C.A. (“Comsigua”), Tenaris prendó sus acciones en Comsigua y proporcionó una garantía proporcional de USD 11.7 millones en respaldo del préstamo de financiación de proyecto proporcionado por la International Finance Corporation (“IFC”) por un monto de USD 156 millones. El 15 de marzo de 2005, Comsigua pagó por adelantado el saldo restante de aproximadamente USD 42.5 millones adeudado a la IFC en relación con los préstamos de financiación de proyecto. Tenaris solicitó a IFC la liberación de su compromiso de garantía proporcional para el préstamo del proyecto de Comsigua. La liberación se encuentra aún pendiente.

26 Contingencias, compromisos y restricciones a la distribución de utilidades (Cont.)

- (b) En julio de 2004 la subsidiaria de Tenaris Matesi Materiales Siderúrgicos S.A. (“Matesi”) celebró un contrato por veinte años con C.V.G. Electrificación del Caroní, C.A. (“Edelca”) para la compra de capacidad eléctrica bajo ciertas condiciones “take-or-pay”, con la opción de rescindir el contrato en cualquier momento con tres años de preaviso. El contrato establece un período de gracia hasta junio de 2005 durante el cual no se aplicarán las condiciones take-or-pay. El valor pendiente estimado del contrato al 31 de diciembre de 2004 es de aproximadamente USD60.1 millones.
- (c) El 20 de agosto de 2004 Matesi celebró un contrato de compraventa a diez años en virtud del cual Matesi debe vender a Sidor sobre una base “take-or-pay” el 29,9% sobre la producción de HBI de Matesi. Asimismo, Sidor tiene derecho a aumentar su proporción sobre la producción de Matesi en un 19,9% hasta alcanzar el 49,8%. Conforme al contrato, el precio de venta se determina sobre una base “cost plus”. El contrato es renovable por períodos adicionales de tres años a menos que Matesi o Sidor se oponga a su renovación un año antes de su finalización.
- (d) Tenaris celebró un contrato con Siderar por la provisión de vapor generado por la planta de generación de energía que Tenaris posee en San Nicolás. En virtud de este contrato, Tenaris se compromete a proporcionar 250 tn/hora de vapor, y Siderar tiene la obligación de comprar este volumen. Este contrato de tercerización finaliza en el año 2018. En octubre de 2004, Tenaris detectó problemas técnicos en su planta generadora de energía eléctrica situada en San Nicolás, Argentina, durante el mantenimiento de rutina del equipo. GE Energy, el fabricante del generador, asumió los costos de reparación del generador, estimados en USD9.0 millones. Tenaris reconoció un crédito con el proveedor por el costo de la reparación. La Compañía ha registrado una desvalorización sobre el valor de estos activos por USD11.7 millones dentro de propiedades, planta y equipo. La reparación de la planta generadora se completó en septiembre de 2005.
- (e) En virtud de un contrato de alquiler celebrado en el año 2000 entre Gade Srl (Italia) y Dalmine con relación a un edificio ubicado en Sabbio Bergamasco utilizado por la anterior subsidiaria de Dalmine, Tad Commerciale, Dalmine está obligada a participar en un remate por la compra de un edificio a Gade por un monto mínimo de 8.3 millones de euros (USD10.0 millones). A la fecha, el remate no había sido aún anunciado.
- (f) En agosto del año 2001, Dalmine Energie S.p.A. (“Dalmine Energie”) firmó un acuerdo por diez años con Eni S.p.A. Gas & Power Division (“Eni”) para la compra de gas natural con ciertas cláusulas “take-or-pay” compraron vencimiento el 1 de octubre del año 2011. El valor del contrato al 31 de diciembre de 2005 ascendía a aproximadamente 816.3 millones de Euros (USD963.0 millones).
- (g) En virtud del “Gas Release Program” establecido por Eni, en agosto de 2004, Dalmine Energie incrementó su disponibilidad de gas natural para el período comprendido entre el 1° de octubre de 2004 y el 30 de septiembre de 2008. Los contratos de compraventa de gas celebrados con Eni contienen cláusulas “take-or-pay”. El abastecimiento adicional de gas mencionado anteriormente, basado en precios vigentes a diciembre 2005 está valuado en aproximadamente 266.3 millones de euros (USD313.3 millones). Dalmine Energie obtuvo asimismo, en la frontera italiana, la capacidad necesaria de la infraestructura de interconexión para transportar el gas natural a Italia por el período de abastecimiento de gas.
- (h) Dalmine Energie ha celebrado acuerdos y espera obtener capacidad adicional de transporte de gas en el gasoducto Trans Austria Gasleitung GmbH (“TAG”), que está actualmente en construcción. Esta capacidad le permitirá a Dalmine Energie importar 1,176.5 millones de metros cúbicos adicionales de gas por año. La capacidad de transporte adicional, que está sujeta a las disposiciones de capacidad de transporte contratada (“ship or pay”), estará disponible de manera definitiva en el gasoducto de TAG a partir de octubre de 2008 y hasta septiembre de 2028.

26 Contingencias, compromisos y restricciones a la distribución de utilidades (Cont.)

El valor anual esperado de este compromiso de capacidad contratada ("*ship or pay*") es de aproximadamente 5.0 millones de euros por año. Tenaris proporcionó garantías bancarias por un monto de 15.1 millones de euros (USD18.1 millones) en respaldo de Dalmine Energie. El valor de las garantías bancarias corresponde a las penalidades por rescisión que deberían abonarse a TAG en caso de rescisión o no utilización de la capacidad de transporte.

(v) Restricciones a la distribución de utilidades y al pago de dividendos

El patrimonio neto al 31 de diciembre de 2005 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 por el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2005)	<u>1,171,738</u>
Patrimonio neto total de acuerdo con las leyes de Luxemburgo	<u>3,080,062</u>

Al menos el 5% de la ganancia neta de cada año calculada de acuerdo con las leyes y regulaciones de Luxemburgo debe ser destinada a una reserva legal hasta que esta alcance un monto acumulado igual al 10% del capital accionario. Al 31 de diciembre de 2005, la reserva de la Compañía ha sido completada en su totalidad y no son requeridas nuevas asignaciones bajo las mencionadas leyes. No se pueden distribuir dividendos de dicha reserva.

Tenaris puede distribuir dividendos hasta el tope de los resultados acumulados y de la reserva de libre distribución calculados de acuerdo con las leyes y regulaciones de Luxemburgo.

Al 31 de diciembre de 2005, la reserva distribuible, incluyendo los resultados acumulados de Tenaris bajo las leyes de Luxemburgo, ascendió a USD1,171.7 millones, según se detalla a continuación

(valores expresados en miles de USD)

Reserva distribuible al 31 de diciembre de 2004 bajo leyes de Luxemburgo	536,541
Dividendos y distribuciones recibidos	449,270
Otros ingresos y egresos por el año 2005	535,366
Dividendos pagados	<u>(349,439)</u>
Reserva de libre distribución y resultados acumulados al 31 de diciembre de 2005 bajo leyes de Luxemburgo	<u>1,171,738</u>

27 Acciones ordinarias y preferidas

	Cantidad de acciones ordinarias	
	2005	2004
Al 1 de enero	1,180,536,830	1,180,287,664
Emisión de acciones	-	249,166
Al 31 de diciembre	1,180,536,830	1,180,536,830

EL valor total de acciones ordinarias emitidas y en circulación al 31 de diciembre de 2005 asciende a 1,180,536,830 con un valor nominal de USD1.00 por acción y un voto cada una.

28 Combinaciones de negocios y otras adquisiciones

(a) *Conforme lo descrito en PC B*, la Gerencia ha aplicado la NIIF 3 a las combinaciones de negocios detalladas a continuación.

El 4 de mayo de 2005, la Compañía completó la adquisición del 97% del patrimonio de S.C. Donasid S.A., una productora de acero rumana, por aproximadamente USD47.9 millones en efectivo y deudas asumidas. Acciones de Siprofer A.G. y Donasid Service S.r.l. también fueron adquiridas como parte de esta transacción.

El 26 de julio de 2004 Tenaris adquirió la totalidad de las acciones de Tubman International Ltd. (“Tubman”), una compañía incorporada bajo las leyes de Gibraltar, que poseía el 84,86% del capital social de la compañía S.C. Silcotub S.A. (“Silcotub”) así como el control en otras dos subsidiarias menores y la totalidad de las acciones de Intermetal Com S.r.l. (“Intermetal”) por un total de USD42.0 millones. Silcotub, las subsidiarias menores e Intermetal están constituidas en Rumania. La adquisición de estas compañías no generó valor llave.

El 9 de julio de 2004 Tenaris y Sidor, a través de la tenencia conjunta de Matesi, adquirieron de Posven, una compañía venezolana, su planta industrial para producción de briquetas de hierro reducidas en caliente, o HBI, situada en Ciudad Guayana, Venezuela. El precio de la compra fue de USD120.0 millones. La adquisición no generó valor llave. Al 31 de diciembre de 2005 Tenaris era dueña del 50.2% de Matesi, mientras que Sidor poseía el 49.8% restante.

Posteriormente, Tenaris llegó a un acuerdo con la Agencia Rumana de privatizaciones (“AVAS”) para resolver las acciones legales que esta última había iniciado contra Tumban, como consecuencia del incumplimiento de ciertas obligaciones establecidas en el contrato de privatización por el cual Tumban adquiría el control de S.C. Laminorul S.A. (“Laminorul”). Por este contrato, firmado el 1 de noviembre de 2004, Tenaris transfirió 9.931.375 acciones de Laminorul (equivalentes al 69.99% del capital accionario de Laminorul) al gobierno rumano, reteniendo 2.334.145 acciones (16.45% del capital accionario de Laminorul).

Los negocios adquiridos en el 2004 contribuyeron a Tenaris con ingresos de USD93.2 millones y ganancias netas por USD6.1 millones. Los negocios adquiridos en el 2005 no contribuyeron significativamente a los ingresos y ganancias de la Compañía.

Los activos y pasivos originados en las adquisiciones son los siguientes:

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de	
	2005	2004
(valores expresados en miles de USD)		
Otros activos y pasivos (netos)	(41,755)	(25,060)
Propiedades, planta y equipos	67,211	191,097
Valor llave	769	-
Activos netos adquiridos	26,225	166,037
Participación minoritaria	(527)	(8,034)
Total de pasivos no corrientes (*)	-	(60,408)
Total de pasivos asumidos	-	(60,408)
Sub-total	25,698	97,595
Caja adquirida	-	5,177
Acciones ordinarias emitidas en adquisición de participación minoritaria		820
Valor de compra	25,698	103,592
Pasivos pagados como parte del acuerdo de compra	22,594	-
Total desembolsado	48,292	103,592

Desembolso neto (total desembolsado menos caja adquirida y acciones ordinarias emitidas en adquisición de participación minoritaria) totaliza USD48,292 y USD97,595 al 31 de diciembre de 2005 y 2004 respectivamente.

(*) Al 31 de diciembre de 2004, incluye la deuda de Matesi con Sidor (accionista minoritario de Matesi).

(b) *Constituciones:* El 23 de enero de 2004 Tenaris Investments Limited fue constituida en Irlanda para facilitar las actividades de financiamiento de la Compañía y sus subsidiarias; en esa fecha, Tenaris suscribió la totalidad de las acciones ordinarias de la nueva compañía e incrementó el capital accionario de la subsidiaria a USD50.0 millones.

(c) *Compras de Activos:* El 2 de febrero de 2004, Tenaris finalizó la adquisición de los terrenos y planta productiva que hasta este ese momento su subsidiaria canadiense había arrendado. Los activos fueron adquiridos a Algoma Steel Inc. por un precio de aproximadamente de USD9.6 millones, más gastos de transacción.

(d) *Capitalización de la Deuda Convertible del Consorcio Siderurgia Amazonia, Ltd. ("Amazonia") y canje de participacion accionaria en Amazonia e Ylopa Serviços de Consultadoria Lda. ("Ylopa") por acciones de Ternium S.A. ("Ternium")*

El 3 de febrero de 2005, Ylopa ejerció su opción de convertir el instrumento de deuda convertible que poseía en Amazonia en capital. Relacionado con esta conversión Tenaris registró una ganancia de USD83.1 millones en 2004. Como resultado, la participación de Tenaris incrementó su participación en Amazonia del 14.5% a 21.2%, y participación indirecta en Sidor C.A. ("Sidor") del 8.7% a 12.6%.

El 9 de septiembre de 2005, la Compañía canjeó su participación en Amazonia e Ylopa por 209.460.856 acciones de Ternium, una nueva compañía constituida por San Faustin N.V. (una corporación de las Antillas Holandesas y accionista controlante de Tenaris) para consolidar sus tenencias en Latino America en los productores de aceros planos y largos, Siderar S.A.I.C., Sidor C.A. y Hylsamex, S.A de C.V. Como resultado de este intercambio, que se llevó a cabo sobre la base de valores razonables ("*fair value*") conforme a lo determinado por un banco de inversiones reconocido internacionalmente contratado a tal fin, Tenaris obtuvo una participación accionaria en Ternium de aproximadamente el 17.9%.

Posteriormente, el 27 de octubre de 2005, Usinas Siderurgicas de Minas Gerais S.A. ("Usiminas") llegó a un acuerdo con Ternium por el intercambio de sus participaciones en Amazonia, Ylopa y Siderar S.A.I.C., más una contraprestación adicional de aproximadamente USD114.1 millones proporcionada como préstamo convertible, por una participación en el patrimonio de Ternium. Como resultado de esta transacción, al 31 de diciembre de 2005, la participación de Tenaris en el patrimonio de Ternium se redujo al 15.0% del capital accionario en

28 Combinaciones de negocios y otras adquisiciones (Cont.)

circulación de Ternium. Debido a que estos fueron movimientos patrimoniales en Ternium, el efecto de USD2.7 millones a la participación de Tenaris fue reconocida como otras reservas dentro del patrimonio neto.

Adicionalmente, al 31 de diciembre de 2005, Tenaris había extendido dos préstamos que ascendían a aproximadamente USD40.4 millones a Ternium, que consistían de un monto de capital de USD39.7 millones más intereses devengados. El monto de capital de estos préstamos a la fecha de emisión correspondía al monto de distribuciones de efectivo excedente recibidas de Amazonia (definidos como “*Excess Cash*”) durante el segundo y tercer trimestre de 2005. Los préstamos eran convertibles en acciones de Ternium a criterio de Tenaris cuando tuviera lugar: 1) el vencimiento de los préstamos en julio y agosto de 2011; 2) un episodio de incumplimiento conforme lo definido en ciertos contratos de préstamo entre Ternium y sus bancos. La conversión del préstamo era obligatoria al momento de una oferta pública de acciones (“OPA”) de acciones por parte de Ternium.

El 6 de febrero de 2006, Ternium completó su OPA inicial, emitiendo 248.447.200 acciones adicionales (equivalentes a 24.844.720 ADS) a un precio de USD2.00 por acción, o USD20.00 por ADS. Como resultado de la OPA de Ternium, Tenaris recibió 20.252.338 acciones adicionales al momento de la conversión obligatoria de su préstamo a Ternium. Adicionalmente a las acciones emitidas de Tenaris, Ternium emitió acciones adicionales a otros accionistas correspondientes a sus préstamos convertibles obligatorios. Como resultado del OPA y de la conversión de los préstamos, al 6 de febrero de 2006, la participación de Tenaris en el patrimonio Ternium ascendía al 11.59%.

Debido a que el canje de sus tenencias en Amazonia e Ylopa por acciones en Ternium se consideró como una transacción realizada entre empresas controladas por la misma entidad, Tenaris registró su participación en el patrimonio de Ternium al valor contable de las inversiones intercambiadas. A la fecha de la transacción, el valor registrado de Amazonia e Ylopa era de USD229.7 millones mientras que el valor patrimonial proporcional de Tenaris en el Patrimonio Neto de Ternium al 30 de septiembre de 2005 era de USD252.3 millones. La diferencia de USD22.7 millones entre el valor registrado por Amazonia e Ylopa y el valor patrimonial proporcional de Tenaris sobre el Patrimonio Neto de Ternium se mantendrá en el futuro. Como resultado de este tratamiento, la inversión de Tenaris en Ternium no reflejará el valor patrimonial proporcional en el patrimonio de Ternium.

Hasta el 30 de septiembre de 2005, Tenaris reconoció sus ganancias proporcionales en Amazonia e Ylopa, las cuales ascendieron a USD94.3 millones. Para el trimestre que finalizó el 31 de diciembre de 2005, Tenaris reconoció ganancias de su inversión en Ternium por un monto de USD21.8 millones. En adelante, Tenaris reconocerá su participación en los resultados de Ternium a su valor patrimonial proporcional.

- (e) *Acindar*: El 18 de marzo de 2005, Siat, una subsidiaria de Tenaris, y Acindar Industria Argentina de Aceros S.A. (“Acindar”) firmaron una carta de intención en virtud de la cual Siat confirmó su intención de adquirir los activos de tuberías con costura y las instalaciones de Acindar en Villa Constitución, provincia de Santa Fe, Argentina, por USD28.0 millones. El 31 de enero de 2006 Siat completó esta adquisición. Las instalaciones adquiridas tienen una capacidad anual de 80.000 toneladas de tubos soldados cuyo rango de diámetro pequeño complementa ampliamente el rango de tubos soldados que Tenaris produce en la Argentina. Del precio total de USD28.0 millones, quedan pendientes de pago aproximadamente USD4.0 millones sujetos a la realización de ciertas acciones por parte de Acindar.
- (f) *Inversiones de Capital*: El 16 de septiembre de 2004, el Directorio de Tenaris aprobó la construcción de una planta de combustión a gas de 120 MW de ciclos combinado, vapor y electricidad, en Dalmine, Italia, con un costo estimado de aproximadamente 109 millones de euros (aproximadamente USD131 millones). Se espera que la inversión mejore la competitividad de las operaciones italianas de tubos de acero sin costura de Tenaris reduciendo los costos de energía y asegurando una fuente de energía confiable.

29 Operaciones con sociedades relacionadas

La Compañía es controlada por San Faustin N.V. una corporación de las antillas holandesas, la cual posee el 60.4% de las acciones de la Compañía directamente o a través de la subsidiaria I.I.I. Industrial Investments Inc., una corporación de las Islas Cayman. Los directores y ejecutivos de la Compañía poseen el 0.02% de las acciones de la Compañía, mientras el 39.4% es detentado por accionistas minoritarios en los mercados públicos. La entidad controlante ulterior de la Compañía es Rocca & Partners S.A., una corporación de las Islas Vírgenes Británicas.

Las operaciones realizadas con sociedades relacionadas fueron las siguientes:

Al 31 de diciembre de 2005

	Asociadas (1)	Otras	Total
(i) Transacciones			
(a) Venta de productos y servicios			
Venta de productos	104,054	75,948	180,002
Venta de servicios	7,499	7,830	15,329
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	111,553	83,778	195,331
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
(b) Compra de productos y servicios			
Compra de productos	67,814	33,949	101,763
Compra de servicios	15,773	63,220	78,993
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	83,587	97,169	180,756
	<hr/>	<hr/>	<hr/>

Al 31 de diciembre de 2004

	Asociadas (2)	Otras	Total
(i) Transacciones			
(a) Venta de productos y servicios			
Venta de productos	26,088	46,844	72,932
Venta de servicios	15,365	9,618	24,983
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	41,453	56,462	97,915
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
(b) Compra de productos y servicios			
Compra de productos	30,648	32,484	63,132
Compra de servicios	7,526	51,305	58,831
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	38,174	83,789	121,963
	<hr/>	<hr/>	<hr/>

Al 31 de diciembre de 2003

	Asociadas (1)	Otras	Total
(i) Transacciones			
(a) Venta de productos y servicios			
Venta de productos	5,206	52,659	57,865
Venta de servicios	2,895	8,916	11,811
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	8,101	61,575	69,676
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
(b) Compra de productos y servicios			
Compra de productos	26,679	44,305	70,984
Compra de servicios	459	64,334	64,793
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	27,138	108,639	135,777
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
(c) Adquisición de subsidiarias	-	(304)	(304)
	<hr/>	<hr/>	<hr/>

29 Operaciones con sociedades relacionadas (Cont.)

Al 31 de diciembre de 2005

	Asociadas (3)	Otras	Total
(ii) Saldos al cierre			
(a) Originados en compras/ventas de productos/servicios			
Créditos con sociedades relacionadas	30,988	15,228	46,216
Deudas con sociedades relacionadas (1)	(21,034)	(8,413)	(29,447)
	9,954	6,815	16,769
(c) Otros saldos			
	42,437	-	42,437
(d) Deudas financieras			
Préstamos y descubiertos bancarios (4)	(54,801)	-	(54,801)

Al 31 de diciembre de 2004

	Asociadas (2)	Otras	Total
(ii) Saldos al cierre			
(a) Originados en compras/ventas de productos/servicios			
Créditos con sociedades relacionadas	25,593	27,070	52,663
Deudas con sociedades relacionadas (1)	(4,914)	(12,487)	(17,401)
	20,679	14,583	35,262
(b) Caja, bancos y equivalentes de efectivos			
Depósitos a plazo	-	6	6
(c) Otros saldos			
Fondo Fideicomitidos	-	119,666	119,666
Instrumento de deuda convertible - Ylopa	121,955	-	121,955
	121,955	119,666	241,621
(d) Deudas financieras			
Préstamos y giros en descubierto (5)	(51,457)	(5,449)	(56,906)

29 Operaciones con sociedades relacionadas (Cont.)

Al 31 de diciembre de 2003

	Asociadas (2)	Otras	Total
(ii) Saldos al cierre			
(a) Originados en compras/ventas de productos/servicios			
Créditos con sociedades relacionadas	6,253	35,863	42,116
Deudas con sociedades relacionadas (1)	(18,968)	(18,251)	(37,219)
	(12,715)	17,612	4,897
(b) Caja, bancos y equivalentes de efectivos			
Depósitos a plazo	-	420	420
(c) Otros saldos			
Fondo Fideicomitidos	-	118,087	118,087
Instrumento de deuda convertible - Ylopa	33,508	-	33,508
(d) Deudas financieras			
Préstamos y giros en descubierto (5)	-	(5,716)	(5,716)
Préstamos del Fideicomiso	-	(1,789)	(1,789)
	-	(7,505)	(7,505)

(1) Al 30 de septiembre de 2005 incluye: Conusid, Ylopa, Amazonia y Sidor. Desde el 1 de octubre de 2005 incluye: Conusid and Ternium.

(2) Incluye: Conusid, Ylopa, Amazonia y Sidor.

(3) Incluye: Conusid y Ternium.

(4) Préstamos convertible de Sidor a Matesi.

(5) Incluye préstamos convertible de Sidor con Matesi de USD51.5 millones al 31 de diciembre de 2004.

(iii) Remuneraciones de ejecutivos y directores

La remuneración total de los miembros del Directorio y directores ejecutivos devengada durante el ejercicio 2005 y 2004 ascendió a USD14.3 millones y USD9.8 millones respectivamente.

30 Apertura del Estado de flujo de efectivo consolidado

	Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de		
	2005	2004	2003
(i) Variaciones en el Capital de trabajo			
Inventarios	(101,143)	(411,045)	(151,766)
Otros créditos y anticipos	1,513	(82,845)	10,900
Créditos por ventas	(387,240)	(271,225)	4,142
Otras deudas	34,526	(37,443)	39,585
Anticipos de clientes	(14,156)	72,678	17,636
Deudas comerciales	32,561	108,693	(27,653)
	(433,939)	(621,187)	(107,156)
(ii) Impuesto a las ganancias devengado neto de pagos			
Impuestos devengados	568,753	220,376	63,918
Impuestos pagados	(419,266)	(175,717)	(202,488)
	149,487	44,659	(138,570)
(iii) Intereses devengados netos de pagos			
Intereses devengados	29,236	32,683	16,708
Intereses pagados netos	(27,317)	(15,710)	(19,740)
	1,919	16,973	(3,032)
(iv) Caja y equivalente de efectivo			
Caja y depositos bancarios	707,356	311,579	247,834
Giros en descubierto	(24,717)	(4,256)	(9,804)
Depósitos bancarios restringidos	(2,048)	(13,500)	
	680,591	293,823	238,030

31 Principales subsidiarias

A continuación se detallan las subsidiarias de Tenaris junto con el porcentaje de tenencia directa y/o indirecta en cada una de ellas al 31 de diciembre de 2005, 2004 y 2003.

Sociedad	País en que están constituidas	Actividad principal	Porcentaje de tenencia al 31 de diciembre de		
			2005	2004	2003
Algoma Tubes Inc.	Canada	Fabricación de tubos de acero sin costura	100%	100%	100%
Confab Industrial S.A. y subsidiarias (c)	Brasil	Fabricación de tubos de acero con costura y bienes de capital	39%	39%	39%
Dalmine Energie S.p.A. (h)	Italia	Trading de energía	100%	100%	100%
Dalmine Holding B.V. y subsidiarias	Países Bajos	Inversora	99%	99%	99%
Dalmine S.p.A.	Italia	Fabricación de tubos de acero sin costura	99%	99%	99%
Tenaris Fittings S.A. de C.V. (anteriormente Empresas Riga S.A. de C.V.)	México	Fabricación de protectores con costura para tubos de acero sin costura	100%	100%	100%
Energy Network S.R.L. (b)	Rumania	Trading de energía	100%	-	-
Exiros S.A.	Uruguay	Servicio de abastecimiento para sociedades industriales	100%	100%	100%
Information Systems and Technologies N.V.	Países Bajos	Desarrollo y mantenimiento de software	75%	75%	75%
Information Systems and Technologies S.A. (d)	Argentina	Desarrollo y mantenimiento de software	100%	100%	100%
Inmobiliaria Tamsa S.A. de C.V.	México	Alquiler de propiedades	100%	100%	100%
Insirger S.A. y subsidiarias (g)	Argentina	Generación de energía eléctrica	-	100%	100%
Intermetal Com SRL (a)	Rumania	Comercialización de chatarra y otras materias primas	100%	100%	-
Inversiones Berna S.A. (b)	Chile	Compañía financiera	100%	-	-
Inversiones Lucerna S.A. (b)	Chile	Compañía financiera	82%	-	-
Invertub S.A. y subsidiarias (g)	Argentina	Inversora	-	100%	100%
Lomond Holdings B.V. y subsidiarias	Países Bajos	Servicio de abastecimiento para sociedades industriales	100%	100%	100%
Matesi, Materiales Siderurgicos S.A. (a)	Venezuela	Fabricación de productos de acero (HBI)	50%	50%	-
Metalcentro S.A.	Argentina	Fabricación de protectores de tubos y tubos de impacto lateral	100%	100%	100%
Metalmecánica S.A.	Argentina	Fabricación de productos de acero para extracción de petróleo	100%	100%	100%
NKK Tubes K.K.	Japón	Fabricación de tubos de acero sin costura	51%	51%	51%
Operadora Eléctrica S.A. (e)	Argentina	Generación de energía eléctrica	100%	100%	100%

31 Principales subsidiarias (Cont.)

Sociedad	País en que están constituidas	Actividad principal	Porcentaje de tenencia al 31 de diciembre de		
			2005	2004	2003
Quality Tubes (UK) Ltd. (h)	Reino Unido	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
S.C. Donasid y subsidiaria (b)	Rumania	Comercialización de productos de acero	99%	-	-
S.C. Silcotub S.A. y subsidiaria (a)	Romania	Fabricación de tubos de acero sin costura	85%	85%	-
Scrapservice S.A.	Argentina	Procesamiento de chatarra	75%	75%	75%
Servicios Generales TenarisTamsa S.A. de C.V. (f)	México	Manejo y mantenimientos de tubos de acero	100%	100%	100%
Siat S.A.	Argentina	Fabricación de tubos de acero con costura	82%	82%	82%
Siderca International A.p.S.	Dinamarca	Inversora	100%	100%	100%
Siderca S.A.I.C.	Argentina	Fabricación de tubos de acero sin costura	100%	100%	100%
Siderestiba S.A.	Argentina	Servicios de logística	99%	99%	99%
Sidtam Limited	Islas Vírgenes Británicas	Inversora	100%	100%	100%
Siprofer A.G. (b)	Suiza	Inversora	100%	-	-
SO.PAR.FI Dalmine Holding S.A.	Luxemburgo	Inversora	99%	99%	99%
Sociedad Industrial Puntana S.A.	Argentina	Fabricación de productos de acero	100%	100%	100%
Socominter S.A.	Venezuela	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Socominter Ltda.	Chile	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Talta – Trading e Marketing Lda. (a)	Madeira	Inversora	100%	100%	-
Tamdel LLC and subsidiarias (f)	México	Inversora	100%	100%	100%
Tamser S.A. de C.V. (f)	México	Procesamiento de chatarra	100%	100%	100%
Tamsider LLC	Estados Unidos	Inversora	100%	100%	100%
Tamsider S.A. de C.V. y subsidiarias (g)	México	Promoción y organización de compañías relacionadas con la industria del acero y comercialización de productos de acero	-	100%	100%
Tamtrade S.A.de C.V. (g)	México	Comercialización de productos de acero	-	100%	100%
Techint Investment Netherlands B.V.	Países Bajos	Inversora	100%	100%	100%
Tenaris Autopartes S.A. de C.V.	México	Fabricación de partes para la industria automotriz	100%	100%	100%
Tenaris Confab Hastes de Bombeio S.A. (a)	Brasil	Fabricación de productos de acero para la extracción de petróleo	70%	70%	-

31 Principales subsidiarias (Cont.)

Sociedad	País en que están constituidas	Actividad principal	Porcentaje de tenencia al 31 de diciembre de		
			2005	2004	2003
Tenaris Connections A.G. y subsidiarias	Liechtenstein	Propietaria y licenciataria de tecnología para la industria del acero	100%	100%	99%
Tenaris Financial Services S.A.	Uruguay	Servicios financieros	100%	100%	100%
Tenaris Global Services B.V.	Países Bajos	Agente de ventas de productos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Global Services (B.V.I.) Ltd.	B.V.I.	Inversora	100%	100%	100%
Tenaris Global Services (Canada) Inc.	Canada	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Global Services de Bolivia S.R.L. (anteriormente Socominter de Bolivia S.R.L.)	Bolivia	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Global Services Ecuador S.A.	Ecuador	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Global Services (Egypt) Ltd. (b)	Egipto	Comercialización de productos de acero	100%	-	-
Tenaris Global Services Far East Pte. Ltd.	Singapur	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Global Services (Japan) K.K. (anteriormente DST Japan K.K.)	Japon	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Global Services (Kazakhstan) LLP (a)	Kazakhstan	Comercialización de productos de acero	100%	100%	-
Tenaris Global Services Korea	Corea	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Global Services LLC	Estados Unidos	Agente de ventas de productos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Global Services Nigeria Ltd. (anteriormente Tubular DST Nigeria Ltd.)	Nigeria	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Global Services Norway AS	Noruega	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Global Services (Panama) S.A.	Panamá	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Global Services S.A.	Uruguay	Inversora y comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Global Services (UK) Ltd	Reino Unido	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Global Services (U.S.A.) Corporation	U.S.A.	Comercialización de productos de acero	100%	100%	100%
Tenaris Investments Ltd. (a)	Irlanda	Inversora	100%	100%	-
Tenaris Qingdao Steel Pipes Ltd. (b)	China	Comercialización de productos de acero y conectores	100%	-	-
Tenaris West Africa Ltd.	Reino Unido	Terminación de tubos de acero	100%	100%	100%
Texas Pipe Threaders Co.	Estados Unidos	Terminación y comercialización de tubos de acero	100%	100%	100%

31 Principales subsidiarias (Cont.)

Sociedad	País en que están constituidas	Actividad principal	Porcentaje de tenencia al 31 de diciembre de		
			2005	2004	2003
Tubman Holdings (Gibraltar) LLP (a)	Gibraltar	Inversora	100%	100%	-
Tubman internacional Ltd. (a)	Gibraltar	Inversora	100%	100%	-
Tubos de Acero de México S.A.	México	Fabricación de tubos de acero sin costura	100%	100%	100%
Tubos de Acero de Venezuela S.A.	Venezuela	Fabricación de tubos de acero sin costura	70%	70%	70%

- (a) Incorporada o adquirida durante 2004.
- (b) Incorporada o adquirida durante 2005.
- (c) Tenaris posee el 99% de las acciones con derecho a votos de Confab Industrial S.A. y tiene, directa o indirectamente, la mayoría en el derecho a voto en todas sus subsidiarias.
- (d) Incluida en diciembre 2003 en "Information Systems and technologies N.V. y subsidiarias" y en diciembre de 2004 en "Invertub S.A. y subsidiarias".
- (e) Incluida en diciembre 2004 en "Insirger S.A. y subsidiarias".
- (f) Incluida en diciembre 2004 en "Tamsider S.A. de C.V. y subsidiarias".
- (g) Fusionada durante 2005.
- (h) Incluida en diciembre 2003 y 2004 en "Dalmine Holding B.V. y subsidiarias".



Carlos Condorelli
Chief Financial Officer

INFORME DE LA FIRMA DE CONTADORES PUBLICOS INDEPENDIENTES REGISTRADA

Al Directorio y los Accionistas de
Tenaris S.A.

En nuestra opinión, los estados de situación patrimonial consolidados que se acompañan y los correspondientes estados de resultados, de evolución del patrimonio neto y flujo de efectivo, todos ellos expresados en dólares estadounidenses, presentan razonablemente, en todos sus aspectos significativos, la situación patrimonial de Tenaris S.A. y sus subsidiarias al 31 de diciembre de 2005 y 2004, y los resultados de sus operaciones, las variaciones en su patrimonio neto y el flujo de efectivo por cada uno de los tres ejercicios finalizados el 31 de diciembre de 2005, de conformidad con Normas Internacionales de Información Financiera. Estos estados contables consolidados son una 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 Sociedad, así como una evaluación de la presentación de los estados contables en su conjunto. Consideramos que nuestras auditorías brindan una base razonable para fundamentar la opinión expresada precedentemente.

Buenos Aires, 1 de marzo de 2006

PRICE WATERHOUSE & CO. S.R.L.




(Socio)

Daniel A. López Lado

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 2006.


Paolo Rocca
Chief Executive Officer


Carlos Condorelli
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 2005, 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.

29 de junio de 2006.

Price Waterhouse & Co. S.R.L.


Daniel A. López Lado