
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 2013



TENARIS S.A.

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

29, Avenue de la Porte-Neuve – 3^{er} piso

L-2227 Luxemburgo

(Domicilio de las oficinas ejecutivas principales)

Juan Pandolfi 29, Avenue de la Porte-Neuve – 3^{er} piso

L-2227 Luxemburgo Tel. + (352) 26 47 89 78, Fax. + (352) 26 47 89 79, e-mail: jpandolfi@tenaris.com

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

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

Sección Valores

**Acciones ordinarias
Bolsa Mexicana de Valores
TS**

Denominación de cada bolsa de valores en que cotizan

**New York Stock Exchange (acciones depositarias americanas) TS
Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Argentina – 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:*

Gloria Isla

Relación con Inversionistas

gisla@tenaris.com

Km 433,7 Carr. México-Veracruz via Xalapa

Veracruz, 91697

+52 (229) 9891100

ÍNDICE

	Página
PARTE I	7
Artículo 1. Identidad de consejeros, directivos y asesores	7
Artículo 2. Estadísticas de ofertas y calendario previsto	7
Artículo 3. Información clave	7
Artículo 4. Información sobre la Sociedad	15
Artículo 4A. Comentarios del Staff sin resolver	41
Artículo 5. Revisión operativa y financiera y prospectos	41
Artículo 6. Consejeros, directivos y empleados	61
Artículo 7. Accionistas mayoritarios y operaciones con partes relacionadas	69
Artículo 8. Información financiera	72
Artículo 9. Oferta y cotización	74
Artículo 10. Información adicional	79
Artículo 11. Declaración cuantitativa y cualitativa sobre riesgos de mercado	92
Artículo 12. Descripción de valores distintos de instrumentos de renta variable	95
PARTE II	97
Artículo 13. Incumplimientos de pago, retraso y morosidad en el pago de dividendos	97
Artículo 14. Modificaciones materiales a los derechos de titulares de los valores y uso de los productos	97
Artículo 15. Controles y procedimientos	97
Artículo 16.A. Experto financiero del Comité de Auditoría	97
Artículo 16.B. Código de ética	97
Artículo 16.C. Principales honorarios y servicios contables	98
Artículo 16.D. Exenciones permitidas a los comités de auditoría para las normas de registro	99
Artículo 16.E. Compra de instrumentos de renta variable por el emisor y compradores afiliados	99
Artículo 16.F. Cambio de Contador Público de la empresa que registra sus títulos	100
Artículo 16.G. Gobierno corporativo	100
Artículo 16.H. Presentación de la información relativa a la seguridad minera	100
PARTE III	101
Artículo 17. Estados contables	101
Artículo 18. Estados contables	101

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

1) INFORMACION GENERAL

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

2) LA COMPAÑÍA

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

3) INFORMACION FINANCIERA

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

4) ADMINISTRACION

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

5) MERCADO ACCIONARIO

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

6) PERSONAS RESPONSABLES

Ver Certificaciones.

7) ANEXOS

Ver Estados contables consolidados e informe del auditor.

DEFINICIÓN DE ALGUNOS TÉRMINOS

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

- Las referencias contenidas en este informe anual a la “Sociedad” se refieren exclusivamente a Tenaris S.A., una “public limited liability company” (*société anonyme*) incorporada en Luxemburgo.
- Las referencias contenidas en este informe anual a “Tenaris”, “nosotros” o “nuestro” se refieren a Tenaris S.A., y sus subsidiarias consolidadas. Ver políticas contables (“PC”) “A Bases de presentación” y “B Bases de consolidación” a los estados contables consolidados y auditados de la Sociedad incluidos en este informe anual.
- Las referencias contenidas en este informe anual a “San Faustin” se refieren a San Faustin S.A., una “public limited liability company” (*société anonyme*) incorporada en Luxemburgo y accionista controlante de la Sociedad.
- “Acciones” se refiere a las acciones comunes de la Sociedad, con un valor nominal de \$1.00 dólar.
- “ADS” se refiere a las American Depositary Shares representadas por los American Depositary Receipts, cada una de las cuales representa dos Acciones.
- “OCTG” se refiere a productos *Oil Country Tubular Goods*. Ver Artículo 4.B. “Información sobre la Sociedad - Descripción general del negocio – Nuestros productos”
- “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.
- “dólares”, “dólares americanos”, “dólares estadounidenses”, “US\$”, “USD” o “\$” se refieren a la moneda de curso legal de los Estados Unidos de América.

PRESENTACIÓN DE CIERTA INFORMACIÓN FINANCIERA Y DE OTRO TIPO

Principios de contabilidad

Preparamos nuestros estados contables consolidados de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera, según fueron emitidas por la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad y adoptadas por la Unión Europea, o NIIF, las cuales difieren en algunos aspectos de los principios de contabilidad generalmente aceptados en México (principios contables generalmente aceptados en México, o PCGA mexicanos). Ver la PC W en nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual, la cual contiene una descripción de las principales diferencias entre las NIIF y los PCGA mexicanos.

Publicamos estados contables consolidados presentados en miles de dólares americanos. Este informe anual incluye nuestros estados contables consolidados y auditados correspondientes a los ejercicios concluidos el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011.

Redondeo

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

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

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

Datos de la industria

Salvo indicación en contrario, los datos y estadísticas relativos a la industria (incluyendo información histórica, estimaciones o proyecciones) presentados en este informe anual surgen o fueron obtenidos de fuentes internas o industriales que Tenaris

considera que son confiables. Los datos y estadísticas relativos a la industria son inherentemente predictivos y no necesariamente reflejan las condiciones reales de la industria. Dichas estadísticas se basan en investigaciones de mercado las que, a su vez, están basadas en juicios subjetivos de investigadores y encuestados obtenidos en muestreos, incluyendo juicios acerca de los tipos de productos y transacciones que deberían incluirse en el mercado pertinente. Asimismo, el valor de las comparaciones de estadísticas para diferentes mercados está limitado por muchos factores, incluyendo que (i) los mercados se definan de manera diferente, (ii) la información subyacente haya sido recolectada utilizando métodos diferentes, y (iii) se hayan aplicado diferentes premisas al compilar los datos. Dichos datos y estadísticas no han sido verificados de manera independiente, y la Sociedad no realiza ninguna declaración relativa a la exactitud o integridad de los datos o premisas utilizados.

ADVERTENCIA RESPECTO A LAS DECLARACIONES A FUTURO

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

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

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

- nuestra capacidad para implementar nuestra estrategia de negocios o crecer a través de adquisiciones, *joint venture* y otras inversiones;
- el ambiente competitivo en nuestro negocio y nuestra industria;
- nuestra capacidad para la fijación de precios de nuestros productos y servicios de acuerdo con nuestra estrategia;
- tendencias en los niveles de inversión en las industrias de exploración y perforación de petróleo y gas en el mundo;
- condiciones macroeconómicas y políticas generales y acontecimientos en los países en los que operamos o distribuimos tubos; y
- nuestra capacidad para absorber aumentos de costos y asegurar las existencias de materias primas esenciales y de energía.

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

PARTE I

Artículo 1. Identidad de consejeros, directivos y asesores

No aplicable.

Artículo 2. Estadísticas de ofertas y calendario previsto

No aplicable.

Artículo 3. Información clave

A. Datos financieros selectos

El resumen de la información financiera consolidada seleccionada indicada a continuación se deriva de nuestros estados contables consolidados y auditados, para cada uno de los años y por las fechas allí indicados. Nuestros estados contables consolidados se elaboraron de acuerdo con las NIIF y fueron auditados por PricewaterhouseCoopers Société Coopérative, *Cabinet de révision agréé*, una firma independiente registrada de contadores públicos. *PricewaterhouseCoopers Société Coopérative* es una firma miembro de PwC International Limited (“PwC”).

Para una descripción de los principios de contabilidad que afectan la información financiera contenida en este informe anual, ver “Presentación de cierta información financiera y de otro tipo - Principios de contabilidad”.

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

	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de				
	2013	2012	2011	2010	2009
Información financiera seleccionada del estado de resultados consolidado⁽¹⁾					
Operaciones continuas					
Ingresos por ventas netos.....	10,596,781	10,834,030	9,972,478	7,711,598	8,149,320
Costo de los productos vendidos	(6,456,786)	(6,637,293)	(6,273,407)	(4,748,767)	(4,935,170)
Ganancia bruta	4,139,995	4,196,737	3,699,071	2,962,831	3,214,150
Gastos de comercialización y administración	(1,941,213)	(1,883,789)	(1,859,240)	(1,522,410)	(1,483,369)
Otros (egresos) ingresos operativos netos	(13,952)	43,659	5,050	78,629	3,000
Resultado de operación	2,184,830	2,356,607	1,844,881	1,519,050	1,733,781
Intereses ganados	33,094	33,459	30,840	32,855	30,831
Intereses perdidos	(70,450)	(55,507)	(52,407)	(64,103)	(118,301)
Otros resultados financieros	8,677	(28,056)	11,268	(21,305)	(64,230)
Ganancia -antes de los resultados de inversiones en sociedades asociadas y del impuesto a las ganancias.....	2,156,151	2,306,503	1,834,582	1,466,497	1,582,081
Ganancia (Pérdida) de inversiones en sociedades asociadas.....	46,098	(63,206)	61,992	70,057	87,041
Resultado antes del impuesto a las ganancias	2,202,249	2,243,297	1,896,574	1,536,554	1,669,122
Impuesto a las ganancias	(627,877)	(541,558)	(475,370)	(395,507)	(433,385)
Ganancia por operaciones continuas	1,574,372	1,701,739	1,421,204	1,141,047	1,235,737
Operaciones discontinuas					
Resultado por operaciones discontinuas.....	—	—	—	—	(28,138)
Ganancia del ejercicio ⁽²⁾	1,574,372	1,701,739	1,421,204	1,141,047	1,207,599
Ganancia atribuible a ⁽²⁾ :					
Accionistas de la controlante.....	1,551,394	1,699,375	1,331,640	1,127,367	1,161,555
Participación no controlante	22,978	2,364	89,564	13,680	46,044
Ganancia del ejercicio ⁽²⁾	1,574,372	1,701,739	1,421,204	1,141,047	1,207,599
Depreciación y amortización	(610,054)	(567,654)	(554,345)	(506,902)	(504,864)
Promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación.....	1,180,536,830	1,180,536,830	1,180,536,830	1,180,536,830	1,180,536,830
Ganancia por acción básica y diluida por operaciones continuas.....	1.31	1.44	1.13	0.95	1.00
Ganancia por acción básica y diluida	1.31	1.44	1.13	0.95	0.98
Dividendos por acción ⁽³⁾	0.43	0.43	0.38	0.34	0.34

- (1) Algunas cifras comparativas han sido ajustadas para que concuerden con la adopción de la NIC 19 modificada sobre Beneficios a los empleados para los ejercicios finalizados el 31 de diciembre de 2012 y 2011. Para más información, ver “II Política contable — A Base de presentación” a nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual.
- (2) La Norma de Información Contable N°1 (“NIC 1”) (modificada) requiere que la ganancia del ejercicio según como se muestra en el estado de resultados no excluya la participación no controlante. No obstante, la ganancia por acción se sigue calculando con base en el ingreso neto atribuible exclusivamente a los accionistas de la controlante (es decir, la Sociedad).
- (3) Los dividendos por acción corresponden a los dividendos propuestos o pagados por el ejercicio.

Miles de dólares americanos (excepto número de acciones)

Al 31 de diciembre de

	2013	2012	2011	2010	2009
Información financiera seleccionada del estado de posición financiera consolidado⁽¹⁾					
Activo corriente	6,925,472	6,987,116	6,393,221	5,955,536	5,621,841
Propiedades, planta y equipo, neto	4,673,767	4,434,970	4,053,653	3,780,580	3,254,587
Otros activos no corrientes	4,331,731	4,537,457	4,411,510	4,622,772	4,606,880
Total activo	<u>15,930,970</u>	<u>15,959,543</u>	<u>14,858,384</u>	<u>14,358,888</u>	<u>13,483,308</u>
Pasivo corriente.....	2,119,729	2,829,374	2,403,699	2,378,546	1,970,470
Deudas bancarias y financieras no corrientes.....	246,218	532,407	149,775	220,570	655,181
Pasivo por impuestos diferidos.....	751,105	728,541	809,898	923,333	860,787
Otras deudas no corrientes.....	344,052	369,629	372,276	316,477	276,034
Total pasivo.....	<u>3,461,104</u>	<u>4,459,951</u>	<u>3,735,648</u>	<u>3,838,926</u>	<u>3,762,472</u>
Capital y reservas atribuibles a los accionistas de la controlante.....	12,290,420	11,328,031	10,456,705	9,871,741	9,092,164
Participación no controlante	179,446	171,561	666,031	648,221	628,672
Acciones.....	<u>12,469,866</u>	<u>11,499,592</u>	<u>11,122,736</u>	<u>10,519,962</u>	<u>9,720,836</u>
Pasivo total y patrimonio neto	<u>15,930,970</u>	<u>15,959,543</u>	<u>14,858,384</u>	<u>14,358,888</u>	<u>13,483,308</u>
Capital accionario	1,180,537	1,180,537	1,180,537	1,180,537	1,180,537
Número de acciones en circulación.....	1,180,536,830	1,180,536,830	1,180,536,830	1,180,536,830	1,180,536,830

(1) Algunas cifras comparativas han sido ajustadas para que concuerden con la adopción de la NIC 19 modificada sobre Beneficios a los empleados para los ejercicios finalizados el 31 de diciembre de 2012, 2011 y 2010. Para más información, ver “II Política contable — A Base de presentación” a nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual.

B. Capitalización y deuda

No aplicable.

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

No aplicable.

D. Factores de riesgo

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

Riesgos relacionados con nuestra industria

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

Somos un fabricante global de tubos de acero con un fuerte foco en la fabricación de productos y servicios relacionados para la industria de petróleo y gas. La industria de petróleo y gas es un importante consumidor de tubos de acero en el mundo, en particular, de productos fabricados bajo normas de alta calidad y especificaciones exigentes. La demanda de tubos de acero de la industria de petróleo y gas históricamente ha mostrado volatilidad y depende principalmente del número de pozos de petróleo y gas natural perforados, terminados y reabajados, así como de la profundidad y condiciones de perforación de los mismos. El nivel de actividades de exploración, desarrollo y producción y la correspondiente inversión de capital de las empresas petroleras y de gas, incluyendo las empresas petroleras nacionales, depende sobre todo de los precios actuales y esperados del petróleo y gas natural y es sensible a la opinión de la industria con respecto al crecimiento económico futuro y el impacto resultante en la demanda de petróleo y gas natural. Varios factores, tales como la oferta y la demanda de petróleo y gas natural, y las condiciones políticas y económicas globales afectan estos precios. Cuando el precio del petróleo y del gas baja, por lo general las empresas petroleras y de gas reducen el gasto en actividades de producción y exploración y, en consecuencia, compran una menor cantidad de tubos de acero. Otras circunstancias, tales como acontecimientos geopolíticos y las hostilidades en Medio Oriente y en otras áreas, también pueden afectar la actividad de perforación y, en consecuencia, generar una reducción en el consumo de tubos de acero, y por ende pueden tener un impacto significativo en nuestros ingresos, rentabilidad y situación financiera. Por ejemplo,

en caso de producirse una nueva recesión global, una recesión en los países desarrollados o un enfriamiento de las economías en los mercados emergentes probablemente habría una demanda reducida de nuestros productos y nuestros ingresos, rentabilidad y situación financiera podrían verse afectados adversamente.

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

Los niveles de inventarios de tubos de acero en la industria del petróleo y gas pueden variar significativamente de un período a otro y de una región a otra. Dichas fluctuaciones pueden afectar la demanda de nuestros productos. Durante los períodos de gran demanda, los participantes de la industria aumentan la producción de tubos y los clientes acumulan inventarios. Por el contrario, durante períodos de poca inversión en perforación y otras actividades, los clientes recurren al inventario existente. En particular, cuando los precios del petróleo y gas caen, generalmente se espera que las empresas petroleras y de gas suspendan o reduzcan las compras adicionales de tubos de acero.

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

El mercado global de tubos de acero es altamente competitivo, y los principales factores de competencia son el precio, la calidad, el servicio y la tecnología. Competimos en la mayoría de los mercados fuera de América del Norte, principalmente contra una cantidad limitada de fabricantes de tubos de acero de primera calidad. En los Estados Unidos y Canadá competimos contra una amplia variedad de productores nacionales y extranjeros. En los últimos años se han realizado inversiones sustanciales, especialmente en China, para incrementar la capacidad de producción de tubos de acero sin costura. Se continúa instalando nueva capacidad de producción y existe una significativa capacidad de producción excedente, en particular de *commodities* o grados de acero estándar. La capacidad de producción de grados de productos más especializados también está aumentando. Asimismo, existe un mayor riesgo de importaciones de tubos de acero bajo condiciones comerciales desleales en los mercados en los cuales Tenaris produce y vende sus productos. En febrero de 2014, el Departamento de Comercio de Estados Unidos (DOC) aplicó tarifas *antidumping* provisionales a las importaciones de ciertos productos OCTG de diversos países; sin embargo, las importaciones de Corea, que representan la mayor parte de las importaciones bajo investigación, no fueron sometidas a estas tarifas *antidumping* provisionales. El DOC prevé emitir su determinación final antes del 7 de julio de 2014, y las resoluciones *antidumping* finales estarán sujetas a la determinación del DOC y a la determinación de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos. No podemos ofrecer ningún grado de seguridad sobre el resultado final de estas investigaciones. Por lo tanto, se prevé que el ambiente competitivo se volverá más intenso en los próximos años y la diferenciación competitiva efectiva será un factor de éxito clave para Tenaris. Es probable que no podamos continuar compitiendo en forma efectiva contra los productores existentes o potenciales y preservar nuestra participación actual en los mercados geográficos o de productos, y la mayor competencia podría tener un impacto significativo en el precio de nuestros productos y servicios y, a su vez, podría afectar nuestros ingresos, rentabilidad y posición financiera. Además, un resultado negativo sobre la actual investigación de *antidumping*, requeriría que hiciésemos un cargo a resultados, sin efectos de caja, para reducir el valor de ciertos activos, lo cual afectaría negativamente nuestros resultados y posición financiera. Ver Artículo 4.B. “Información sobre la Sociedad - Descripción general del negocio - Competencia”.

Los aumentos en el costo de materia prima, energía eléctrica y otros costos, las limitaciones o interrupciones en el suministro de materia prima y energía y los descensos de precios entre nuestra materia prima y nuestros productos podrían afectar nuestra rentabilidad.

La fabricación de tubos de acero sin costura requiere de cantidades importantes de materia prima siderúrgica y energía; a su vez, los tubos de acero con costura son fabricados en base a láminas en rollo y planchas de acero. La disponibilidad y el precio de una porción significativa de la materia prima y la energía que requerimos están sujetos a las condiciones de la oferta y la demanda, que pueden ser volátiles, y a la reglamentación gubernamental, lo cual puede afectar la continuidad de la oferta y los precios. Asimismo, las interrupciones, las restricciones o la disponibilidad limitada de recursos energéticos en los mercados en los que contamos con importantes operaciones podrían derivar en mayores costos de producción y eventualmente en la reducción de la producción de nuestras plantas en dichos mercados. Por ejemplo, la escasez de energía y gas natural en Argentina y las resultantes restricciones al suministro impuestas por el gobierno podrían afectar las operaciones de nuestras instalaciones en Argentina. De manera similar, las restricciones a la capacidad de transporte de gas natural existentes en México han derivado en mayores importaciones de líquidos de gas natural, las cuales a partir del 1 de abril de 2013 han generado mayores costos de transporte de gas natural y, por lo tanto, mayores costos de producción de tubos de acero. Ver Artículo 3.D. “Información clave - Factores de riesgo - Riesgos relacionados con nuestro negocio. Condiciones económicas o políticas adversas en los países donde operamos o vendemos nuestros productos y servicios podrían reducir nuestras ventas o interrumpir nuestras operaciones de fabricación afectando, por consiguiente, nuestros ingresos, rentabilidad y situación financiera”. En cualquier momento dado,

podríamos no lograr obtener un suministro adecuado de materia prima crítica, a precios o bajo otras condiciones que nos resulten aceptables. La disponibilidad y los precios de la materia prima también pueden verse negativamente afectados por nuevas leyes y reglamentaciones, incluyendo controles a las importaciones, asignación por parte de los proveedores, interrupciones en la producción, accidentes o desastres naturales, variaciones en los tipos de cambio, fluctuaciones de precios internacionales y disponibilidad y costo del transporte. Además dependemos de unos pocos proveedores para satisfacer una porción significativa de nuestros requerimientos de láminas de acero en rollo en nuestras operaciones de tubos con costura en América del Norte y la pérdida de cualquiera de estos proveedores podría generar mayores costos de producción, recortes en la producción y reducida competitividad en estas operaciones.

Es probable que no podamos recuperar los mayores costos de materia prima y energía a través de precios de venta más altos de nuestros productos, y la disponibilidad limitada podría obligarnos a reducir la producción, lo que afectaría adversamente nuestras ventas y rentabilidad. Asimismo, al igual que otros fabricantes de productos siderúrgicos, tenemos costos fijos y semi-fijos (tales como mano de obra y otros costos de operación y mantenimiento) que no pueden ajustarse rápidamente a las fluctuaciones en la demanda de productos. Si la demanda de nuestros productos cae en forma significativa, estos costos pueden afectar adversamente nuestra rentabilidad y situación financiera.

Riesgos relacionados con nuestro negocio

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

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

Una porción significativa de nuestras operaciones está ubicada en países con una historia de volatilidad o inestabilidad política. En consecuencia, nuestra actividad y operaciones se han visto afectadas y podrían verse afectadas periódicamente y en grados variables por acontecimientos políticos, económicos y sociales y por cambios en leyes y regulaciones. Dichos acontecimientos y cambios pueden incluir, entre otros, la nacionalización, expropiación, venta forzada de activos; restricciones en la producción, importaciones y exportaciones; interrupciones al suministro de energía; restricciones cambiarias y/o a las transferencias de divisas, repatriación de capital o pago de dividendos, capital o intereses de deudas u otras obligaciones contractuales; inflación; devaluación; guerra u otros conflictos internacionales; desórdenes civiles y asuntos de seguridad local, incluyendo la elevada incidencia del delito y la violencia que involucran a organizaciones dedicadas al tráfico de drogas que amenacen la operación segura de nuestras instalaciones y operaciones; controles de precio, directos e indirectos; aumentos de impuestos y cambios en la interpretación, aplicación o cumplimiento de leyes impositivas y otras demandas o impugnaciones fiscales retroactivas; cambios en las leyes, normas y reglamentaciones; cancelación de derechos contractuales, y demoras o denegatoria de aprobaciones gubernamentales. Tanto la probabilidad de ocurrencia de dichos sucesos y el efecto general que puedan tener sobre nosotros varían en gran medida de un país a otro y son impredecibles. La ocurrencia de estos riesgos podría tener un impacto adverso sobre los resultados de operación y la situación financiera de nuestras subsidiarias ubicadas en el país afectado.

Por ejemplo, aproximadamente 7% de los activos consolidados netos de Tenaris están ubicados en Argentina y obtenemos aproximadamente 19% de nuestros ingresos de dicho país, incluyendo las ventas a los mercados locales y de exportación. Nuestras operaciones podrían verse afectadas de manera importante por acontecimientos económicos, políticos, fiscales y regulatorios en Argentina, incluyendo los siguientes:

- Nuestros negocios y operaciones en Argentina podrían verse adversamente afectados por la inflación o por las medidas que pudieran ser adoptadas por el gobierno para abordar el problema de la inflación. En particular, los aumentos en los servicios y costos laborales podrían tener un impacto negativo en nuestros resultados de operación. Además, un aumento en el nivel de las demandas laborales podría generar niveles más altos de conflictos laborales y eventualmente podrían derivar en huelgas o paros. Dicha interrupción de las operaciones podría tener un efecto adverso en nuestras operaciones y en los resultados financieros.

- Las condiciones macroeconómicas y políticas en Argentina pueden afectar adversamente nuestro negocio y operaciones. La mayor intervención del Estado en la economía, junto con la introducción de cambios en las políticas gubernamentales, podrían tener un efecto adverso en nuestras operaciones y en los resultados financieros.
- El gobierno argentino ha aumentado los impuestos a nuestras operaciones en Argentina a través de varios métodos. Por ejemplo, en septiembre de 2013 el gobierno argentino estableció un nuevo impuesto de 10% sobre las distribuciones de dividendos. Si el gobierno argentino continúa incrementando la carga fiscal a nuestras operaciones, nuestros resultados de operación y situación financiera podrían verse adversamente afectados.
- Las restricciones al suministro de energía a nuestras operaciones en Argentina podrían restringir nuestra producción y afectar adversamente los resultados de operación. En años recientes hubo falta de inversión en capacidad de suministro y transporte de gas natural y electricidad en Argentina. En el transcurso de los últimos años, la demanda de gas natural y electricidad aumentó sustancialmente a raíz de la recuperación de las condiciones económicas y los bajos precios en comparación con las fuentes de combustibles alternativos. A su vez, esto ha derivado en escasez de gas natural y electricidad para usuarios residenciales e industriales durante los períodos de alta demanda. Por ejemplo, en los últimos años, nuestras operaciones en Argentina sufrieron restricciones en los requerimientos de suministro de electricidad y gas natural en muchas ocasiones. Si la demanda de gas natural y electricidad aumenta y no se produce un aumento equiparable en la capacidad de suministro y transporte de gas natural y electricidad en forma oportuna, nuestra producción en Argentina (o la producción de nuestros principales clientes y proveedores) podría verse limitada y nuestras ventas e ingresos podrían disminuir. A pesar de que hemos tomado y continuamos tomando medidas para limitar el efecto de las restricciones al suministro sobre nuestras operaciones en Argentina, dichos esfuerzos podrían no ser suficientes para evitar un impacto adverso sobre nuestra producción en Argentina y podríamos no lograr limitar en forma similar el efecto de restricciones futuras al suministro. Asimismo, es posible que también debamos afrontar mayores costos al utilizar fuentes alternativas de energía.
- En el pasado, el gobierno argentino y el Banco Central de la República Argentina introdujeron varias normas y reglamentaciones para reducir la volatilidad del tipo de cambio del dólar americano frente al peso argentino, o ARS, e impusieron restricciones a las entradas y salidas de capitales hacia y desde Argentina. Desde 2001 las subsidiarias argentinas deben repatriar los dólares americanos cobrados en relación con las ventas de exportación desde Argentina (incluyendo los dólares americanos obtenidos de pagos por adelantado y facilidades de prefinanciamiento) a este país y convertirlos en pesos argentinos al tipo de cambio flotante oficial aplicable en la fecha de repatriación. A partir del último trimestre de 2011, el gobierno argentino reforzó los controles sobre las transacciones que representarían salidas de capitales desde Argentina al prohibir la compra de moneda extranjera con fines de atesoramiento y limitar la capacidad de las empresas argentinas para transferir fondos (incluidos los relativos al pago de dividendos o regalías) fuera de Argentina. Estos controles existentes y cualquier otra restricción adicional de este tipo que pudiera imponerse en el futuro, podría exponernos al riesgo de pérdida como resultado de fluctuaciones en el tipo de cambio del peso argentino o afectar nuestra capacidad de financiar nuestras inversiones y operaciones en Argentina, o limitar nuestra capacidad de convertir y transferir fuera de Argentina fondos generados por las subsidiarias argentinas, por ejemplo, para pagar dividendos o regalías u otras actividades que exigen pagos en el exterior. Para información adicional sobre los controles cambiarios y restricciones actuales en Argentina, ver Artículo 10.D. “Información adicional - Controles de cambio - Argentina”.
- El gobierno argentino impuso aranceles a la exportación sobre ciertas actividades, principalmente en relación con productos básicos, gas y petróleo. Si el gobierno argentino aumentara los aranceles a la exportación o impusiera restricciones a las exportaciones concernientes a nuestras actividades, nuestros negocios y operaciones en Argentina podrían verse afectados adversamente.
- El gobierno argentino implementó reglamentaciones relativas a las importaciones que exigen que todos los pagos correspondientes a la importación de bienes y servicios sean aprobados por las autoridades fiscales nacionales y otros organismos de control de Argentina, tales como la Secretaría de Comercio. Los criterios adoptados para autorizar u objetar a la realización de una transacción no se encuentran reglamentados en las normas aplicables. Dichas reglamentaciones en materia de importaciones podrían demorar las importaciones y, en consecuencia, podrían afectar adversamente nuestro negocio y nuestras operaciones en Argentina. Asimismo, podrían afectar nuestras exportaciones desde Argentina, considerando que los países en el exterior podrían adoptar e implementar contramedidas.
- Luego del *default* en Argentina en 2002, el acceso a los mercados de capitales internacionales por parte de Argentina ha estado limitado y puede continuar estando limitado en el futuro. La falta de alternativas financieras podría limitar la capacidad de Argentina de mantener el nivel de actividad económica y de incentivar el crecimiento económico.

Actualmente tenemos la siguiente exposición frente a los acontecimientos políticos y económicos en Venezuela:

- Hemos estado presentes en el mercado venezolano de productos OCGT durante muchos años y mantenemos relaciones comerciales permanentes con Petróleos de Venezuela, o PDVSA, y con operadores de *joint venture* de empresas en los sectores petrolero y de gas. Desde 2010, nuestras ventas en Venezuela se han visto afectadas negativamente debido a que PDVSA demoró los pagos a proveedores. Si bien mantenemos reservas para posibles pérdidas crediticias y analizamos las cuentas por cobrar en forma periódica, nuestros ingresos, rentabilidad y situación financiera podrían verse afectados adversamente por el ambiente político y económico en Venezuela.
- Asimismo, tenemos: (i) una participación de 70% en el capital social de Tubos de Acero de Venezuela S.A., o Tavsa, el único productor de tubos de acero sin costura en Venezuela, (ii) una participación de 50.2% en Matesi Materiales Siderúrgicos S.A., o Matesi, una planta industrial que produce briquetas de hierro en caliente, o HBI, y (iii) una participación minoritaria en Complejo Siderúrgico de Guayana, o Comsigua, otro productor de HBI venezolano. En mayo de 2009, en el marco del Decreto Ley 6058, el presidente de Venezuela anunció la nacionalización de Tavsa, Matesi y Comsigua (conjuntamente, las “Compañías venezolanas”), entre otras empresas. En agosto de 2009, Venezuela, actuando a través del comité de transición designado por el Ministro de Industrias Básicas y Minas de Venezuela, o MIBAM, unilateralmente asumió el control operacional exclusivo sobre Matesi, y en noviembre de 2009, Venezuela, actuando a través de PDVSA Industrial S.A. (subsidiaria de Petróleos de Venezuela S.A.), asumió formalmente el control operacional exclusivo de los activos de Tavsa. Venezuela no pagó ninguna compensación por la nacionalización de las inversiones de Tenaris en las Compañías venezolanas, que están protegidas conforme a los tratados bilaterales de inversión aplicables, incluyendo el tratado bilateral de inversión suscrito entre Venezuela y la Unión Económica Bélgica-Luxemburgo, y Tenaris continúa reservándose todos sus derechos conforme a los contratos, tratados de inversión y el derecho venezolano e internacional. En agosto de 2011 y en julio de 2012, Tenaris y su subsidiaria controlada Talta - Trading e Marketing Sociedad Unipessoal Lda, o Talta, han promovido procedimiento arbitral contra Venezuela ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones, o CIADI, en Washington D.C., de acuerdo con los tratados bilaterales de inversión entre Venezuela y la Unión Económica Bélgica-Luxemburgo y Portugal a fin de reclamar una indemnización adecuada y efectiva por la expropiación de su inversión en las Compañías venezolanas.

Los procedimientos arbitrales aún están en curso y, a la fecha de este informe anual, no podemos ofrecer ningún grado de seguridad de que el gobierno venezolano aceptará pagar una compensación justa y adecuada por nuestras participaciones en las Compañías venezolanas, o que dicha compensación será libremente convertible o intercambiable por moneda extranjera. Para más información sobre la nacionalización de nuestras inversiones en las Compañías venezolanas y los procedimientos arbitrales relacionados ante el CIADI, ver la nota 31 “*Nacionalización de las subsidiarias venezolanas*” a nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual.

En México, las enmiendas a las leyes y reglamentaciones aplicables pueden afectar nuestro negocio en forma significativa y adversa. Por ejemplo, en 2014 entró en vigor una reforma impositiva global en México que, entre otras cosas, introdujo un impuesto general de 10% a las distribuciones de dividendos con base en las utilidades devengadas después del 1 de enero de 2014. Cualquier cambio adicional en las leyes mexicanas podría tener un impacto adverso en nuestros resultados de operación. Asimismo, nuestras operaciones en México podrían verse afectadas por hechos de violencia criminal, principalmente derivados de las actividades de los carteles de droga y el delito organizado relacionado que ha experimentado México y podría continuar experimentando. Desde 2011, la actividad delictiva organizada y los incidentes de violencia continuaron en niveles altos y se extendieron a nuevas regiones del país. En la ciudad de Veracruz, donde está ubicada nuestra planta, se han registrado varios incidentes de violencia. Si bien el gobierno mexicano implementó diversas medidas de seguridad y reforzó sus fuerzas militares y policiales, los delitos relacionados con el narcotráfico continúan existiendo en México. Nuestro negocio podría verse afectado en forma significativa y adversa por estas actividades, su posible agravamiento y la violencia asociada a las mismas.

En Brasil, nuestras ventas también pueden verse afectadas por acciones y políticas del gobierno y sus consecuencias, tales como medidas relativas a impuestos y titularidad de las actividades de producción de petróleo y gas y las operaciones de Petrobras S.A., o Petrobras, una empresa petrolera estatal. Mantenemos una relación comercial permanente con Petrobras, a la que suministramos tubos de revestimiento (incluyendo conexiones *premium*) y tubos de conducción, la mayoría de los cuales se producen en nuestra planta brasileña de tubos con costura, tanto para aplicaciones en tierra como marítimas. La demanda de productos OCTG y tubos de conducción complejos utilizados en aplicaciones en aguas profundas en Brasil se desaceleró en 2013 como resultado de restricciones financieras y operativas en Petrobras, y no prevemos que la demanda se recupere en 2014. Nuestra rentabilidad en el mercado brasileño puede fluctuar en forma significativa en los próximos años y depende de nuestro

éxito en asegurar grandes contratos de suministro y otros factores, incluyendo la cancelación o extensión de proyectos específicos debido a cambios en las políticas del gobierno, y cualquier acontecimiento económico, político o social adverso en Brasil. Asimismo, en relación con nuestro negocio de fabricación de equipamiento industrial en Brasil, en el cual también prestamos servicios de montaje, contabilizamos ciertos contratos conforme a la NIC 11, Contratos de Construcción, la cual requiere que la administración contabilice ciertos contratos según el porcentaje de realización en base al resultado final estimado de los contratos, el cual en ciertos casos puede diferir en forma significativa de los resultados reales.

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

Esperamos continuar instrumentando nuestra estrategia comercial de desarrollar productos de mayor valor diseñados para atender y satisfacer las necesidades de clientes que operan en ambientes exigentes, desarrollando y ofreciendo servicios adicionales de valor agregado que nos permitan integrar nuestras actividades de producción a la cadena de suministro de nuestros clientes así como seguir buscando oportunidades de inversiones estratégicas. Podría resultar que cualquiera de los componentes de nuestra estrategia comercial generaran costos mayores a los previstos, no se instrumentaran con éxito o se postergaran o abandonararan. Por ejemplo, es posible que fallemos en el desarrollo de productos que nos diferencien de nuestros competidores o que no encontremos oportunidades de inversión convenientes, incluyendo objetivos de adquisición que nos permitan continuar creciendo y mejorando nuestra posición competitiva. Aun si tuviéramos éxito en nuestra estrategia comercial, es posible que no alcancemos los resultados esperados.

Podríamos estar expuestos a riesgos regulatorios asociados a nuestras operaciones internacionales

El envío de bienes y la prestación de servicios a través de fronteras internacionales nos obliga a cumplir leyes y reglamentaciones comerciales de amplio alcance. Nuestras actividades de importación y exportación se encuentran regidas por leyes y reglamentaciones aduaneras en cada uno de los países en los que operamos. Asimismo, la Unión Europea, o UE, los Estados Unidos y otros países controlan la importación y exportación de ciertos bienes y servicios e imponen obligaciones de contabilización e información de importaciones y exportaciones. Dichos países también pueden imponer sanciones económicas contra ciertos países, personas y otras entidades que pueden restringir o prohibir las transacciones que involucren a dichos países, personas y entidades. Asimismo, estamos sujetos a las leyes estadounidenses antiboicot. Estas leyes y reglamentaciones son complejas y cambian frecuentemente, y pueden ser sancionadas, modificadas, ejecutadas o interpretadas de manera tal que pueden tener un impacto significativo en nuestras operaciones. Cualquier incumplimiento de estas obligaciones legales y reglamentarias aplicables también podría derivar en multas y sanciones penales y civiles.

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 de negocios a través de la cual se convirtieron en subsidiarias de JFE Holdings, Inc. (“JFE”). La continuidad por parte de JFE del negocio de tubos de acero de la ex-Kawasaki Steel, en competencia con NKKTubes, o la potencial falta de interés de JFE en continuar con el desarrollo de NKKTubes, podría ubicar a NKKTubes en una posición de desventaja y tener un impacto adverso en nuestras operaciones en Japón. En la actualidad, estamos negociando la extensión del acuerdo de asociación estratégica por un plazo adicional de 15 años pero no podemos garantizar el resultado exitoso de esta negociación.

Las adquisiciones futuras, asociaciones estratégicas e inversiones de capital podrían no generar los resultados esperados o podrían interrumpir nuestras operaciones y afectar nuestras ganancias.

Un elemento de nuestra estrategia comercial es identificar y desarrollar las oportunidades estratégicas de crecimiento. Como parte de dicha estrategia, realizamos inversiones de capital significativas en forma periódica y adquirimos participaciones o negocios en diversas sociedades. Por ejemplo, en enero de 2012 adquirimos a través de nuestra subsidiaria Confab Industrial S.A., o Confab, una participación en Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A., o Usiminas, la cual representa 5.0% de las acciones con derecho a voto y 2.5% del capital accionario y en mayo de 2012 adquirimos la totalidad de las participaciones minoritarias remanentes en Confab. Además, estamos construyendo un laminador de tubos sin costura totalmente nuevo (*greenfield*) en Bay City, Texas, Estados Unidos. Periódicamente seguiremos considerando otras adquisiciones, inversiones y asociaciones estratégicas. Necesariamente debemos sustentar cualquier evaluación de las posibles adquisiciones, *joint venture* de empresas e inversiones de capital en suposiciones con respecto a la operación, la rentabilidad y otros asuntos que posteriormente podrían resultar incorrectos. Nuestras adquisiciones pasadas o futuras, inversiones significativas y alianzas futuras podrían no funcionar de

acuerdo con nuestras expectativas y afectar adversamente nuestras operaciones y rentabilidad. Asimismo, las nuevas exigencias de nuestra organización existente y del personal derivadas de la integración de nuevas adquisiciones podrían desorganizar nuestras operaciones y afectar adversamente nuestras operaciones y rentabilidad. Asimismo, como parte de adquisiciones futuras, también podríamos adquirir activos no relacionados con nuestro negocio, y podríamos vernos imposibilitados de integrarlos o venderlos bajo términos y condiciones favorables.

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

Los activos sujetos a depreciación son evaluados por desvalorización cuando los eventos o cambios en las circunstancias indican que el valor en libros de un activo puede no ser recuperable. Los activos intangibles con vida útil indefinida, incluyendo el valor llave, están sujetos al menos a una revisión anual por posible desvalorización. Al 31 de diciembre de 2013, registrábamos un valor llave por USD 1,807 millones, que corresponde principalmente a la adquisición de Maverick Tube Corporation, o Maverick, en 2006 (valor llave por USD 771 millones, principalmente en los Estados Unidos y Colombia) y Hydril Company, o Hydril, en 2007 (valor llave por USD 920 millones). Al 31 de diciembre de 2012, se realizó una prueba de desvalorización sobre nuestra inversión en Usiminas y, posteriormente, se redujo el valor llave de dicha inversión en USD 74 millones. Para una descripción de la desvalorización de Usiminas, ver la nota 27 “Combinaciones de negocios y otras adquisiciones – Adquisición de participación en Usiminas” a nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual. Si en el futuro nuestra administración determinara que el valor llave u otros activos sufrieron desvalorización, particularmente como consecuencia de condiciones de mercado en deterioro, deberemos registrar un cargo no monetario para reducir el valor de estos activos, y ello podría afectar adversamente nuestros resultados de operación.

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

Como una compañía global producimos y vendemos productos en varios países del mundo y una porción de nuestras actividades se lleva a cabo en monedas diferentes al dólar estadounidense, que es la moneda funcional y de presentación de la Sociedad. Como resultado, estamos expuestos a riesgos por tipos de cambio. Los cambios en los valores de las monedas y en las reglamentaciones cambiarias podrían afectar adversamente nuestra situación financiera y los resultados de operación. Para información sobre nuestro riesgo de tipo de cambio, Ver Artículo 11. - “Declaración cuantitativa y cualitativa sobre riesgos de mercado - Riesgo de exposición a tipos de cambio”.

Las operaciones con partes relacionadas con sociedades controladas por San Faustin podrían no realizarse en términos tan favorables como los que se lograrían con terceros no relacionados y no afiliados.

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

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

Realizamos negocios en ciertos países que podrían estar afectados por corrupción a nivel gubernamental. Aunque tenemos un compromiso de hacer negocios de manera legal y ética, cumpliendo con los requerimientos normativos locales e internacionales y los estándares aplicables a nuestro negocio, existe el riesgo de que nuestros empleados o representantes incurran en actos que contravengan regulaciones que prohíben realizar pagos inapropiados a oficiales gubernamentales extranjeros con la finalidad de obtener o retener negocios. Dichas regulaciones incluyen leyes dictadas en virtud de la Convención de la OCDE de 1997 para Combatir el Cohecho de Servidores Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales, tales como la Ley Estadounidense de Prácticas Corruptas en el Extranjero o FCPA. Particularmente con respecto a la FCPA, en mayo de 2011 alcanzamos un acuerdo extrajudicial con el U.S. Department of Justice o DOJ (Departamento de Justicia de los Estados Unidos de América) y la U.S. Securities and Exchange Commission o SEC (Comisión del Mercado de Valores de los Estados Unidos de América) y encaramos varias medidas correctivas, incluyendo acciones voluntarias tendientes a fortalecer nuestro programa de cumplimiento normativo. Nuestras obligaciones bajo estos acuerdos extrajudiciales expiraron en mayo de 2013.

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

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

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

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

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

Nosotros generalmente garantizamos los productos para la industria petrolera y los tubos especializados que vendemos y distribuimos de acuerdo con las especificaciones de los clientes, pero nuestra estrategia de negocio de brindar a nuestros clientes servicios adicionales en la cadena de suministro podría someternos a la exigencia de que garanticemos que los bienes y servicios que proporcionamos sean adecuados para el propósito que se pretende. Los defectos reales o supuestos en nuestros productos podrían provocar reclamaciones en nuestra contra por pérdidas y daños sufridos por nuestros clientes. El seguro con el que contamos podría no ser suficiente o adecuado para cubrirnos en caso de una reclamación, su cobertura podría ser limitada, cancelada o de alguna manera anulada, o el monto de nuestro seguro podría ser menor que el impacto relacionado sobre el valor de la empresa luego de una pérdida. De manera similar, las ventas de tubos y partes para la industria automotriz conllevan posibles riesgos por responsabilidad que podrían extenderse a que seamos considerados responsables del costo del llamado a revisión de automóviles vendidos por fabricantes o distribuidores para la realización de modificaciones.

Riesgos relacionados con la estructura de la Sociedad

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

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

La capacidad de las subsidiarias de la Sociedad de pagar dividendos y de hacer otros pagos a la Sociedad dependerá de los resultados de sus operaciones y de su situación financiera, y podría verse restringida por leyes y reglamentaciones corporativas y de otro tipo, incluyendo aquellas que impongan controles de cambio de divisas o restricciones a la repatriación de capital o el pago de dividendos y acuerdos y compromisos de dichas subsidiarias. En caso de que las utilidades y el flujo de efectivo de las subsidiarias operativas de la Sociedad se vean reducidos sustancialmente, es posible que la Sociedad no esté en condiciones de satisfacer sus requerimientos operativos o de pagar dividendos. Para información sobre las restricciones al pago de dividendos, ver Artículo 3.D. “Información clave - Factores de riesgo - Riesgos relacionados con nuestro negocio. Condiciones económicas o políticas adversas en los países donde operamos o vendemos nuestros productos y servicios podrían reducir nuestras ventas o interrumpir nuestras operaciones de fabricación afectando, por consiguiente, nuestros ingresos, rentabilidad y situación financiera”.

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

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

Al 31 de marzo de 2014, San Faustin era propietaria de 60.45% de nuestras Acciones. Rocca & Partners Stichting Administratiekantoor Aandelen San Faustin, o RP STAK, controla una porción significativa del derecho a voto de San Faustin y tiene la capacidad de ejercer influencia sobre temas que afecten a los accionistas de San Faustin, o que estén sujetos al voto de los mismos. Como resultado, RP STAK es capaz de elegir indirectamente a la mayoría de los consejeros del consejo de administración y tiene el poder para determinar el curso de la mayoría de las acciones que requieran aprobación de los accionistas, incluyendo, conforme a los requerimientos de la legislación de Luxemburgo, el pago de dividendos. Las decisiones de nuestro accionista mayoritario podrían no reflejar la voluntad ni los mejores intereses de los demás accionistas. Por ejemplo, nuestros estatutos permiten, en ciertos casos, que nuestro consejo de administración renuncie a, limite o suprima los derechos de preferencia. Por lo tanto, nuestro accionista de control podría hacer que nuestro consejo de administración apruebe una emisión de Acciones como contraprestación sin derechos de preferencia, diluyendo de ese modo el interés minoritario en la Sociedad. Ver Artículo 3.D. “Información clave - Factores de riesgo - Riesgos relacionados con Acciones y ADS - Es posible que los titulares de Acciones y ADS en los Estados Unidos no puedan ejercer, en ciertos casos, sus derechos de preferencia”.

Riesgos relacionados con Acciones y ADS

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

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

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

Ciertos derechos de los accionistas conforme a la ley de Luxemburgo, incluyendo los derechos de participar y votar en las asambleas generales de accionistas, incluir temas en el orden del día de las asambleas generales de accionistas, recibir dividendos y distribuciones, entablar acciones, examinar nuestros libros y registros y ejercer los derechos de retiro pueden no estar disponibles para los titulares de ADS, o pueden estar sujetos a restricciones y procedimientos especiales para su ejercicio, ya que los titulares de ADS solo poseen los derechos que se les otorgan expresamente en el acuerdo de depósito. Deutsche Bank Trust

Company Americas, en carácter de depositario conforme al acuerdo de depósito de ADS, o el Depositario, a través de su agente de custodia, es el accionista registrado de las Acciones depositadas subyacentes a las ADS y, por lo tanto, únicamente el Depositario puede ejercer los derechos de los accionistas en relación con las Acciones depositadas. Por ejemplo, si realizamos una distribución en forma de valores, el Depositario está autorizado, a discreción, a vender el derecho de adquirir dichos valores en su representación y entregarle a usted el producto de la venta. Asimismo, en algunas circunstancias, tales como nuestra omisión de proporcionarle al Depositario instrucciones para el ejercicio del voto completadas de manera adecuada en forma oportuna, usted tal vez no podría votar en las asambleas generales de accionistas por medio de instrucciones al Depositario. Si el Depositario no recibe instrucciones para votar de parte del titular de ADS antes de la fecha límite estipulada o si las instrucciones no son impartidas en forma apropiada, el Depositario considerará que dicho titular de ADS ha dado instrucciones al Depositario para que vote las Acciones subyacentes representadas por ADS a favor de cualquier propuesta o recomendación de la Sociedad (incluyendo cualquier recomendación de la Sociedad de votar dichas Acciones subyacentes sobre algún asunto en particular de acuerdo con el voto de los accionistas mayoritarios sobre dicho asunto) para cuyo fin el Depositario deberá emitir un poder a la persona designada por la Sociedad para votar dichas Acciones subyacentes representadas por ADS a favor de cualquier propuesta o recomendación de la Sociedad. Conforme al acuerdo de depósito de ADS, no se considerará que se ha impartido ninguna instrucción ni se otorgará ningún poder con respecto a los asuntos sobre los cuales la Sociedad informe al Depositario que: (i) no desea que se otorgue dicho poder; (ii) tiene conocimiento de que existe oposición sustancial con respecto a la medida a tomar en la asamblea; o (iii) el asunto afecta en forma significativa y adversa los derechos de los titulares de ADS.

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

Conforme a las leyes corporativas de Luxemburgo, los actuales accionistas de la Sociedad generalmente poseen derechos de suscripción 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 12 de mayo de 2017. No obstante, la Sociedad podría emitir Acciones sin derechos de preferencia de suscripción únicamente si (i) se emiten Acciones (incluyendo, entre otras, la emisión directa de Acciones o al momento de ejercicio de opciones, derechos convertibles en Acciones o instrumentos similares convertibles o intercambiables por Acciones) a cambio de contraprestación que no sea en efectivo; (ii) se emiten Acciones (incluyendo emisiones de Acciones gratuitas o sujetas a descuento) por un monto de hasta 1.5% del capital accionario de la Sociedad, a consejeros, funcionarios, agentes, empleados de la Sociedad, sus subsidiarias directas o indirectas o sus afiliadas (conjuntamente, los "Beneficiarios") como compensación o incentivo para los Beneficiarios o en relación con los mismos (las cuales podrán ser emitidas por el consejo de administración conforme a los términos y condiciones que considere apropiados) incluyendo, entre otras, la emisión directa de Acciones o al momento de ejercicio de opciones, derechos convertibles en Acciones o instrumentos similares convertibles o intercambiables por Acciones).

Es posible que los titulares de ADS en Estados Unidos no puedan, en ningún caso, ejercer sus derechos de preferencia —aun cuando les fueren concedidos— para Acciones que respalden sus ADS, a menos que se registren Acciones y ADS adicionales conforme a la Ley de Valores de Estados Unidos de 1933, con sus enmiendas, o la Ley de Valores, con respecto a esos derechos, o exista una exención de los requisitos de registro de la Ley de Valores. Es nuestra intención evaluar, al momento de realizar cualquier oferta de derechos, los costos y las responsabilidades potenciales de permitir que los titulares de Acciones y ADS ejerzan los derechos de preferencia para Acciones y cualesquiera otros factores que consideremos apropiados en ese momento, y luego tomar una decisión acerca de si se registrarán Acciones adicionales. Podremos decidir no registrar Acciones adicionales, exigiendo la venta por parte del Depositario de los derechos del titular y la distribución del producido de dicha venta. Si no se le permitiera al Depositario, o éste no pudiera, por cualquier razón, ceder sus derechos de preferencia, estos derechos podrían caducar sin que el titular de las ADS reciba contraprestación alguna.

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

La Sociedad es una "public limited liability company" (*société anonyme*) constituida conforme a las leyes de Luxemburgo, y la mayoría de sus activos se encuentran fuera de los Estados Unidos. Además, la mayoría de los consejeros y funcionarios de la Sociedad nombrados en este informe anual residen fuera de los Estados Unidos. Por consiguiente, es posible que los inversionistas no puedan emplazar a la Sociedad dentro de los Estados Unidos, como tampoco a sus consejeros o directivos, ni hacer valer contra la Sociedad o contra ellos en los tribunales de los Estados Unidos sentencias por responsabilidad civil conforme a la ley federal de valores de los Estados Unidos. Asimismo, puede resultar difícil para un inversor de EE.UU. iniciar acciones en tribunales de Luxemburgo contra la Sociedad, sus directores y funcionarios fundadas en las leyes federales de valores de los Estados Unidos relativas a responsabilidad civil. También existe duda en cuanto a la ejecución de acciones generadas en tribunales fuera de los Estados Unidos de sentencias por responsabilidad civil conforme a las leyes federales de valores de los Estados Unidos relativas a responsabilidad civil. Asimismo, la exigibilidad en tribunales fuera de los Estados Unidos de

sentencias por responsabilidad civil dictadas en tribunales estadounidenses, conforme a la ley federal de valores de Estados Unidos, estará sujeta al cumplimiento de requisitos procesales conforme a la ley local aplicable, incluyendo la condición de que la sentencia no infrinja las normas de orden público en la jurisdicción correspondiente.

Artículo 4. Información sobre la Sociedad

Introducción

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

En las últimas dos décadas, ampliamos nuestras operaciones a nivel global mediante una serie de inversiones estratégicas. Actualmente operamos una red mundial integrada de instalaciones de fabricación, investigación y acabado de tubos de acero y servicios relacionados con operaciones industriales en el continente americano, Europa, Asia y África, y tenemos presencia directa en la mayoría de los principales mercados de petróleo y gas.

Nuestra misión es dar valor real a nuestros clientes a través del desarrollo de productos, excelencia en manufactura y la gestión de la cadena de suministro. Buscamos minimizar el riesgo para nuestros clientes y les ayudamos a disminuir costos, incrementar la flexibilidad y acortar el tiempo de respuesta al mercado. Nuestro personal alrededor del mundo está comprometido con una mejora continua, alimentada por el intercambio de conocimientos a lo largo de una empresa integrada a nivel global.

A. Historia y desarrollo de la Sociedad

La Sociedad

La razón social y comercial de nuestra controlante es Tenaris S.A. La Sociedad fue constituida como una “*public limited liability company*” (*société anonyme*) conforme a las leyes del Gran Ducado de Luxemburgo el 17 de diciembre de 2001. La oficina registrada de la Sociedad está ubicada en 29 avenue de la Porte-Neuve, 3^{er} piso, L-2227, Luxemburgo, con teléfono (352) 2647-8978. Su agente para efectos legales de nuestros valores en Estados Unidos es Tenaris Global Services (U.S.A.) Corporation, con domicilio en 2200 West Loop South, Suite 800, Houston, TX 77027.

Tenaris

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

- Tubos de Acero de México S.A., o Tamsa, el único productor mexicano de tubos de acero sin costura (junio de 1993);
- Dalmine S.p.A., o Dalmine, un importante productor italiano de tubos de acero sin costura (febrero de 1996);
- Tavsa, el único productor venezolano de tubos de acero sin costura (octubre de 1998)¹;
- Confab Industrial S.A., o Confab, el principal productor brasileño de tubos de acero con costura (una participación controlante en agosto de 1999 y el resto durante el segundo trimestre de 2012);

¹ En 2009, el gobierno venezolano nacionalizó Tavsa. Para más información sobre el proceso de nacionalización de Tavsa, ver la nota 31 “*Nacionalización de las subsidiarias venezolanas*” a nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual.

- NKKTubes, un importante productor japonés de tubos de acero sin costura (agosto de 2000);
- AlgomaTubes Inc., o Algoma Tubes, el único productor canadiense de tubos de acero sin costura (octubre de 2000);
- S.C. Silcotub S.A., o Silcotub, productor líder en Rumania de tubos de acero sin costura (julio de 2004);
- Maverick, productor líder en América del Norte de tubos de acero con costura, con operaciones en los Estados Unidos, Canadá y Colombia (octubre de 2006);
- Hydril, un productor líder en América del Norte de conexiones *premium* para la perforación y producción de petróleo y gas (mayo de 2007);
- SPIJ, una empresa indonesia de procesamiento de productos OCTG con instalaciones de tratamiento térmico y roscado de conexiones *premium* (abril de 2009);
- Pipe Coaters Nigeria Ltd, empresa líder en la industria de revestimiento de Nigeria (octubre de 2011);
- Usiminas, en la cual a través de nuestra subsidiaria Confab poseemos una participación del 5.0% de las acciones con derecho a voto y 2.5% del capital accionario total (enero de 2012); y
- una planta de varillas de bombeo en Campina, Rumania (febrero de 2012).

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

Para información sobre las principales inversiones en activos fijos y ventas forzadas de Tenaris, ver Artículo 4.B. “Información sobre la Sociedad - Descripción general del negocio – Programa de inversiones en activo fijo”.

B. Descripción general del negocio

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

- la búsqueda de oportunidades estratégicas de inversión con la finalidad de fortalecer nuestra presencia en los mercados nacionales y globales;
- la ampliación del rango de productos y el desarrollo de nuevos productos de alto valor, diseñados para satisfacer las necesidades de los clientes que operan en ambientes cada vez más desafiantes;
- el aseguramiento de un adecuado suministro de materiales de producción y la reducción de costos de manufactura de nuestros principales productos; y
- el mejoramiento de nuestra oferta de servicios técnicos y de administración de tubos, diseñados para permitir que los clientes optimicen su selección y uso de nuestros productos y reduzcan sus costos operativos globales.

Búsqueda de oportunidades de inversión y alianzas estratégicas

Tenemos un sólido historial de crecimiento a través de inversiones y adquisiciones estratégicas. Buscamos inversiones y adquisiciones estratégicas selectivas como un medio para ampliar nuestras operaciones y presencia en mercados seleccionados, mejorar nuestra posición competitiva global y capitalizar sinergias operativas potenciales. Nuestro historial de adquisiciones se describe más arriba (Ver Artículo 4. “Información sobre la Sociedad - Historia y desarrollo de la Sociedad - Tenaris”).

Adicionalmente, estamos construyendo un laminador de tubos sin costura totalmente nuevo (*greenfield*) en Bay City, Texas. Las nuevas instalaciones incluirán un laminador equipado con tecnología de punta y líneas de acabado y tratamiento térmico. Prevemos que en 2016 pondremos en marcha este laminador y centro de logística, el cual tendrá una capacidad de producción anual de 600 mil toneladas, dentro de un presupuesto que oscilará entre USD 1,5 mil millones y USD 1,8 mil millones.

Desarrollo de productos de alto valor

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

Aseguramiento de insumos para nuestras operaciones de manufactura

Buscamos asegurar nuestras fuentes existentes de insumos de materia prima y energía, y lograr acceso a nuevas fuentes de insumos de bajo costo que puedan ayudarnos a mantener o reducir el costo de manufactura de nuestros principales productos en el largo plazo. Por ejemplo, en febrero de 2014 celebramos un acuerdo definitivo con Ternium y Tecpetrol (una subsidiaria controlada en su totalidad por San Faustin S.A., el accionista controlante de ambas Tenaris y Ternium) para construir una central eléctrica de ciclo combinado alimentada a gas natural en México, que abastecerá las respectivas instalaciones industriales de Tenaris y Ternium en México. Para más información sobre la nueva central eléctrica, ver la nota 27 “*Combinaciones de negocios, otras adquisiciones e inversiones - Inversión en planta de energía mexicana*” de nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual.

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

Seguimos desarrollando nuestra oferta de servicios técnicos y de administración de tubos para nuestros clientes en todo el mundo. Mediante la prestación de estos servicios, nos encaminamos a posibilitar que nuestros clientes optimicen sus operaciones, reduzcan costos y se concentren en su negocio principal. También se busca con ellos diferenciarnos de nuestros competidores y fortalecer aún más nuestra relación con los clientes en todo el mundo a través de acuerdos de largo plazo. Por ejemplo, desde 1994 abastecemos en México a Petróleos Mexicanos, o Pemex, la empresa petrolera paraestatal y uno de los productores de petróleo crudo y condensados más grandes del mundo, mediante contratos justo a tiempo, o JAT, lo que nos permite proporcionarle servicios integrales de administración de tubos de manera continua.

Nuestras ventajas competitivas

Consideramos que nuestras principales ventajas competitivas incluyen:

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

Segmentos del negocio

Tenaris posee un segmento de negocio principal, Tubos, el cual es a su vez el segmento operativo reportable.

El segmento de Tubos incluye la producción y venta de tubos de acero sin costura y con costura y servicios relacionados principalmente para la industria de petróleo y gas, particularmente productos OCTG utilizados en actividades de perforación y ciertas otras aplicaciones industriales con procesos productivos que consisten en la transformación de acero en productos tubulares. Las actividades de negocio incluidas en este segmento dependen principalmente de la industria mundial de petróleo y gas, dado que esta industria es el mayor consumidor de productos de acero tubulares, particularmente OCTG utilizados en actividades de perforación. La demanda de productos de acero tubulares de la industria de petróleo y gas ha sido históricamente volátil y depende principalmente del número de pozos de petróleo y gas natural que estén siendo perforados, completados o reparados y la profundidad y condiciones de perforación de estos pozos. Las ventas son realizadas principalmente a los clientes finales, y las exportaciones se realizan mediante una red de distribución global gerenciada centralmente, mientras que las ventas locales se realizan a través de subsidiarias locales.

Los gastos generales y administrativos corporativos fueron imputados al segmento de Tubos.

El segmento de Otros incluye todas las otras actividades de negocios y segmentos operativos que no requieren ser reportados separadamente, incluyendo la producción y venta de varillas de bombeo, tubos de acero con costura para *conduit* eléctricos, equipos industriales, tubos de producción bobinados, energía y materias primas que exceden los requerimientos internos.

Para más información sobre nuestros segmentos del negocio, ver “II Políticas contables - C Información por segmentos” en nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual.

Nuestros productos

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

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

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

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

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

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

Juntas especiales y cuplas. Las juntas especiales y las cuplas son conexiones diseñadas específicamente para unir tubos de revestimiento y de producción para uso en ambientes de alta temperatura o alta presión. Suministramos una parte importante de nuestros tubos de revestimiento y de producción con juntas especiales y cuplas. Contamos con un amplio rango de conexiones *premium* y luego de la integración del negocio de conexiones *premium* de Hydril, comercializamos nuestras conexiones *premium* bajo la marca TenarisHydril. Además, tenemos una licencia para fabricar y vender la gama de conexiones *premium* Atlas Bradford fuera de los Estados Unidos.

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

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

Procesos de producción e instalaciones

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

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

Nuestras instalaciones de producción de tubos sin costura están ubicadas en América del Norte y Sur, Europa y Asia y las de producción de tubos con costura están ubicadas en América del Norte y Sur. Además, fabricamos tubos de acero con costura para *conduit* eléctricos en Estados Unidos y Colombia, accesorios tubulares tales como varillas de bombeo (utilizadas en la perforación de pozos petroleros) en las plantas de Argentina, Brasil, México y Rumania, cuplas en Estados Unidos, Argentina, China, Indonesia, México y Rumania, y conexiones para tubos en México. Además de nuestra planta roscadora de tubos y acabado en nuestras plantas integradas de producción de tubos, también contamos con plantas roscadoras de tubos de acero fabricados conforme a las especificaciones del American Petroleum Institute, o API, y juntas especiales en los Estados Unidos, Canadá, China, Indonesia, Nigeria, el Reino Unido y Arabia Saudita.

La siguiente tabla muestra nuestra capacidad total de producción instalada de 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.

	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		
	2013	2012	2011
<i>Miles de toneladas</i>			
Barras de acero			
Capacidad efectiva (anual) ⁽¹⁾	3,635	3,635	3,575
Producción real.....	2,612	2,721	2,963
Tubos – sin costura			
Capacidad efectiva (anual) ⁽¹⁾	3,790	3,740	3,770
Producción real.....	2,611	2,806	2,683
Tubos – con costura			
Capacidad efectiva (anual) ⁽¹⁾	2,620	2,620	2,710
Producción real.....	988	1,188	1,073

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

Instalaciones de producción - Tubos

América del Norte

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

México

En México, nuestra planta de producción de tubos sin costura totalmente integrada está ubicada cerca de las principales operaciones de exploración y perforación de Pemex, aproximadamente a 13 kilómetros del puerto de Veracruz, en el Golfo de México. Ubicada en un predio de 650 hectáreas, la planta incluye dos fábricas de tubos de acero sin costura de alta tecnología y cuenta con una capacidad de producción anual instalada de aproximadamente 1,230,000 toneladas de tubos de acero sin costura (con un rango de diámetro exterior de 2 a 20 pulgadas) y 1,000,000 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 horno de arco eléctrico, equipo de refinación, desgasificador al vacío, máquina de colada continua de cuatro salidas y plataforma de enfriamiento;
- un laminador continuo, que incluye horno giratorio, equipo de perforación directa, laminador con mandril retenido, laminador acabador y plataforma de enfriamiento;
- laminador con tecnología PQF de terminación de calidad superior (2 $\frac{3}{8}$ a 7 pulgadas), que incluye horno giratorio, equipo de perforación directa, laminador con mandril retenido, laminador acabador y plataforma de enfriamiento;
- un laminador peregrino de tubos, que incluye horno giratorio, equipo de perforación directa, un horno de recalentado, un laminador acabador y plataforma de enfriamiento;
- seis líneas de acabado, que incluyen instalaciones de tratamiento térmico, recaladoras y un equipo de roscado e inspección;
- una planta de estirado en frío, y
- una planta de componentes automotrices.

Las unidades operativas más importantes en las instalaciones de Veracruz, con su capacidad de producción efectiva anual correspondiente (en miles de toneladas por año, con excepción de la planta de componentes automotrices, que se proporciona en millones de partes) al 31 de diciembre de 2013, son los siguientes:

	Capacidad de producción efectiva anual (miles de toneladas)⁽¹⁾
Acería.....	1,000
Producción de tubos	
Laminador continuo	700
Laminador PQF	450
Laminador peregrino	80
Planta de estirado en frío	35
Planta de componentes automotrices	30

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

En 2011, finalizamos la construcción de un nuevo laminador de tubos sin costura en Veracruz, que requirió una inversión de aproximadamente USD 1.0 mil millones durante un período de dos años. Ubicado en un predio contiguo a nuestra planta existente, el nuevo laminador, que incluye máquinas de roscado *premium* y recaladoras, líneas de acabado y tratamiento térmico, incorpora la más reciente tecnología de en materia de laminación y produce tubos sin costura de 2 $\frac{3}{8}$ a 7 pulgadas. La nueva planta tiene una capacidad de 450,000 toneladas anuales, que podría expandirse en el futuro mediante la incorporación de líneas de acabado adicionales que permitirían a Tenaris aprovechar la capacidad máxima del laminador. Asimismo, la reubicación de la producción de tubos de diámetro pequeño al nuevo laminador está incrementando la eficiencia de las operaciones. Desde 2011, luego de la puesta en marcha del nuevo laminador, hemos adquirido barras de acero de las instalaciones de Ternium en México, con el fin de complementar los requerimientos de nuestras operaciones de tubos de acero sin costura en México, bajo un contrato a largo plazo que nos otorga derechos de preferencia para la compra de hasta 250,000 toneladas de barras de acero redondas por año durante un período de ocho años.

En Veracruz, contamos con una planta de roscado ubicada cerca de nuestra planta de producción de tubos sin costura totalmente integrada, la cual produce conexiones *premium* y accesorios.

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

Estados Unidos

En los Estados Unidos contamos las siguientes instalaciones de producción:

Hickman, Arkansas: Estas instalaciones, que constituyen nuestra principal planta de producción en EE.UU. ubicada en un predio de 78 hectáreas, procesan láminas en rollo de acero para producir OCTG y tubos de conducción con soldadura por resistencia eléctrica (ERW), con un rango de diámetro exterior de 2 $\frac{3}{8}$ a 16 pulgadas y una capacidad de producción anual de aproximadamente 900,000 toneladas. Las instalaciones incluyen:

- Una planta compuesta por dos laminadores que fabrican productos bajo normas API de 2 $\frac{3}{8}$ a 5 $\frac{1}{2}$ pulgadas con tres líneas de acabado y tres líneas de tratamiento térmico;
- Una planta compuesta por dos laminadores que fabrican productos bajo normas API de 4 $\frac{1}{2}$ a 16 pulgadas con dos líneas de acabado; y
- Una planta de revestimiento de tubos de hasta 16 pulgadas.

Conroe, Texas: Planta ubicada en un predio de 47 hectáreas que procesa láminas en rollo de acero para producir productos OCTG ERW con un rango de diámetro exterior de 4 $\frac{1}{2}$ a 8 $\frac{5}{8}$ pulgadas y una capacidad de producción anual de aproximadamente 250,000 toneladas. La planta posee un laminador, una línea de tratamiento térmico y una línea de acabado.

Counce, Tennessee: Planta ubicada en un predio de 54 hectáreas que procesa láminas en rollo de acero para producir tubos de conducción con un rango de diámetro exterior de 4 $\frac{1}{2}$ a 8 $\frac{5}{8}$ pulgadas y una capacidad de producción anual de aproximadamente 90,000 toneladas. La planta posee un laminador y una línea de acabado con capacidad para producir tubos de conducción. Actualmente, por razones de eficiencia, la planta no está operando y estos productos son fabricados por nuestra planta en Hickman.

En el área de Houston poseemos la planta de cuplas Texas Arai con una capacidad anual de aproximadamente 4.4 millones de cuplas en tamaños OCTG de 2 $\frac{3}{8}$ a 20 pulgadas en grados de acero al carbono y acero aleación. Además, contamos con las siguientes instalaciones de roscado dedicadas principalmente al acabado de tubos con conexiones *premium*:

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

Adicionalmente, estamos construyendo un laminador de tubos sin costura totalmente nuevo (*greenfield*) en Bay City, Texas. Las nuevas instalaciones incluirán un laminador equipado con tecnología de punta y líneas de acabado y tratamiento térmico. Prevemos que en 2016 pondremos en marcha este laminador y centro de logística, el cual tendrá una capacidad de producción anual de 600 mil toneladas, dentro de un con un presupuesto que oscilará entre de USD 1,5 mil millones y USD 1,8 mil millones.

Canadá

En Canadá contamos con una planta de tubos de acero sin costura ubicada en Sault Ste. Marie, cerca de la desembocadura del Lago Superior, en la provincia de Ontario. La planta incluye un laminador continuo de mandril retenido, un laminador reductor e instalaciones de tratamiento térmico y acabado que producen tubos sin costura con un rango de diámetro exterior de 2 a 9 $\frac{1}{8}$ pulgadas. La capacidad de producción efectiva anual de la planta es de aproximadamente 300,000 toneladas. Para abastecernos de barras de acero, en 2007, firmamos un contrato a 10 años con Rio Tinto Fer et Titane, fabricante canadiense de bióxido de titanio y hierro de alta pureza, conforme al cual Rio Tinto Fer et Titane suministra hasta 100,000 toneladas de barras de acero redondas por año a precios en dólares estadounidenses, ajustados de acuerdo con las variaciones en los costos de la materia prima. En 2012 firmamos un nuevo contrato de duración indefinida (*evergreen*) a fin de prorrogar y mejorar el contrato original. El nuevo contrato satisfará 50% de nuestros requerimientos de barras de acero hasta un máximo de 180,000 toneladas en 2014. Utilizamos barras de acero producidas en nuestras plantas integradas en Argentina y Rumania para satisfacer el resto de nuestros requerimientos de barras de acero redondas.

Asimismo, poseemos una planta de producción de tubos de acero con costura ubicada en Calgary, Alberta, que procesa láminas en rollo de acero para producir OCTG y tubos de conducción ERW con un rango de diámetro exterior de 2 $\frac{3}{8}$ a 12 $\frac{3}{4}$ pulgadas. La planta incluye una máquina ranuradora, tres líneas de soldadura y cuatro líneas de roscado. La capacidad de producción efectiva anual de esta planta es de aproximadamente 400,000 toneladas.

Además poseemos una planta de roscado en Nisku, Alberta, cerca del centro del área de perforación de Canadá occidental. La planta está dedicada a conexiones *premium* y accesorios, incluyendo los servicios de reparación relacionados. En 2010, cerramos un taller de reparaciones en Dartmouth, Nova Scotia. Al mismo tiempo, celebramos un contrato de leasing de equipos con un tercero en Nova Scotia para poder continuar prestando este servicio en la costa este.

América del Sur

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

Argentina

Nuestra instalación de manufactura principal en América del Sur es una planta totalmente integrada, ubicada estratégicamente a orillas del río Paraná, cerca de la ciudad de Campana, aproximadamente a 80 kilómetros de la ciudad de Buenos Aires, Argentina. Está construida en una superficie de más de 300 hectáreas e incluye una planta de tubos de acero sin costura de la más alta tecnología, con una capacidad de producción efectiva anual de aproximadamente 900,000 toneladas de tubos de acero sin costura (con un rango de diámetro exterior de 1 $\frac{1}{4}$ a 10 $\frac{3}{4}$ pulgadas) y 1,300,000 toneladas de barras de acero.

La planta de Campana comprende:

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

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

Las principales unidades operativas en las instalaciones de Campana, con su capacidad de producción efectiva anual (en miles de toneladas por año) al 31 de diciembre de 2013, son las siguientes:

	Capacidad de producción efectiva anual (miles de toneladas)⁽¹⁾
DRI.....	960
Acería	
Colada Continua I	530
Colada Continua II.....	770
Producción de tubos	
Laminador continuo de mandril retenido I.....	330
Laminador continuo de mandril retenido II.....	570
Planta de estirado en frío	20

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

Además de nuestra principal planta integrada de tubos sin costura, contamos con dos plantas productoras de tubos con costura en Argentina. Una de ellas está ubicada en Valentín Alsina, justo al sur de la ciudad de Buenos Aires. La planta, abierta originalmente en 1948, incluye laminadores ERW y de soldadura por arco sumergido, o SAW (*submerged arc welding*), con una línea en espiral y procesa láminas en rollo y planchas de acero para fabricar tubos de acero con costura con un rango de diámetro exterior de 4½ a 80 pulgadas, que se utilizan para transportar fluidos a baja, mediana y alta presión, así como para fines mecánicos y estructurales. La planta cuenta con una capacidad de producción anual de aproximadamente 350,000 toneladas. La otra planta de tubos con costura está ubicada en Villa Constitución, en la Provincia de Santa Fe. La planta cuenta con una capacidad de producción anual de aproximadamente 80,000 toneladas de tubos con costura con un rango de diámetro exterior de 1 a 6 pulgadas.

Brasil

En Brasil, contamos con la planta productora de tubos con costura de Confab, ubicada en Pindamonhangaba, a 160 kilómetros de la ciudad de San Pablo, que incluye un laminador ERW y un laminador SAW con una línea en espiral y una línea longitudinal. La planta, inaugurada originalmente en 1974, procesa láminas en rollo y planchas de acero para fabricar tubos de acero con costura con un rango de diámetro exterior de 4½ a 100 pulgadas para aplicaciones diversas, incluyendo productos OCTG y tubos de conducción para aplicaciones de 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 planta cuenta con una capacidad de producción anual de aproximadamente 500,000 toneladas.

Colombia

En Colombia tenemos la planta de producción de tubos con costura TuboCaribe en Cartagena, ubicada en un predio de 28 hectáreas. La capacidad de producción total anual estimada es de aproximadamente 140,000 toneladas. La planta produce principalmente OCTG y tubos de conducción ERW mediante dos laminadores con un rango de diámetro exterior de 2½ a 9½ pulgadas, tres líneas de tratamiento térmico y tres líneas de roscado. Las líneas de inspección y los laboratorios de prueba de materiales completan la planta de producción. La planta de revestimiento multicapa de 2 a 42 pulgadas de diámetro complementa nuestras instalaciones de producción de tubos de conducción.

Asimismo, estamos construyendo una planta de acabado totalmente nueva equipada con tecnología de punta en un predio de 30 hectáreas vecino a la planta de TuboCaribe. Se requerirá una inversión de aproximadamente USD 240 millones para ampliar la

capacidad de acabado en 130,000 toneladas, mediante una nueva planta de acabado de tubos de revestimiento, una nueva planta de tratamiento térmico, una nueva línea de inspección por ultrasonido y nuevas líneas de roscado, incluyendo conexiones *premium*.

Ecuador

Durante 2013, comenzamos a operar un pequeño centro de servicios de roscado y acabado en Machachi, Ecuador.

Europa

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

Italia

Nuestra planta principal en Europa consta de una planta integrada ubicada en la población de Dalmine, en la región industrial de Bérgamo, aproximadamente a 40 kilómetros de Milán, en el norte de Italia. Construida en una superficie de 150 hectáreas, la planta incluye una fábrica de tubos sin costura de alta tecnología y cuenta con una capacidad de producción anual de aproximadamente 790,000 toneladas de tubos de acero sin costura y 935,000 toneladas de barras de acero.

La planta de Dalmine consta de:

- una acería, que incluye un horno de arco eléctrico, dos hornos de afinación, un desgasificador al vacío, dos máquinas de colada continua y una plataforma de enfriamiento;
- un laminador de mandril flotante continuo con un tratamiento térmico y dos líneas de acabado;
- un laminador de mandril retenido con dos líneas de acabado de alta productividad en línea incluyendo un tratamiento térmico; y
- un mandril de expansión giratorio con una línea de acabado incluyendo un tratamiento térmico.

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 2013, son los siguientes:

	Capacidad de producción efectiva anual (miles de toneladas)⁽¹⁾
Acería.....	935
Producción de tubos	
Laminador de mandril:	
Mandril flotante, diámetro pequeño ⁽²⁾	140
Mandril retenido, diámetro mediano (además de un mandril de expansión giratorio de diámetro largo).....	650

- (1) La capacidad de producción efectiva anual se calcula con base en los estándares de productividad en las líneas de producción, asignación teórica de la mezcla de productos, y asumiendo el número máximo de turnos de trabajo posibles, así como el flujo continuo de entregas al proceso de producción.
- (2) Actualmente la planta se encuentra no operativa por razones de eficiencia.

La planta de Dalmine fabrica tubos de acero sin costura con un rango de diámetro exterior de 21 a 711 mm (0.75 a 28.00 pulgadas), principalmente a partir de carbono, aceros de baja aleación y alta aleación para diversas aplicaciones. La planta de Dalmine también fabrica barras de acero para su procesamiento en otras instalaciones en Italia.

En conjunto, nuestras plantas en Italia cuentan con una capacidad de producción anual efectiva de aproximadamente 920,000 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 380 mm (0.47 a 15 pulgadas), principalmente para

empresas automotrices, mecánicas y de maquinaria en Europa. La planta de Costa Volpino cuenta con una capacidad de producción anual de aproximadamente 80,000 toneladas;

- la planta de Arcore, construida sobre una superficie aproximada de 26 hectáreas, que consta de un laminador Diescher con líneas de acabado adjuntas. La producción se concentra en tubos mecánicos de alto espesor con un rango de diámetro exterior de 48 a 219 mm (1.89 a 8.62 pulgadas). La planta de Arcore cuenta con una capacidad de producción anual de aproximadamente 150,000 toneladas, y
- la planta de Piombino, que abarca una superficie de aproximadamente 67 hectáreas y consta de una línea galvanizadora de inmersión en caliente e instalaciones de acabado. La producción se concentra en el acabado de tubos sin costura de diámetro pequeño para aplicaciones de plomería en el mercado nacional, tales como conducción de agua potable de uso residencial y gas. La planta de Piombino cuenta con una capacidad de producción anual de aproximadamente 100,000 toneladas.

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

Durante 2013, también adquirimos un productor de accesorios italiano, Filettature Attrezzature Speciali Tubolari S.R.L., o Fast. Para más información sobre la adquisición de Fast, ver la nota 27 “*Combinaciones de negocios y otras adquisiciones – Combinación de negocios*” a nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual.

Con el propósito de reducir el costo de energía eléctrica en nuestras operaciones en Dalmine, construimos allí una planta de energía combinada, alimentada con gas, cuya capacidad es de 120 megavatios. Nuestras operaciones en Dalmine consumen la mayor parte de la energía generada en la planta, diseñada para tener la suficiente capacidad y así satisfacer las necesidades de energía eléctrica de estas operaciones en horas pico. El exceso de energía se vende a terceros y el vapor se vende para utilizarlo para calefacción en el distrito.

Rumania

Poseemos una planta productora de tubos de acero sin costura en Rumania, localizada en la ciudad de Zalau, cerca de la frontera con Hungría, a 480 kilómetros de Bucarest. La planta de Silcotub incluye un laminador continuo de mandril y tiene una capacidad de producción anual de aproximadamente 180,000 toneladas de tubos de acero sin costura, de las cuales 25,000 toneladas corresponden a tubos estirados en frío. 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). También poseemos 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, esta acería ha sido integrada a nuestras operaciones en Rumania y Europa y abastece barras de acero a la planta Silcotub y a otros laminadores de nuestro sistema industrial. 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;
- cuatro líneas de acabado, incluyendo instalaciones de tratamiento térmico, máquina recaladora, tubos de conducción, así como equipos de roscado, acabado e inspección;
- una fábrica de cuplas;
- una planta de estirado en frío con área de acabado; y
- maquinaria de producción de componentes automotrices e hidráulicos.

Reino Unido

En Aberdeen, Reino Unido, poseemos una planta de roscado de conexiones *premium* y un taller de reparaciones, que funciona como centro de atención de nuestros clientes que operan en la región del Mar del Norte. La planta posee una capacidad de producción anual de aproximadamente 24,000 piezas.

Dinamarca

En Esbjerg, Dinamarca, tenemos una planta de fabricación de accesorios para tubos de revestimiento y de producción y un taller de reparaciones, con un rango de producción de 2 3/8” a 18 5/8” y una capacidad de producción de 3,600 extremos por año.

Medio Oriente y África

Poseemos una planta de roscado para la producción de juntas especiales y accesorios en Arabia Saudita. La planta posee una capacidad de producción anual de aproximadamente 40,000 toneladas de juntas especiales.

En Nigeria poseemos una planta dedicada a la producción de juntas especiales y cuplas en Onne, donde estamos consolidando nuestras operaciones en el área (anteriormente distribuidas entre Onne y Warri). Esta planta comprende una instalación de roscado para conexiones API y *premium* con una capacidad de producción anual de aproximadamente 40,000 toneladas, instalaciones de inspección y un depósito. Además, en octubre de 2011, adquirimos 40% de las acciones de Pipe Coaters Nigeria Ltd, líder en la industria de revestimiento de tubos de Nigeria. También desde la localidad de Onne, Pipe Coaters Nigeria provee una amplia variedad de productos y servicios a la industria de petróleo y gas, incluyendo revestimientos internos, anticorrosivos, de concreto y aislamiento térmico para aplicaciones en aguas profundas.

Lejano Oriente y Oceanía

Nuestra planta productora de tubos sin costura en Asia, operada por NKK Tubes, está ubicada en Kawasaki, Japón, en el complejo acerero Keihin propiedad de JFE, compañía sucesora de NKK que resultó de la combinación de negocios de NKK con Kawasaki Steel Corporation (Kawasaki Steel). La planta incluye un laminador de mandril flotante, un laminador cerrado de mandril y plantas de tratamiento térmico y recaladoras y plantas de roscado que producen tubos sin costura con un rango de diámetro exterior de 1 a 17 pulgadas. La capacidad de producción anual efectiva de la planta es de aproximadamente 260,000 toneladas. La planta fue operada por NKK hasta que NKK Tubes la adquirió en 2000. JFE —que mantiene una participación de 49% en NKK Tubes por medio de su subsidiaria JFE Engineering— suministra barras de acero y otros insumos y servicios esenciales. Si bien nuestros contratos de *joint venture* de empresas con JFE vencerán en 2015, estamos negociando la extensión de los mismos por un plazo adicional de 15 años. 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.

Poseemos una planta para la producción de juntas especiales y cuplas en Qingdao, en la costa este de China. La planta cuenta con una capacidad de producción anual de aproximadamente 40,000 toneladas de juntas especiales.

Asimismo, en Indonesia poseemos una planta de roscado de juntas especiales en el estado de Batam, que integramos a nuestras operaciones luego de la adquisición de Hydril. También poseemos una participación de 77.45% en SPIJ, una empresa indonesia de procesamiento de productos OCTG con instalaciones de tratamiento térmico, roscado de conexiones *premium*, una fábrica de cuplas y un laboratorio de pruebas de calidad, incluyendo una máquina de pruebas de ultrasonido, que posee una capacidad de procesamiento anual de aproximadamente 120,000 toneladas.

Instalaciones de producción - Otros

Contamos con cuatro instalaciones para la producción de varillas de bombeo en Villa Mercedes, San Luis, Argentina, en Moreira Cesar, San Pablo, Brasil, en Veracruz, México y en Campina, Rumania. En 2013 completamos la inversión para la expansión de la capacidad de nuestra planta de varillas de bombeo en Veracruz a fin de satisfacer la creciente demanda de nuestros clientes de América del Norte, con plazos de entrega flexibles y optimizados. Esta inversión refuerza nuestra capacidad total anual de fabricación de varillas de bombeo a tres millones de unidades.

En Moreira Cesar, San Pablo, Brasil, también poseemos instalaciones para la fabricación de equipo industrial. En muchos casos, también prestamos el servicio de montaje de estos equipos en las instalaciones del cliente.

Poseemos una empresa de tubos de acero con costura para *conduit* eléctricos con instalaciones de producción en Louisville, Kentucky, Cedar Springs, Georgia y Cartagena, Colombia. Estas plantas procesan láminas en rollo de acero para producir tubos para *conduit* y cuentan con una capacidad de producción anual combinada de aproximadamente 240,000 toneladas.

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

- Una planta de tubos de producción bobinados con un área de producción de aproximadamente 150,000 pies cuadrados en un predio de 4 hectáreas. La planta consiste en dos laminadores y operaciones de revestimiento con capacidad de producción de tubos de producción bobinados en diversos grados, tamaños y espesor de pared.
- Una planta de tubos umbilicales con un área de producción de aproximadamente 85,000 pies cuadrados en un predio de 6 hectáreas. La planta posee capacidad de producción de tubos de acero inoxidable o acero al carbono en diversos grados, tamaños y espesor de pared.

Ventas y comercialización

Ingresos por ventas netos

Nuestros ingresos por ventas netos totales ascendieron a 10,597 millones de dólares en 2013, en comparación con 10,834 millones de dólares en 2012 y 9,972 millones de dólares en 2011. Para más información sobre nuestros ingresos por ventas netos, ver Artículo 5.A. “Revisión operativa y financiera y prospectos—Resultados de operación”.

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

<i>Millones de dólares americanos</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de					
	2013		2012		2011	
Tubos.....	9,812	93%	10,023	93%	9,112	91%
Otros.....	784	7%	811	7%	861	9%
Total	10,597	100%	10,834	100%	9,972	100%

Tubos

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

<i>Millones de dólares americanos</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de					
	2013		2012		2011	
Tubos						
América del Norte	4,077	42%	4,954	49%	4,061	45%
América del Sur	2,237	23%	2,305	23%	2,080	23%
Europa.....	890	9%	1,042	10%	1,057	12%
Medio Oriente y África.....	2,094	21%	1,247	12%	1,331	15%
Lejano Oriente y Oceanía.....	513	5%	475	5%	584	6%
Total Tubos	9,812	100%	10,023	100%	9,112	100%

América del Norte

Las ventas a clientes en América del Norte representaron 42% de nuestras ventas de productos y servicios tubulares en 2013, en comparación con 49% en 2012 y 45% en 2011.

Registramos un nivel de ventas significativo en los Estados Unidos, Canadá y México, donde proporcionamos a los clientes una oferta integrada de productos y servicios con base en la capacidad de producción local, respaldada por nuestro sistema industrial global.

Las ventas a nuestros clientes del sector de petróleo y gas en los Estados Unidos y Canadá son sensibles a los precios del petróleo y a los precios del gas natural en dicha región. En los últimos años, la perforación de campos de gas *shale* y depósitos compactos de petróleo, que fue posible gracias a la nueva tecnología en materia de perforación, transformó la actividad de perforación y producción de petróleo y gas en los Estados Unidos. Luego de 25 años de producción en descenso, la producción de petróleo crudo en los Estados Unidos comenzó a aumentar en 2009 y en los últimos dos años aumentó en forma significativa, alcanzando un incremento interanual de 14% en 2012 y de 15% en 2013, reduciendo así la necesidad de importaciones. La producción de líquidos de gas natural, o LGN, también aumentó en forma significativa en los últimos años en América del Norte. En los Estados Unidos, la producción de gas natural en los Estados Unidos se incrementó en los últimos cinco años, a

pesar de la reducción en la actividad de perforación dirigida a gas natural y, en consecuencia, se redujeron las importaciones netas de gas natural a los Estados Unidos y los precios se mantuvieron en niveles significativamente menores a los precios del gas natural en Asia y Europa. En Canadá, existe una tendencia similar a la perforación de campos de gas *shale* y depósitos compactos de petróleo, además del desarrollo de proyectos termales para extraer y procesar petróleo extra pesado de los yacimientos petroleros arenosos (*oil sands*) en Canadá.

En 2011 y 2012, la demanda de nuestros productos OCTG en los Estados Unidos aumentó como resultado de una mayor actividad de perforación de petróleo y LGN. A partir del segundo semestre de 2012 y durante 2013, se produjo una desaceleración en la actividad de perforación en los Estados Unidos debido a que los productores, cuyas inversiones habían excedido los flujos de efectivo de actividades operativas, ajustaron sus inversiones hasta alcanzar niveles más en línea con su flujo de efectivo derivado de las operaciones y se focalizaron en mejorar las eficiencias en materia de perforación en sus operaciones en depósitos compactos y campos de gas *shale*. Los bajos precios del gas natural y líquidos, que se vieron afectados por restricciones en materia de infraestructura (transporte y procesamiento), derivaron en una mayor desaceleración de la actividad de perforación de gas, a pesar de que se mantuvieron los niveles de producción de gas debido a que los operadores comenzaron a producir en pozos que habían sido perforados anteriormente pero no habían sido finalizados. En Canadá, la demanda de nuestros productos OCTG y la actividad de perforación, luego de registrar un aumento en 2011, se mantuvo relativamente estable en 2012 y 2013, y la mayor actividad en inversiones en proyectos termales compensó en gran medida la disminución de la perforación convencional.

Nuestras ventas en los Estados Unidos también se ven afectadas por el nivel de inversión de las compañías de petróleo y gas en exploración y producción en proyectos en plataformas marinas. La explosión en el pozo de Macondo en el Golfo de México y el posterior derrame de cantidades sustanciales de petróleo derivaron en una moratoria que suspendió la actividad de perforación. La moratoria impuesta a la actividad de perforación fue levantada en octubre de 2010, cuando se anunciaron nuevas reglamentaciones aplicables a las actividades de exploración y desarrollo en plataformas marinas. Desde ese momento, la actividad de perforación repuntó gradualmente y actualmente supera los niveles anteriores al incidente de Macondo. La actividad en materia de otorgamiento de permisos y el número de equipos de perforación sugieren que la actividad en aguas profundas continuará creciendo.

La actividad de perforación de petróleo y gas en Canadá está sujeta a una fuerte estacionalidad; la estación de perforación pico en Canadá occidental coincide con los meses de invierno, cuando el suelo está congelado. Durante la primavera, con el deshielo, la actividad de perforación se ve seriamente restringida debido a la dificultad de mover el equipo en terreno fangoso.

En México, mantenemos desde hace varios años una relación mutuamente beneficiosa con Pemex, la empresa petrolera estatal mexicana y uno de los productores de petróleo crudo y condensados más grandes del mundo. En 1994, comenzamos a suministrarle a Pemex tubos mediante contratos justo a tiempo, o JAT, lo que nos permiten proporcionarle servicios integrales de administración de tubos de manera constante. Estos contratos comprenden la entrega de tubos a nuestros clientes mediante una solicitud hecha con poca anticipación, habitualmente de 72 horas. Conforme a los acuerdos de suministro JAT y de inventario, se nos mantiene informados del volumen de tubos que requerirán los programas de perforación de nuestros clientes, además tenemos permitido llevar a nuestros ingenieros a los sitios de perforación con el propósito de mantener en almacén el inventario suficiente. En enero de 2012, renovamos nuestro contrato JAT con Pemex por un período de cinco años.

A fines de 2013, México reformó su constitución para permitir una mayor inversión privada y extranjera en la industria energética. De acuerdo con las reformas, los inversores extranjeros y privados podrán participar en contratos y licencias de participación en las utilidades y reparto de la producción y Pemex será transformada en una compañía productora estatal sin su anterior monopolio sobre la producción. Se está desarrollando un nuevo marco regulatorio; sin embargo el otorgamiento de contratos a inversores extranjeros y privados no está previsto para antes de 2015.

La actividad de perforación en México y la demanda de nuestros productos OCTG ha fluctuado en los últimos años, con un incremento en la actividad *offshore* y en la región sur, pero con una reducción sustancial en las reservas de Chicontepec y Burgos, donde la actividad se vio afectada por la baja productividad y el bajo nivel de los precios del gas en América del Norte. En los próximos años se prevé que la reforma energética generará una mayor inversión, en particular en proyectos de exploración en aguas profundas y reservas de gas *shale* en el norte de México.

Las ventas en México a clientes no relacionados con el petróleo se realizan directamente o a través de distribuidores autorizados. Los principales usuarios finales en México, además de Pemex, emplean nuestros productos para usos automotrices, térmicos, mecánicos, de conducción e hidráulicos. Las ventas a estos clientes no relacionados con el petróleo se ven afectadas principalmente por las tendencias de la actividad de producción industrial de América del Norte.

América del Sur

Las ventas a clientes en América del Sur representaron 23% de nuestras ventas de productos y servicios tubulares en 2013, 2012 y 2011.

Nuestros mercados más importantes en América del Sur son Argentina y Brasil. También registramos un volumen significativo de ventas en Colombia, Ecuador y Venezuela.

Contamos con subsidiarias de fabricación en Argentina, Brasil y Colombia. Nuestra planta de fabricación de tubos sin costura en Venezuela fue nacionalizada en 2009. Para más información sobre la nacionalización de esta compañía venezolana, ver la nota 31 “*Nacionalización de las subsidiarias venezolanas*” a nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual.

Nuestras ventas en América del Sur son sensibles al precio internacional del petróleo, y a sus efectos en la actividad de perforación de los participantes en los sectores de petróleo y gas, así como a las condiciones económicas generales que prevalecen en estos países. Además, las ventas en Argentina, así como las ventas de exportación de nuestras plantas en Argentina, se ven afectadas por las acciones y políticas gubernamentales, tales como el gravamen a las exportaciones de petróleo y gas, medidas que afectan a los precios del gas en el mercado local, restricciones a ciertas transferencias de divisas al extranjero, repatriación obligatoria de ingresos por concepto de exportación y otros aspectos que afectan el clima de inversión. Las ventas en Brasil también se ven afectadas por acciones y políticas gubernamentales y sus consecuencias, tales como las medidas relativas a la imposición de gravámenes y titularidad sobre actividades de producción de petróleo y gas y las operaciones de Petrobras.

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

En Argentina, tenemos una participación significativa en el mercado de productos OCTG. Mantenemos relaciones comerciales permanentes con YPF S.A., o YPF, (en la cual el gobierno argentino nacionalizó una participación de 51% el 7 de mayo de 2012) y con otros operadores de los sectores petrolero y de gas. Recientemente hemos reforzado nuestra relación con YPF mediante una alianza comercial a largo plazo conforme a la cual hemos acordado prestar servicios adicionales con el objetivo de reducir los costos operativos de YPF, ya que pretende incrementar la producción mediante inversiones en las reservas de petróleo y gas *shale* de Argentina. En 2012 y 2013 la actividad de perforación aumentó, y se prevé que se incrementará en forma significativa en los próximos años impulsada por la actividad en la formación de *shale* Vaca Muerta, que es considerada una de las reservas no convencionales más prometedoras del mundo. Sin embargo, en los últimos años, el crecimiento de la actividad y la oferta de petróleo y gas se vio afectado por acciones gubernamentales que incluyen la aplicación de impuestos adicionales a la exportación de petróleo y gas y el congelamiento por un período prolongado de las tarifas de gas locales para los consumidores. Más recientemente, el gobierno implementó programas para fomentar la nueva actividad de exploración y producción. Además, las tarifas domésticas del gas para los usuarios han comenzado a aumentar como resultado de la eliminación de subsidios y a cubrir los mayores costos de las importaciones de gas natural.

En Brasil, mantenemos relaciones comerciales permanentes con Petrobras. Suministramos a Petrobras tubos de revestimiento (incluyendo conexiones *premium*) y tubos de conducción, la mayoría de los cuales se producen en nuestra planta brasileña de tubos con costura, tanto para aplicaciones en tierra como marítimas. Con el desarrollo del complejo brasileño en aguas profundas en el Presal, nuestro mix de productos vendidos en Brasil evolucionó de un mix que incluía principalmente tubos de conducción para proyectos de ductos en tierra a otro que incluye *casing* conductor y de superficie de gran diámetro y tubos de conducción para uso en aplicaciones en aguas profundas. La demanda de productos OCTG y tubos de conducción complejos utilizados en aplicaciones en aguas profundas creció en forma significativa en los últimos años, pero la tasa de crecimiento disminuyó en 2013 como resultado de restricciones financieras y operativas en Petrobras. La demanda de tubos de conducción para proyectos de ductos descendió a un nivel muy bajo en 2013, y no se prevé que se recuperará en 2014.

En Colombia, hemos alcanzado una posición de liderazgo en el mercado de productos OCTG en los últimos años luego de la adquisición de TuboCaribe, una planta de producción de tubos con costura ubicada en Cartagena. En los últimos años, el mercado creció rápidamente debido a que el país alentó las inversiones en su industria de hidrocarburos y abrió su compañía petrolera nacional a la inversión privada. Sin embargo, en los últimos dos años, la actividad de perforación disminuyó. Nuestro principal cliente en Colombia es Ecopetrol, al cual abastecemos bajo un contrato justo a tiempo.

Hemos estado presentes en el mercado venezolano de productos OCTG por muchos años y mantenemos relaciones comerciales permanentes con PDVSA y con operadores de *joint venture* de empresas de los sectores petrolero y de gas. En los últimos tres años, nuestras ventas en Venezuela se vieron afectadas negativamente debido a que PDVSA demoró los pagos a proveedores.

Ver Artículo 3.D. “Información clave - Factores de riesgo - Riesgos relacionados con nuestro negocio. Condiciones económicas o políticas adversas en los países donde operamos o vendemos nuestros productos y servicios podrían reducir nuestras ventas o interrumpir nuestras operaciones de fabricación afectando, por consiguiente, nuestros ingresos, rentabilidad y situación financiera”; y la nota 31 “*Nacionalización de las subsidiarias venezolanas*” a nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual.

Europa

Las ventas a clientes en Europa representaron 9% de nuestras ventas de productos y servicios tubulares en 2013, en comparación con 10% en 2012 y 12% en 2011.

Italia es nuestro mercado más grande en Europa. El mercado de tubos de acero en Italia (como en la mayoría de la Unión Europea) 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. Las ventas a las industrias mecánica y automotriz en Italia y el resto de Europa se vieron particularmente afectadas durante el segundo semestre de 2008 y durante todo el año 2009 por la crisis financiera y económica, ya que estas industrias ajustaron drásticamente sus niveles de actividad en respuesta a las condiciones inciertas de la demanda. Luego de una breve recuperación en 2010 y 2011 debido a una mayor actividad industrial, la demanda volvió a caer en 2012 y 2013. Las ventas de tubos para proyectos HPI y de generación de energía también se vieron afectadas negativamente por la crisis hasta 2010. Luego de una recuperación parcial durante 2011 debido a la reactivación de las inversiones en proyectos HPI, volvieron a caer en 2012 pero se mantuvieron estables en 2013.

En Europa también registramos ventas significativas al sector de petróleo y gas, el cual ha crecido en los últimos años con actividades de exploración en áreas nuevas, tales como las formaciones no convencionales de *shale* en Europa Oriental y la perforación *offshore* en el Mar Negro, el Mediterráneo Oriental y el Mar de Barents, junto con inversiones continuas en las áreas más tradicionales del Mar del Norte, Rumania, Turquía y Rusia. La demanda de estos mercados se ve afectada por los precios del petróleo y del gas en los mercados internacionales, y su consiguiente impacto en las actividades de perforación de petróleo y gas en esas áreas.

Medio Oriente y África

Las ventas a clientes en el Medio Oriente y África representaron 21% de nuestras ventas de productos y servicios tubulares en 2013, en comparación con 12% en 2012 y 15% en 2011.

En 2013, nuestras ventas en la región aumentaron en forma significativa debido a un alto nivel de demanda por parte de clientes del sector público en Medio Oriente de productos *premium* para actividades de perforación de gas complejas, y un incremento significativo en la demanda de proyectos de perforación *offshore* en África.

La actividad de perforación de gas natural en Medio Oriente y los proyectos en aguas profundas en África llevaron a que nuestras ventas en Medio Oriente y África alcancen un nivel record. Nuestras ventas en la región continúan siendo sensibles a los precios internacionales del petróleo y gas y a su efecto en las actividades de perforación, así como a las políticas de producción de la OPEP, muchos de cuyos miembros se encuentran en esta zona. En los últimos años, los países productores de petróleo y gas en Medio Oriente, liderados por Arabia Saudita, incrementaron sus inversiones a fin de desarrollar reservas de gas para abastecer el desarrollo industrial regional basado en gas que afectaron positivamente su consumo de productos OCTG *premium*. Arabia Saudita, en particular, ha mostrado un fuerte crecimiento en la actividad de perforación de yacimientos de gas ácidos y a alta presión. Dichos países también están incrementado sus inversiones para mantener o agregar capacidad de producción de petróleo. Asimismo, se observó un aumento significativo en la actividad de perforación en Irak debido a que dicho país intenta reactivar su industria de petróleo y gas. En África, las compañías petroleras internacionales han estado incrementado las inversiones en exploración y producción en proyectos en plataformas marinas y buscando nuevas oportunidades en países subsaharianos menos explorados, incluyendo la actividad de exploración de gas en África Oriental.

Sin embargo, en los últimos tres años, los alzamientos afectaron la actividad de perforación en países como Siria, Libia y Yemen y, en el caso de Libia, la industria de petróleo y gas se vio realmente paralizada en 2011. Asimismo, en 2012 y 2013 las sanciones de los Estados Unidos y la Unión Europea afectaron la producción y las exportaciones en Irán. En respuesta a la pérdida de las exportaciones de Libia e Irán, Arabia Saudita incrementó su producción de petróleo así como su nivel de actividad, el cual ha disminuido recientemente luego de la mayor producción en Irak.

Nuestras ventas en Medio Oriente y África podrían verse afectadas por acontecimientos políticos o de otro tipo en la región, tales como conflictos armados, ataques terroristas o descontento social, los cuales podrían tener un efecto material en las operaciones de las compañías petroleras y gaseras que trabajan en dicha región. Nuestras ventas en dicha región también pueden verse afectadas por los niveles de inventarios mantenidos por las principales compañías nacionales de petróleo de la región y su efecto en los requerimientos de compras.

Lejano Oriente y Oceanía

Las ventas a clientes en el Lejano Oriente y Oceanía representaron 5% de nuestras ventas de productos y servicios tubulares en 2013 y en 2012, en comparación con 6% en 2011.

Nuestros mercados más importantes en el Lejano Oriente y Oceanía son Indonesia, China y Japón, en cada uno de los cuales poseemos instalaciones de producción locales.

En los últimos años hemos consolidado y expandido nuestra presencia regional en Indonesia en base a nuestras instalaciones de tratamiento térmico y roscado de conexiones *premium* locales. Las ventas a Indonesia y otros mercados en el Lejano Oriente y Oceanía se ven afectadas principalmente por el nivel de actividad de perforación petrolera y de gas en estos países.

En China, se venden principalmente productos OCTG *premium* utilizados en actividades de perforación de petróleo y gas. Aun cuando el consumo aparente de tubos aumentó en China en forma significativa en los últimos tres años, este incremento ha sido acompañado de mayores ventas de tubos fabricados por productores locales, cuya capacidad de producción ha estado aumentando. Las importaciones de tubos de alto valor que no son fabricados por productores locales se han estabilizado en los últimos tres años.

En Japón, nuestra subsidiaria NKK Tubes compite con otros productores nacionales. El mercado de tubos de acero en ese país es principalmente industrial y depende de factores generales que afectan la inversión nacional, incluyendo la actividad productiva.

Otros

Otros productos y servicios incluyen varillas de bombeo utilizadas en actividades de extracción de petróleo, tubos de producción bobinados utilizados en actividades de extracción de petróleo y gas, tubos de acero con costura para *conduit* eléctricos, equipo industrial de diversas especificaciones y para diversas aplicaciones, incluyendo equipo de almacenamiento líquido y gaseoso y ventas de materia prima que excede nuestros requerimientos internos. Los ingresos por ventas netos de otros productos y servicios disminuyeron 3% en 2013 en comparación con 2012, principalmente debido a menores ventas de equipamiento industrial en Brasil.

Competencia

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

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

En años recientes se han realizado inversiones sustanciales, especialmente en China, para incrementar la capacidad de producción de tubos de acero sin costura. Se continúa instalando nueva capacidad de producción en diversas regiones y existe una capacidad de producción en exceso significativa, particularmente de productos básicos o grados de acero estándar. La capacidad de producción de grados más especializados también está aumentando. En consecuencia, el ambiente competitivo se volvió más intenso y la diferenciación competitiva efectiva será un factor clave de éxito para Tenaris.

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

- Vallourec, una compañía francesa, cuenta con plantas en Brasil, Francia, Alemania y los Estados Unidos. Vallourec tiene una fuerte presencia en el mercado europeo de tubos sin costura para uso industrial y una participación de mercado significativa en el mercado internacional; sus clientes se encuentran principalmente en Europa, Estados Unidos, Brasil y África. Vallourec es un importante competidor en el mercado internacional de OCTG, particularmente de juntas especiales de alto valor agregado, donde opera una asociación tecnológica con NSSMC (ver más adelante). En los últimos años, Vallourec ha incrementado su capacidad de producción mediante la construcción de una nueva planta en Brasil junto con Sumitomo, destinada principalmente a los mercados de exportación e inaugurada en 2011, y un segundo laminador de tubos sin costura en su planta existente en Youngstown, Ohio, la cual inició la producción comercial a fines de 2012. Además de la construcción de su nuevo laminador en Youngstown, ha reforzado su posicionamiento en los Estados Unidos mediante la adquisición de tres empresas de productos tubulares de Grant Prideco: Atlas Bradford® Premium Threading & Services, TCA® y Tube-Alloy. Vallourec también reforzó su posición en Medio Oriente mediante la adquisición de instalaciones de tratamiento térmico y roscado en Arabia Saudita en 2011 y, en 2010, formalizó un contrato con un productor chino de tubos de acero sin costura bajo el cual distribuye productos de este productor chino en mercados fuera de China.
- Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, o NSSMC, y JFE (el negocio de tubos sin costura que anteriormente pertenecía a Kawasaki Steel) que, conjuntamente, tienen una participación importante del mercado internacional, habiendo consolidado su posición en los mercados del Lejano y el Medio Oriente. Estos productores son reconocidos internacionalmente por 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 de aceros sin costura que anteriormente pertenecía a Kawasaki Steel, como competencia de NKKTubes.
- En los últimos años, TMK, una compañía rusa, lideró la consolidación de la industria de tubos de acero de Rusia, invirtió para modernizar y expandir su capacidad de producción en Rusia y se extendió internacionalmente mediante adquisiciones en Europa del Este y los Estados Unidos, donde adquirió las operaciones tubulares de IPSCO que comprenden plantas de tubos sin costura y con costura y la familia Ultra de conexiones y, por ende, una posición significativa en el mercado estadounidense. En 2012, TMK inauguró un centro de investigación y desarrollo en Houston y, desde entonces, ha expandido su capacidad para producir conexiones *premium*. TMK también se expandió en Medio Oriente mediante la adquisición de una participación controlante en Gulf International Pipe Industry LLC, un productor de tubos con costura de Omán.
- Además, en los últimos años, los productores chinos aumentaron sustancialmente su capacidad de producción e incrementaron en forma significativa sus exportaciones de tubos de acero, en particular a los Estados Unidos, la Unión Europea y Canadá antes de la imposición de restricciones *antidumping* sobre las importaciones provenientes de China en dichas regiones. El mayor productor chino de tubos de acero sin costura, TPCO, anunció en 2009 su intención de construir una nueva planta de tubos sin costura en los Estados Unidos. Las instalaciones de tratamiento térmico y acabado de tubos se encuentran actualmente en construcción en Corpus Christi, Texas. Si bien algunos productores de China compiten principalmente en el sector de *commodities* del mercado, algunos de estos productores, incluyendo TPCO, han estado mejorando sus instalaciones y procesos con la intención de ingresar al mercado de productos más especializados.
- El negocio de tubos y ductos en los Estados Unidos y Canadá experimentó un proceso de consolidación significativa hace varios años. Luego de las adquisiciones de Maverick y Hydril por parte de Tenaris, US Steel Corporation adquirió Lone Star Steel Technologies. En 2008 Evraz Group S.A. y TMK, dos compañías rusas, adquirieron la división tubular de IPSCO que posee plantas de tubos sin costura y con costura en los Estados Unidos y Canadá. Evraz conservó las operaciones de IPSCO en Canadá mientras que TMK adquirió las operaciones de IPSCO en los Estados Unidos, tal como se mencionó anteriormente. Sin embargo, más recientemente, nuevos participantes han construido plantas de tubos en los Estados Unidos, o anunciado planes para construir las. Tal es el caso de Boomerang LLC, una compañía formada por un ex ejecutivo de Maverick, que inauguró una planta de tubos con costura en Liberty, Texas, en 2010, y Benteler, un productor de tubos sin costura europeo, que está construyendo una nueva planta de tubos sin costura en Louisiana. Los productores de tubos norteamericanos están enfocados principalmente en abastecer a los mercados estadounidense y canadiense, donde poseen sus instalaciones de producción.
- Tubos Reunidos S.A. de España, Benteler A.G. de Alemania y Voest Alpine AG de Austria poseen una presencia significativa en el mercado europeo de tubos de acero sin costura para aplicaciones industriales; este último, a su vez,

posee una presencia relevante en el mercado internacional de productos OCTG. En 2006 ArcelorMittal creó una división de tubos mediante varias adquisiciones y posee plantas en América del Norte, Europa del Este, Venezuela, Argelia y Sudáfrica y ha construido una planta de tubos sin costura en Arabia Saudita.

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

Programa de inversiones en activo fijo

En 2013 nuestra inversión en activo fijo, incluyendo las inversiones en nuestras plantas e inversiones en sistemas de información, ascendió a \$753 millones, comparada con \$790 millones en 2012 y \$863 millones en 2011. De estas inversiones en activo fijo, la inversión en nuestras plantas ascendió a \$667 millones en 2013, comparada con \$747 millones en 2012 y \$826 millones en 2011.

En 2013, nos focalizamos en mejorar nuestra capacidad en los procesos de acabado, principalmente en las instalaciones de tratamiento térmico y de roscado, incluidas las líneas de productos *premium*. Los principales aspectos de nuestro programa de inversiones en activos fijos en 2013 incluyeron:

- construcción del nuevo centro de IyD en Río de Janeiro, Brasil;
- aumento de la capacidad de tratamiento térmico y renovación de la máquina enderezadora en nuestra planta de Campana en Argentina;
- construcción de nuevas líneas de tratamiento térmico y acabado para productos OCTG sin costura en Colombia;
- construcción de un nuevo laboratorio de pruebas de calidad e instalación de una nueva máquina de pruebas de ultrasonido en Indonesia;
- finalización de la nueva línea de roscado *premium* en Rumania;
- incremento de la capacidad de producción de cuplas para conexiones *premium* en nuestra planta de Veracruz en México;
- renovación de la línea de tratamiento térmico e instalación de una nueva máquina enderezadora y manipuladora en la línea de tratamiento térmico en nuestra instalación de Sault Ste. Marie en Canadá;
- construcción de un nuevo centro de servicios, incluyendo una línea de roscado de conexiones *premium* en Machachi, Ecuador; e
- incremento de la capacidad de producción de varillas de bombeo.

Se prevé que las inversiones en activo fijo en 2014 se ubicarán por sobre el nivel alcanzado en 2013, principalmente debido a la construcción de un laminador de tubos sin costura totalmente nuevo (*greenfield*) en Bay City, Texas. La nueva planta incluirá un laminador equipado con tecnología de punta y líneas de acabado y tratamiento térmico. Prevemos que en 2016 pondremos en marcha este laminador y centro de logística, el cual tendrá una capacidad de producción anual de 600 mil toneladas, dentro de un presupuesto en un rango de USD 1,5 mil millones a USD 1,8 mil millones, invertido en su mayor parte entre 2014 y 2016.

Además de la expansión de la capacidad en los Estados Unidos, prevemos que durante 2014 nuestras inversiones estarán distribuidas en nuestro sistema industrial global, en línea con lo ocurrido durante 2013. Estas inversiones estarán especialmente destinadas a mejorar la diferenciación de producto, incrementar la capacidad en áreas críticas, incrementar la capacidad de los procesos de acabado a nivel local, mejorar la eficiencia de nuestro proceso, mejorar la seguridad de planta y minimizar el impacto ambiental. Los principales proyectos para 2014 incluyen:

- la construcción de nuevas líneas de tratamiento térmico y acabado para productos OCTG sin costura en Colombia;
- la instalación de nuevas líneas de tratamiento térmico y acabado, incluyendo líneas de roscado *premium*, para productos OCTG sin costura en Arabia Saudita;
- la instalación de una nueva línea de roscado con tecnología de punta para productos *premium* y una nueva línea de tratamiento térmico en nuestra planta de Veracruz en México;
- el incremento de la capacidad de producción de varillas de bombeo en los Estados Unidos; y
- la construcción de un nuevo edificio para Tenaris University en nuestra planta en Zalau, Rumania.

Además de las inversiones en activo fijo en nuestras plantas, hemos invertido en sistemas de información para la integración de nuestras actividades de producción, comerciales y gerenciales. Con ello pretendemos promover la mayor integración de nuestras plantas y mejorar la capacidad de proporcionar servicios de valor agregado a nuestros clientes en todo el mundo. Las inversiones en sistemas de información ascendieron a \$86 millones en 2013, en comparación con \$43 millones en 2012 y \$36 millones en 2011.

Materias primas y energía

La mayoría de nuestros tubos de acero sin costura se producen en operaciones siderúrgicas integradas para las que utilizamos horno de arco eléctrico, siendo las principales materias primas la chatarra de acero, DRI, HBI, arrabio y ferroaleaciones. En Argentina, producimos nuestro propio DRI en base a mineral de hierro, utilizando gas natural como reductor. Nuestras operaciones siderúrgicas integradas insumen una cantidad significativa de energía eléctrica, para lo cual generamos una porción importante de dicha energía en nuestras propias plantas. Nuestros tubos de acero con costura son fabricados en base a láminas en rollo y planchas de acero adquiridas. Si bien el peso de las diferentes materias primas siderúrgicas y acero varía entre las diferentes instalaciones de producción que forman nuestro sistema industrial en función de las especificaciones de los productos finales y de otros factores, en promedio, la chatarra de acero, el arrabio, HBI y DRI representan aproximadamente 20% de los costos de nuestros tubos de acero, mientras que el acero en forma de palanquilla o bobinas representa aproximadamente 25% y la energía directa aproximadamente 5%.

Los insumos de materia prima mencionados están sujetos a volatilidad de precios causada por circunstancias relativas al suministro, políticas y económicas, variables financieras y otros factores impredecibles. Para más información sobre volatilidad de precios ver Artículo 3.D. “Información clave - Factores de riesgo - Riesgos relacionados con nuestra industria - Los aumentos en el costo de materia prima, energía eléctrica y otros costos, las limitaciones o interrupciones en el suministro de materia prima y energía y los descortes de precios entre nuestra materia prima y nuestros productos podrían afectar nuestra rentabilidad”. Los costos de la materia prima siderúrgica y de las láminas en rollo y planchas de acero se mantuvieron relativamente estables en 2013 y, en términos generales, levemente por debajo del nivel promedio en 2012. Prevemos que estos costos se mantendrán estables durante 2014.

Chatarra de acero, arrabio y HBI

La chatarra de acero, el arrabio y el HBI para nuestras operaciones siderúrgicas se obtienen de fuentes nacionales, regionales e internacionales. En Argentina, producimos nuestro propio DRI y obtenemos la chatarra férrica a nivel nacional a través de una subsidiaria argentina controlada en su totalidad que recolecta y procesa chatarra férrica. En Italia, compramos arrabio y chatarra férrica a mercados locales y regionales. En México, importamos nuestros requerimientos de arrabio y HBI, y compramos chatarra férrica en mercados nacionales e internacionales. En Rumania, nos abastecemos de chatarra férrica del mercado local.

Los precios internacionales de chatarra de acero, arrabio y HBI pueden variar sustancialmente según las condiciones de la oferta y demanda en la industria siderúrgica internacional. Nuestros costos de estos materiales se mantuvieron relativamente estables durante 2013, por debajo de los niveles experimentados en 2012, ya que la demanda de Turquía fue moderada como resultado de la depreciación de la lira frente al dólar estadounidense y la menor demanda de productos de acero terminados en los mercados de exportación clave de Turquía. Por ejemplo, los precios de la chatarra triturada en la costa este de los EE.UU. publicados por CRU, alcanzaron un promedio de \$381 por tonelada en 2012 y \$341 por tonelada en 2013.

Mineral de hierro

Consumimos mineral de hierro, en forma de pellas y mineral en trozos, para la producción de DRI en Argentina. Nuestro consumo anual de mineral de hierro en Argentina varía entre 1,000,000 y 1,500,000 toneladas, y es suministrado desde Brasil principalmente por *Vale S.A.* y *Samarco Mineração S.A.* Los precios disminuyeron en la primera mitad de 2013 y, tras tocar fondo cerca de mitad del año, aumentaron en el segundo semestre como resultado de la producción sostenida de acero en China. Como referencia, los precios del mineral de hierro IODEX 62% Fe CFR norte de China, publicados por Platts, alcanzaron un promedio de \$130 por tonelada en 2012 y \$135 por tonelada en 2013.

Barras de acero redondas

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

En Japón, compramos estos materiales a JFE, nuestro socio en NKKTubes. Estas compras se realizan conforme a un contrato de suministro, y el precio de compra varía en relación con los cambios en el costo de producción. Como resultado de su ubicación dentro de un complejo de producción más grande operado por el proveedor, nuestras operaciones en Japón dependen sustancialmente de estos contratos para el suministro de materias primas y energía. JFE importa mineral de hierro, carbón y ferroaleaciones como materias primas principales para producir barras de acero en Keihin.

En Canadá, contábamos con un contrato a largo plazo con Rio Tinto Fer et Titane (ex QIT), productor canadiense de bióxido de titanio y arrabio de alta pureza, conforme al cual Rio Tinto Fer et Titane suministraba hasta 100,000 toneladas de barras de acero redondas por año a precios en dólares estadounidenses, ajustados de acuerdo con las variaciones en los costos de materia prima. En 2012 firmamos un nuevo contrato de duración indefinida para extender y mejorar el contrato original. El contrato satisfará el 50% de nuestros requerimientos de barras de acero hasta un máximo de 180,000 toneladas en 2014. Utilizamos barras de acero producidas en nuestras plantas integradas en Argentina y Rumania para satisfacer el resto de nuestros requerimientos de barras de acero redondas.

En México, desde 2011, luego de la puesta en marcha del nuevo laminador, hemos adquirido barras de acero de las instalaciones de Ternium en México, con el fin de complementar los requerimientos de acero de nuestras operaciones de tubos de acero sin costura en México, bajo un contrato a largo plazo que nos otorga durante un período de ocho años derechos de preferencia para la compra de hasta 250,000 toneladas de barras de acero redondas por año.

Láminas en rollo y planchas de acero

Para la producción de tubos de acero con costura, compramos láminas en rollo y planchas de acero principalmente a productores nacionales para procesarlos en tubos con costura. Contamos con operaciones de tubos con costura en Argentina, Brasil, Canadá, Colombia y los Estados Unidos.

Los precios de mercado de las láminas en rollo se mantuvieron relativamente estables durante 2012, pero a nivel global mostraron una tendencia a la baja principalmente debido a la sobreoferta regional y a un ambiente de costos de materia prima relativamente débil. Como referencia, los precios de las bobinas de acero HRC Midwest USA Mill, publicados por CRU, alcanzaron un promedio de \$724 por tonelada en 2012 y \$692 por tonelada en 2013.

Para nuestras operaciones de tubos con costura en los Estados Unidos, una porción significativa de nuestros requerimientos de láminas en rollo de acero son abastecidos por Nucor y ArcelorMittal. Nuestro principal proveedor en los Estados Unidos es Nucor Steel, que posee una instalación de fabricación de láminas en rollo de acero en Hickman, Arkansas, cercanas a nuestra principal planta de tubos con costura en los Estados Unidos. Para asegurar el suministro de láminas en rollo de acero para nuestras plantas en los Estados Unidos, en mayo de 2013 celebramos un contrato de compra a largo plazo con Nucor Steel que vencerá a fines de 2017. Para más información sobre nuestro contrato con Nucor, ver la Nota 26 “*Contingencias, compromisos y restricciones a la distribución de utilidades*” a los estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual.

En Canadá celebramos contratos con nuestros principales proveedores de acero para nuestras operaciones de tubos con costura, con precios establecidos por referencia a los niveles de mercado en dólares americanos (es decir, índice HRC de CRU). Los principales proveedores son: ArcelorMittal Dofasco, que posee instalaciones de producción de láminas en rollo de acero en Hamilton, Ontario y Essar Steel Algoma, que posee instalaciones de producción de láminas en rollo de acero en Sault Ste. Marie, Ontario.

Asimismo, compramos láminas en rollo y planchas de acero para nuestras operaciones de tubos con costura en América del Sur (Colombia, Brasil y Argentina) principalmente a Usiminas (en la cual Confab posee una participación accionaria) y ArcelorMittal en Brasil, a Siderar S.A.I.C., o Siderar, una subsidiaria de Ternium S.A. en Argentina y a las plantas de Ternium en México. Además, en Brasil también nos abastecemos de planchas de acero y láminas en rollo de proveedores internacionales cuando las mismas no se producen localmente.

Energía

Consumimos una cantidad considerable de energía eléctrica en nuestras acerías eléctricas en Argentina, Italia, México y Rumania. En Argentina, poseemos una planta generadora de energía de 160 megavatios ubicada en San Nicolás, aproximadamente a 150 kilómetros de Campana, que junto con una planta generadora de energía termoeléctrica de menor capacidad ubicada en la planta de Campana, es suficiente para abastecer las necesidades de nuestra planta siderúrgica en Campana. En Dalmine, Italia, poseemos una planta generadora de energía eléctrica de 120 megavatios, que ha sido diseñada para

contar con capacidad suficiente para satisfacer los requerimientos de energía eléctrica de nuestras operaciones en horas pico; el exceso de energía se vende a terceros y el vapor se vende para utilizarlo para calefacción en el distrito. En México, nuestros requerimientos de energía eléctrica son abastecidos actualmente por la Comisión Federal de Electricidad, un organismo del gobierno de México, y en Rumania, obtenemos electricidad del mercado local.

A fin de abastecer energía a nuestras operaciones mexicanas, hemos celebrado ciertos contratos para construir y operar una central termoeléctrica de ciclo combinado alimentada a gas natural en la zona de Pesquería del Estado de Nuevo León, México, la cual se prevé iniciará operaciones en el primer trimestre de 2016. La planta será operada por Techgen, S.A. de C.V., una sociedad vehículo mexicana controlada en un 48% por Ternium, 30% por Tecpetrol International S.A. (una subsidiaria controlada en su totalidad por San Faustin S.A., el accionista controlante de ambas Tenaris y Ternium) y 22% por Tenaris. Se estima que el proyecto requerirá una inversión total de \$1.100 millones, y cada accionista ha acordado financiar o proporcionar garantías en relación con los costos de construcción de la planta en proporción a su respectiva participación. Tenaris y Ternium también han acordado celebrar contratos de provisión de potencia y transporte con Techgen, en virtud de los cuales Ternium y Tenaris contratarán 78% y 22%, respectivamente, de la capacidad de potencia de Techgen de entre 850 y 900 megawatts.

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

También celebramos acuerdos de transporte con Transportadora de Gas del Norte, S.A. (TGN), una sociedad en la que San Faustin posee una participación significativa aunque no controlante, correspondientes a una capacidad de 1,000,000 de metros cúbicos diarios hasta abril de 2017. Para cumplir con nuestras necesidades de transporte de gas natural que exceden los volúmenes contratados con TGN, también tenemos acuerdos con Gas Natural Ban, S.A. (Gasban) por capacidad de transporte interrumpible que actualmente cubren un total de aproximadamente 970,000 metros cúbicos por día. Durante el invierno, en caso de existir disponibilidad, también contratamos capacidad de transporte de otros proveedores, cuando existen restricciones al transporte de Gasban. Para la etapa final de transporte, hemos celebrado un contrato de suministro con Gasban que venció en septiembre de 2013 pero ha sido renegociado y está a la espera de ser autorizado.

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

Nuestros costos de energía eléctrica y gas natural varían de un país a otro. Los costos de energía continuaron aumentando desde 2010. Durante los últimos años, la demanda de electricidad en Argentina aumentó sustancialmente, y ello derivó en falta de electricidad para abastecer a usuarios residenciales e industriales en períodos de alta demanda. De manera similar, el costo del gas natural para uso industrial en Argentina aumentó en forma significativa durante los últimos años, impulsado por una mayor demanda local y por políticas del gobierno que recortaron los subsidios al consumo de gas natural por parte de ciertos usuarios. La demanda de gas natural continúa siendo superior al suministro, por lo tanto el suministro de gas natural a los usuarios industriales ha sido restringido a menudo durante el invierno en Argentina. Ver Artículo 3.D. “Información clave - Factores de riesgo - Riesgos relacionados con nuestra industria - Los aumentos en el costo de materia prima, energía eléctrica y otros costos, las limitaciones o interrupciones en el suministro de materia prima y energía y los descalces de precios entre nuestra materia prima y nuestros productos podrían afectar nuestra rentabilidad” y Artículo 3.D. “Información clave – Factores de riesgo - Riesgos relacionados con nuestro negocio - Condiciones económicas o políticas adversas en los países donde operamos o vendemos nuestros productos y servicios podrían reducir nuestras ventas o interrumpir nuestras operaciones de fabricación afectando, por consiguiente, nuestros ingresos, rentabilidad y situación financiera”.

Ferroaleaciones

En cada una de nuestras acerías coordinamos la compra de ferroaleaciones en todo el mundo. Los costos internacionales de las ferroaleaciones pueden variar en forma significativa. Nuestros costos de ferroaleaciones disminuyeron en 2013, en línea con los precios internacionales de estos materiales.

Normas de calidad de productos

Nuestros tubos de acero están fabricados de acuerdo con las especificaciones del API, la *American Society for Testing and Materials* (ASTM), la *International Standardization Organization* (ISO) y las *Japanese Industrial Standards* (JIS), entre otras

normas. Los productos también deben satisfacer nuestras propias normas y los requerimientos especiales de nuestros clientes. Mantenemos un extenso programa de garantía y control de calidad para asegurar que nuestros productos continúen satisfaciendo nuestras normas y las normas de la industria, y sean competitivos en cuanto a calidad con respecto a los productos que ofrecen nuestros competidores.

Actualmente, mantenemos para todas nuestras plantas productoras de tubos la certificación de Sistema de Gestión de la Calidad ISO 9001: 2008- otorgada por Lloyd's Register Quality Assurance y las licencias de productos otorgadas por API-EE.UU., requisitos para vender a las empresas petroleras y de gas más importantes, que cuentan con estrictas normas de calidad. Nuestro sistema de gestión de la calidad, basado en las especificaciones de ISO 9001 y API Q1 garantiza que los productos cumplen con los requerimientos del cliente, desde la adquisición de materia prima hasta la entrega del producto final y están diseñadas para asegurar la confiabilidad y mejora tanto del producto como de los procesos relacionados con las operaciones de fabricación.

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

Investigación y desarrollo

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

Las actividades de investigación y desarrollo se llevan a cabo principalmente en nuestro centro de investigación especializada ubicado en Campana en Argentina, en Veracruz en México, en Dalmine en Italia, en las instalaciones de prueba de productos de NKK Tubes en Japón y en las instalaciones de investigación del *Centro Sviluppo Materiali S.p.A.* o CSM, en Roma, en el que poseemos una participación de 4%. Asimismo, estamos construyendo un nuevo centro de IyD en Ilha do Fundao, Río de Janeiro, Brasil, que se prevé comenzará a operar en el segundo trimestre de 2014. Focalizamos nuestros esfuerzos en contratar a algunas de las principales entidades de investigación industrial del mundo para resolver los problemas que plantean las complejidades de los proyectos de petróleo y gas utilizando aplicaciones innovadoras. Además, nuestro equipo de ventas técnicas global está compuesto por ingenieros experimentados que trabajan junto con nuestros clientes para identificar soluciones para cada ambiente de perforación de petróleo y gas específico.

Las actividades de desarrollo e investigación de productos que se llevan a cabo actualmente se centran en los mercados energéticos cada vez más exigentes e incluyen:

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

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

Buscamos proteger nuestra propiedad intelectual derivada de la IyD y la innovación mediante el uso de patentes y marcas que nos permitan diferenciarnos de nuestros competidores.

En 2013, destinamos a investigación y desarrollo un presupuesto de 106 millones de dólares, en comparación con 83 millones de dólares tanto en 2012 como en 2011.

Normativa ambiental

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

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

El cumplimiento de las leyes y reglamentos ambientales aplicables es un factor importante en nuestras operaciones. No hemos estado sujetos a ninguna sanción significativa por ninguna violación material a la normativa ambiental en los últimos cinco años y no tenemos conocimiento de ningún juicio legal ni administrativo en nuestra contra con respecto a asuntos ambientales que pudieran afectar de manera importante nuestra situación financiera o resultados de operación.

Seguros

Contamos con seguros por daños patrimoniales, responsabilidad civil general (incluyendo responsabilidad del empleador, terceros y de producto) y otro tipo de cobertura de seguros, que constituyen práctica en la industria. Nuestra actual cobertura de responsabilidad civil incluye terceros, empleadores, pérdidas y derrames y contaminación repentinas, y responsabilidad por el producto hasta un límite de \$300 millones. Nuestra actual póliza de seguro de propiedad posee límites de compensación de hasta \$250 millones por daños directos, dependiendo de las diferentes plantas.

Presentación de información conforme al Artículo 13(r) de la Ley de Intercambio de Acciones (*Securities Exchange Act*)

Tenaris

La Ley de reducción de amenazas iraníes y de derechos humanos en Siria de 2012, o ITRA, creó un nuevo inciso (r) bajo el Artículo 13 de la Ley de Intercambio de Acciones, que exige que los emisores que presentan informes revelen información en caso de que el emisor o cualquiera de sus filiales realice algunas de las actividades enumeradas relacionadas con Irán, incluidas las actividades que involucren al Gobierno de Irán. Tenaris proporciona la siguiente información en virtud del Artículo 13(r).

- En enero de 2010, Tenaris Global Services S.A., o TGS, una subsidiaria de Tenaris, celebró un acuerdo con National Iranian Drilling Company, o NIDC, una sociedad controlada por el Gobierno de Irán, por un valor total de EUR 9.4 millones (aproximadamente USD 12.6 millones). TGS efectuó todas las entregas y cobró la mayor parte de sus cuentas por cobrar conforme al acuerdo con NIDC antes de 2012. En 2012, TGS cobró un total de EUR 750 mil (aproximadamente USD 1.0 millones) por los productos entregados a NIDC en años anteriores. Al 31 de diciembre de 2013, aún se encuentra pendiente de pago a TGS un saldo de EUR 172 mil (aproximadamente USD 0.2 millones). Asimismo, TGS aún no ha cumplido completamente con su obligación de permitir que veinte expertos de NIDC realicen visitas técnicas a las plantas de Tenaris, con costos a cargo de TGS. Durante 2014, Tenaris prevé cumplir estas obligaciones pendientes y cobrar los pagos aún no cobrados durante 2014.
- TGS también es una de las partes de un acuerdo celebrado en abril de 2011 con Global Procurement General Trading FZE, o Global FZE, una compañía constituida en los Emiratos Árabes Unidos, para el suministro de productos OCTG por un total de AED 16.5 millones (aproximadamente USD 4.5 millones). TGS fue informada por Global FZE que los usuarios finales de los productos entregados en virtud de este acuerdo son Oil Industries Engineering and Construction Group y Pars Oil and Gas Company, ambas empresas controladas por el Gobierno de Irán. En 2012, TGS entregó productos conforme al acuerdo con Global FZE por un valor total de AED 16.3 millones (aproximadamente USD 4.4 millones), y cobró un total de AED 15.4 millones (aproximadamente USD 4.2 millones). Todas las ventas de bienes y servicios a Irán en virtud del acuerdo con Global FZE han cesado. Al 31 de diciembre de 2013, se encontraba pendiente

de pago a Tenaris un saldo de AED 862 mil (aproximadamente \$ 0.2 millones), y Global FZE ha notificado a Tenaris su incapacidad de procesar el pago del saldo pendiente a Tenaris como resultado de las actuales sanciones relativas a Irán.

- En marzo de 2011, TGS celebró un acuerdo para proveer asistencia técnica para servicios de campo a ENI Iran B.V., o ENI Iran, para su proyecto en Darquain, Irán, por un valor de EUR 246 mil (aproximadamente USD 0.3 millones). Tenaris ha sido informada que ENI Iran opera el proyecto Darquain en virtud de un contrato de servicios con National Iranian Oil Company, o NIOC. Todos los servicios que se requiere que realice Tenaris en favor de ENI Iran fueron finalizados y cesaron antes de fines de 2012. En diciembre de 2013, ENI Iran notificó a Tenaris que solicitaría aprobación para efectuar el pago del monto del contrato de conformidad con las leyes aplicables. No obstante, al 31 de diciembre de 2013, el monto total del contrato se encontraba pendiente.

Tenaris no registró ninguna ganancia en 2013 en relación con los acuerdos descriptos anteriormente.

Salvo indicación en contrario incluida precedentemente, no existen obligaciones pendientes por parte de Tenaris o sus subsidiarias conforme a los acuerdos descriptos. Si bien las subsidiarias de Tenaris identificadas anteriormente tienen la intención de cumplir con sus obligaciones pendientes bajo dichos acuerdos preexistentes, antes de fines de 2012, Tenaris y sus subsidiarias suspendieron todas las ventas y entregas de bienes y servicios a Irán.

La política actual de Tenaris, basada en el régimen de sanciones contra Irán, consiste en no asumir nuevas ventas o entregas futuras.

Tenaris considera que sus actividades concernientes a Irán no violan ninguna ley estadounidense o extranjera, y que cuenta con los procedimientos para asegurar que dichas actividades cumplan con todas las leyes estadounidenses y extranjeras que son aplicables.

Afiliadas de Tenaris

Conforme al Artículo 13(r) de la Ley de Intercambio de Acciones, Tenaris también debe informar si alguna de sus afiliadas ha llevado a cabo ciertas actividades y transacciones relacionadas con Irán. Tenova S.p.A., o Tenova, un proveedor italiano de equipamiento para la industria minera y siderúrgica, es controlada indirectamente por San Faustin y, por lo tanto, es considerada como una "afiliada" de Tenaris, tal como se define dicho término en la Regla 12b-2 de la Ley de Intercambio de Acciones.

En respuesta a nuestra indagación, Tenova nos informó que:

- Durante 2013, Tenova o sus subsidiarias suministraron equipo para la industria siderúrgica y para el manejo de materia prima y prestaron servicios de ingeniería conforme a dos contratos con compañías que Tenova considera que son subsidiarias de agencias de desarrollo del Gobierno de Irán.
- Ninguna de las actividades realizadas está relacionada con las actividades descriptas en los Artículos 5(a) o (b) de la Ley de Sanciones a Irán de 1996, el Artículo 105A(b)(2) de la Ley Integral de Sanciones, Rendición de Cuentas y Desinversión contra Irán de 2010 ni ha sido realizada en favor de personas cuyas propiedades e intereses en propiedades se encuentran bloqueados conforme a la Orden Ejecutiva 13224 (terroristas y sus redes de apoyo) o 13382 (proliferadores y partidarios de armas de destrucción masiva).
- Todas estas ventas y actividades fueron autorizadas por el *Comitato di Sicurezza Finanziaria* – CSF, un comité del gobierno italiano establecido conforme al Decreto Italiano n. 369 del 12 de octubre de 2001 (modificado por la Ley Italiana n. 431 del 14 de diciembre de 2001) bajo la supervisión del Ministerio de Economía italiano.
- Debido a que varios de los contratos de Tenova relacionados con Irán aún se encuentran en ejecución, Tenova está obligada a cumplir todas sus obligaciones pendientes conforme a dichos contratos.
- Cualquier contrato futuro entre Tenova o sus subsidiarias y clientes controlados por el Gobierno de Irán continuará suscribiéndose de conformidad con todas las leyes aplicables a Tenova o sus correspondientes subsidiarias.

Tenova nos ha informado que sus ingresos por ventas totales para 2013 con respecto a las transacciones descriptas anteriormente ascendieron a USD 23 millones, los cuales representan 1.2% de sus ingresos por ventas totales para 2013.

Tenova también estimó que sus ganancia neta derivada de dichas transacciones, luego de la asignación de costos internos e impuestos, se ubicaron en un rango de USD 7.7 millones.

C. Estructura organizativa y subsidiarias

Llevamos a cabo todas nuestras operaciones a través de subsidiarias. La siguiente tabla detalla las subsidiarias operativas significativas de la Sociedad y su participación directa e indirecta en cada subsidiaria al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011.

<u>Compañía</u>	<u>País de incorporación</u>	<u>Actividad principal</u>	<u>Porcentaje de participación</u>		
			<u>2013</u>	<u>2012</u>	<u>2011</u>
Algoma Tubes Inc.	Canadá	Manufactura de tubos de acero sin costura	100%	100%	100%
Confab Industrial S.A.	Brasil	Manufactura de tubos de acero con costura y bienes de capital	100%	100%	41%
Dalmine S.p.A.	Italia	Manufactura de tubos de acero sin costura	99%	99%	99%
Exiros B.V.	Países Bajos	Compra de materia prima y otros productos o servicios	50%	50%	50%
Hydril Company	EE.UU.	Manufactura y venta de conexiones <i>premium</i>	100%	100%	100%
Maverick Tube Corporation.....	EE.UU.	Manufactura de tubos de acero con costura	100%	100%	100%
Metalmecánica	Argentina	Manufactura de varillas de bombeo	100%	100%	100%
NKKTubes K.K.....	Japón	Manufactura de tubos de acero sin costura	51%	51%	51%
PT Seamless Pipe Indonesia Jaya	Indonesia	Manufactura de tubos de acero sin costura	77%	77%	77%
Prudential Steel ULC.....	Canadá	Manufactura de tubos de acero con costura	100%	100%	100%
S.C. Silcotub S.A.....	Rumania	Manufactura de tubos de acero sin costura	100%	100%	100%
Siat S.A.....	Argentina	Manufactura de tubos de acero con costura	100%	100%	82%
Siderca S.A.I.C.....	Argentina	Manufactura de tubos de acero sin costura	100%	100%	100%
Tenaris Coiled Tubes LLC (y antecesoras).....	EE.UU.	Manufactura de tubos de producción bobinados	100%	100%	100%
Tenaris Connection Limited	St. Vincent & Grenadines	Propiedad y licenciamiento de tecnología	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 S.à r.l Luxembourg, Sucursal Zug	Suiza	Empresa holding y servicios financieros	100%	100%	100%
Tubos de Acero de México S.A.....	México	Manufactura de tubos de acero sin costura	100%	100%	100%
Tubos del Caribe Ltda.	Colombia	Manufactura de tubos de acero con costura	100%	100%	100%

Otras inversiones

Ternium

Poseemos una participación significativa en Ternium, uno de los productores de aceros líderes en América, con plantas manufactureras en América Latina. Ternium fue creada por San Faustin en una reorganización de sus intereses en el segmento de aceros planos y largos. Las acciones de Ternium cotizan en la Bolsa de Comercio de Nueva York, o NYSE, desde el 1 de febrero de 2006, luego de una oferta pública inicial de ADS. Al 31 de marzo de 2014, la Sociedad poseía 11.46% del capital accionario de Ternium (incluyendo sus acciones en cartera).

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

La Sociedad es parte de un acuerdo de accionistas con Techint Holdings S.à r.l., o Techint Holdings, una subsidiaria controlada en su totalidad de San Faustin, conforme al cual Techint Holdings tomará todas las acciones en su poder para hacer que uno de los consejeros del consejo de administración de Ternium sea designado por la Sociedad, y cualquiera de los consejeros designados por la Sociedad sean removidos únicamente mediante notificación por escrito por parte de la Sociedad. La Sociedad y Techint Holdings también acordaron que cualquier vacante en el consejo de administración de Ternium sea ocupada por nuevos directores designados ya sea por la Sociedad o Techint Holdings, según corresponda. El acuerdo de accionistas permanecerá en vigor en tanto cada una de las partes sea titular de al menos 5% de las acciones de Ternium o hasta tanto sea

rescindido por la Sociedad o Techint Holdings conforme a sus cláusulas. Carlos Condorelli fue designado director de Ternium conforme a este acuerdo.

Usiminas

El 16 de enero de 2012, Confab, adquirió 5.0% de las acciones con derecho a voto y 2.5% del total del capital accionario de Usiminas, un productor líder brasileño de productos de acero plano de alta calidad utilizados en las industrias energética, automotriz y en otras industrias.

Esta adquisición fue parte de una transacción mayor mediante la cual Confab y Ternium y algunas de las subsidiarias de Ternium se incorporaron al grupo de control existente de Usiminas mediante la adquisición de acciones ordinarias que representan el 27.7% de capital con derecho a voto de Usiminas y el 13.8% del capital accionario de Usiminas. Adicionalmente, Confab y Ternium y algunas de las subsidiarias de Ternium celebraron una modificación y cambiaron el acuerdo de accionistas de Usiminas con Nippon Steel (actualmente NSSMC), Mitsubishi, Metal One y *Previdência Usiminas*, fondo de empleados de Usiminas, que rige los derechos de las partes dentro del grupo de control de Usiminas. Como resultado, el grupo de control de Usiminas, que es titular en forma conjunta de 322.7 millones de acciones ordinarias, sujetas al acuerdo de accionistas de Usiminas, que representan aproximadamente 63.9% del capital con derecho a voto de Usiminas, se compone ahora de la siguiente manera: Grupo Nippon (compuesto por Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Mitsubishi y Metal One), que es titular de aproximadamente 46.1% del total de acciones sujetas al acuerdo de accionistas de Usiminas; Grupo Ternium/Tenaris (compuesto por Ternium Investments, Siderar, Prosid y TenarisConfab), que es titular de aproximadamente 43.3% (de las cuales 35.6% corresponden a Ternium y el restante 7.7% a Tenaris) del total de acciones sujetas al acuerdo de accionistas de Usiminas; y *Previdência Usiminas*, que es titular del restante 10.46%. Los derechos de Confab y Ternium y sus subsidiarias dentro del grupo Ternium / Tenaris son gobernados bajo un acuerdo de accionistas separado. Para una descripción de la inversión en Usiminas, ver la nota 27 “*Combinaciones de negocios y otras adquisiciones – Adquisición de participación en Usiminas*” y la nota 12 “*Inversiones en compañías asociadas*” a nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual.

Techgen

Techgen, S.A. de C.V., es una *joint venture*, controlada en un 48% por Ternium, 30% por Tecpetrol International S.A. (una subsidiaria controlada en su totalidad por San Faustin S.A., el accionista controlante de ambas Tenaris y Ternium) y 22% por Tenaris. Techgen construirá y operará una central termoeléctrica de ciclo combinado alimentada a gas natural en la zona de Pesquería del Estado de Nuevo León, México, la cual se prevé iniciará operaciones en el cuarto trimestre de 2016 y suministrará electricidad a las instalaciones mexicanas de Ternium y Tenaris.

D. Propiedades, planta y equipo

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

Artículo 4A. Comentarios del Staff sin resolver

Ninguno.

Artículo 5. Revisión operativa y financiera y prospectos

Los siguientes comentarios y análisis sobre nuestra situación financiera y los resultados de operación están basados, y deberán leerse conjuntamente, con nuestros estados contables consolidados y auditados y sus notas correspondientes que se incluyen en este informe anual. Los comentarios y análisis presentan nuestra situación financiera y resultados de operación sobre una base consolidada. Preparamos nuestros estados contables consolidados de conformidad con las NIIF. Las NIIF difieren en algunos aspectos importantes de los principios de contabilidad generalmente aceptados en México, comúnmente denominados PCGA de México.

Cierta información contenida en estos comentarios y análisis que se presentan en otras partes de este informe anual, incluyendo información relativa a nuestros planes y estrategia comercial, incluye declaraciones a futuro que involucran riesgos e incertidumbre. Ver “Advertencia respecto a las declaraciones a futuro”. Al evaluar estos comentarios y análisis, usted deberá tener en cuenta específicamente los diversos factores de riesgo identificados en el Artículo 3.D. “Información Clave - Factores de Riesgo”, otros factores de riesgo identificados en otras secciones de este informe anual y otros factores que podrían hacer que nuestros resultados difieran considerablemente de los que se expresan en dichas declaraciones a futuro.

Visión general

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

Somos un fabricante y proveedor líder a nivel global de tubos de acero y servicios relacionados para la industria energética a nivel mundial y para otras aplicaciones industriales. Nuestros clientes incluyen a la mayoría de las principales compañías petroleras y de gas del mundo, así como compañías de ingeniería dedicadas a la construcción de plantas de captación de petróleo y gas y procesamiento y generación de energía. En las últimas dos décadas, ampliamos nuestras operaciones a nivel global mediante una serie de inversiones estratégicas y actualmente operamos una red mundial integrada de instalaciones de fabricación, investigación y acabado de tubos de acero y servicios relacionados, con operaciones industriales en el continente americano, Europa, Asia y África, y tenemos presencia directa en la mayoría de los principales mercados de petróleo y gas.

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

La demanda de nuestros productos y servicios de la industria global de petróleo y gas, en particular de tubos y servicios utilizados en operaciones de perforación, representa una mayoría sustancial del total de nuestras ventas. Por lo tanto, nuestras ventas dependen de la situación de la industria de petróleo y de gas, y de la intención de nuestros clientes de invertir capital en la exploración y desarrollo de petróleo y gas y en las actividades de procesamiento *downstream* asociadas. El nivel de estos gastos es sensible a los precios del petróleo y gas, y a la visión de dichos precios por parte de la industria de petróleo y gas en el futuro.

Una creciente proporción del gasto en exploración y producción de las compañías petroleras y de gas se ha destinado a operaciones de perforación en plataformas marinas, en aguas profundas y no convencionales en las que generalmente se especifican productos tubulares de alto valor, incluyendo grados de acero especiales y conexiones *premium*. Los avances tecnológicos en técnicas y materiales de perforación están abriendo nuevas áreas para la exploración y el desarrollo. Se prevé que las condiciones de perforación más complejas continuarán exigiendo nuevos productos y servicios de alto valor en la mayoría de las áreas del mundo.

En 2013, la actividad de perforación mundial (excluyendo Irak y Siria) disminuyó un 4% en comparación con los niveles registrados en 2012. En los Estados Unidos, el número de equipos de perforación en 2013 disminuyó 8% pero el consumo de productos OCTG fue compensado por las eficiencias en materia de perforación. El número de equipos de perforación en Canadá disminuyó 3% en 2013. En el resto del mundo, el número de equipos de perforación aumentó 4% en 2013 en comparación con 2012. Nuestras ventas en Medio Oriente y África llegaron a niveles record durante 2013, impulsadas por la actividad de perforación de gas natural en Medio Oriente y por los proyectos en aguas profundas en África subsahariana.

Nuestro negocio es altamente competitivo.

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

Además, existe un mayor riesgo de importaciones de tubos de acero en condiciones desleales en los mercados en los que producimos y vendemos nuestros productos. En febrero de 2014, el Departamento de Comercio de Estados Unidos (DOC) aplicó tarifas *antidumping* provisionales a las importaciones de productos OCTG de varios países; sin embargo, las importaciones de Corea, que representan la mayor parte de las importaciones bajo investigación, no fueron sometidas a estas tarifas *antidumping*

provisionales. El DOC prevé emitir su determinación final, en la cual considerará elementos adicionales, antes del 7 de julio de 2014.

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

Compramos cantidades importantes de materia prima siderúrgica, incluyendo chatarra férrea, reducción de hierro directo (DRI), arrabio, mineral de hierro y ferroaleaciones, para utilizar en la producción de nuestros tubos sin costura. Asimismo, compramos cantidades importantes de láminas en rollo y planchas de acero para producir tubos con costura. Por lo tanto, nuestros costos de producción son sensibles a los precios de materia prima siderúrgica y ciertos productos de acero, lo cual refleja los factores de oferta y demanda en la industria siderúrgica global y en los países en los que poseemos plantas de producción.

Los costos de la materia prima siderúrgica y las láminas en rollo y planchas de acero se mantuvieron relativamente estables en 2013 y, en términos generales, levemente por debajo del nivel promedio de 2012. Prevemos que estos costos permanecerán estables durante 2014.

Perspectivas

Con el afianzamiento de la recuperación económica, la demanda de energía está aumentando y, a pesar de un mayor suministro en América del Norte, los precios del petróleo se mantienen en niveles que se prevé continuarán respaldando la inversión en la actividad de exploración y producción durante 2014.

En los Estados Unidos prevemos para 2014 un nivel similar de actividad de perforación *onshore* y consumo de productos OCTG, pero se espera que la actividad aumente en el Golfo de México. En América del Sur, prevemos que las ventas continuarán viéndose afectadas por las continuas demoras en los proyectos en Brasil. Para 2014 prevemos que en Medio Oriente y África las ventas se mantendrán en un nivel similar al de 2013.

A pesar del efecto negativo sobre nuestras ventas en el mercado estadounidense derivado de la decisión preliminar en el caso *antidumping* efectuada por el DOC y las demoras continuas en los proyectos en Brasil, esperamos que nuestros resultados en 2014 estén en línea con los de 2013, respaldados por los acontecimientos positivos en el resto del mundo.

Moneda funcional y de presentación

La moneda funcional y de presentación de la Sociedad es el dólar estadounidense. El dólar estadounidense es la moneda que mejor refleja la sustancia económica de los hechos subyacentes y las circunstancias relevantes a las operaciones globales de Tenaris.

A partir del 1 de enero de 2012, la Sociedad cambió la moneda funcional de sus subsidiarias mexicanas, canadienses y japonesas, de sus respectivas monedas locales al dólar estadounidense.

Excepto por las subsidiarias brasileña e italiana, cuyas monedas funcionales son sus monedas locales, Tenaris ha determinado que la moneda funcional de sus otras subsidiarias sea el dólar estadounidense, basándose en las siguientes consideraciones principales:

- Las ventas se negocian, denominan y liquidan principalmente en dólares estadounidenses. Si el precio es determinado en monedas distintas del dólar estadounidense, el precio de venta considera la exposición a la fluctuación en el tipo de cambio frente al dólar estadounidense;
- Los precios de la materia prima e insumos críticos se determinan y liquidan en dólares estadounidenses;
- El entorno transaccional y operativo y el flujo de efectivo derivado de dichas operaciones tiene al dólar estadounidense como moneda de referencia;
- Nivel de integración significativo de las operaciones locales dentro de la red de distribución global internacional de Tenaris;
- Los activos y pasivos financieros netos se reciben y mantienen principalmente en dólares estadounidenses; y

- El tipo de cambio de ciertas monedas oficiales se ha visto afectado por largo tiempo por crisis económicas recurrentes y severas.

Estimaciones contables críticas

Los comentarios y análisis de nuestra situación financiera y resultados de operación se basan en nuestros estados contables consolidados y auditados que han sido elaborados de acuerdo con las NIIF, las cuales difieren en algunos aspectos de los principios de contabilidad generalmente aceptados en México (principios contables generalmente aceptados en México, o PCGA mexicanos).

La elaboración de estos estados contables consolidados y auditados e información relacionada de conformidad con las NIIF requiere que realicemos estimaciones y suposiciones que afectan a los montos reportados de activos y pasivos, la declaración de activos y pasivos contingentes y los montos reportados de ingresos y egresos. La administración evalúa sus estimaciones contables y suposiciones, incluyendo aquellas que se relacionan con la desvalorización de activos tangibles e intangibles de vida útil prolongada, vida útil de los activos, obsolescencia de inventarios, cuentas de cobro dudoso y contingencias por pérdidas, y hace las revisiones pertinentes. La administración basa sus estimaciones en la experiencia histórica y en otras suposiciones diversas que considera razonables dadas las circunstancias. Estas estimaciones forman la base para dar opiniones acerca del valor contable de activos y pasivos que no parecen provenir de otras fuentes. Aun cuando la administración considera que estas estimaciones y suposiciones son razonables, éstas se basan en la información disponible al momento de hacerlas. Los resultados reales podrían diferir significativamente de dichas estimaciones si las suposiciones o condiciones fueran diferentes.

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

Contabilización de combinaciones de negocios

Para contabilizar nuestras combinaciones de negocios utilizamos el método de compra, que exige que los activos adquiridos y los pasivos asumidos se registren a su respectivo valor de mercado a la fecha de adquisición. La determinación del valor de mercado de los activos adquiridos, pasivos y pasivos contingentes asumidos y la determinación de las vidas útiles exige que realicemos estimaciones y utilicemos técnicas de valuación, incluyendo el uso de tasadores independientes, cuando el valor de mercado no se encuentre inmediatamente disponible. Cualquier excedente del costo de adquisición por sobre el valor de mercado de los activos tangibles e intangibles identificables adquiridos se asigna al valor llave.

Desvalorización y recuperabilidad del valor llave y otros activos

Los activos de vida útil prolongada incluyendo los activos intangibles identificables son revisados por desvalorización al nivel más bajo para el que existen flujos de fondos separables e identificables (unidades generadoras de efectivo o UGE). La mayoría de las principales subsidiarias de Tenaris que constituyen una UGE tienen una sola planta de producción principal y, por lo tanto, cada una de esas subsidiarias representa el nivel más bajo de agrupamiento de activos que genera grandes ingresos independientes de efectivo.

Los activos sujetos a depreciación son evaluados por desvalorización cuando cambios en los eventos o en las circunstancias indican que el valor en libros de un activo puede no ser recuperable. Los activos intangibles con vida útil indefinida, incluyendo el valor llave, están sujetos al menos a una revisión anual por posible desvalorización.

Para determinar la existencia o no de indicadores de que una UGE pueda ser desvalorizada, se analizan fuentes externas e internas de información. Los factores y circunstancias significativos específicamente considerados en el análisis usualmente incluyen la tasa de descuento utilizada por Tenaris para las proyecciones de caja y la condición económica del negocio en términos de factores competitivos y económicos, tales como el costo de la materia prima, los precios del petróleo y gas, el ambiente competitivo, los programas de inversión para los clientes de Tenaris y la evolución de los equipos de perforación.

Una pérdida por desvalorización es reconocida por el monto en el valor libros de un activo excede su valor recuperable. El valor recuperable es el mayor entre el valor en uso de los activos y el valor razonable menos los costos de venta. Cualquier pérdida por desvalorización se imputa para reducir el valor libros de la UGE en el siguiente orden:

(a) primero, para reducir el valor libros de cualquier valor llave asignado a la UGE; y

(b) después, a los demás activos de la unidad (o grupo de unidades) a pro rata en base al valor libros de cada activo de la unidad (o grupo de unidades), considerando no reducir el valor en libros del activo por debajo del mayor entre el valor neto de realización, su valor en uso o cero.

El valor en uso de cada UGE es determinado sobre la base del valor presente de los flujos de fondos futuros netos que generaría dicha UGE. Tenaris utiliza proyecciones de flujos de caja por un período de 5 años con un valor final calculado basado en perpetuidad y tasas de descuento apropiadas.

A fin de calcular el valor razonable menos los costos de venta Tenaris usa el valor estimado de los flujos futuros de fondos que un participante de mercado podría generar de la correspondiente UGE. Tenaris utiliza proyecciones de flujos de caja por un período de 5 años con un valor final calculado basado en perpetuidad y tasas de descuento apropiadas.

El juicio de la gerencia es requerido para estimar los flujos descontados de caja futuros. Los flujos de caja y los valores reales pueden variar significativamente de los flujos de caja futuros proyectados y los valores relacionados derivados usando técnicas de descuento.

Los activos no financieros distintos al valor llave que sufrieron una desvalorización son revisados para su posible reversión en cada período de reporte.

En 2013, 2012 y 2011, ninguna de las UGE de Tenaris, incluyendo activos de vida útil prolongada con vida útil definida, fueron testeadas por desvalorización dado que no se identificaron indicadores.

Desvalorización de inversiones en sociedades asociadas 2012 - Usiminas

Al 31 de diciembre de 2012, se realizó una prueba de desvalorización sobre nuestra inversión en Usiminas y, posteriormente, se redujo el valor llave de dicha inversión en USD 74 millones. La desvalorización obedeció principalmente a las expectativas de un entorno industrial más débil en Brasil, donde la producción industrial y, consecuentemente, la demanda de acero habían sufrido ajustes a la baja. Asimismo, el mayor grado de incertidumbre con respecto a los precios futuros del mineral de hierro dio origen a una reducción en la proyección de los precios del mineral de hierro a largo plazo que afectó las expectativas del flujo de efectivo.

Para determinar el valor recuperable, se utilizó el valor en uso, que fue calculado como el valor presente de los flujos de fondos esperados, considerando los precios esperados para los años considerados en la proyección. Al 31 de diciembre de 2012, la tasa de descuento usada para realizar las pruebas de desvalorización de Usiminas fue de 9.6%.

Reevaluación de las vidas útiles de planta y equipos

Las propiedades, planta y equipo se valúan al costo histórico de adquisición o construcción directamente atribuible menos la depreciación acumulada y pérdidas por desvalorización, de existir. Las propiedades, planta y equipo adquiridos a través de combinaciones de empresas son valuados inicialmente a su valor de mercado. La depreciación del costo del activo (excluyendo los terrenos, que no se amortizan) se calcula por medio del método de la línea recta para amortizar el costo del activo hasta alcanzar su valor residual a lo largo de su vida útil estimada. El método de amortización se revisa en cada cierre de ejercicio. 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 16, Propiedades, Planta y Equipo, el método de amortización, el valor residual y la vida útil de un activo debe ser revisado al menos al cierre de cada ejercicio económico, y en caso de que las expectativas difieran de estimaciones previas, el cambio debe ser tratado como un cambio en una estimación contable. La estimación de las vidas útiles de los activos por parte de la administración realizada de acuerdo con la NIC 16 (“Propiedades, planta y equipo”) no afectó en forma significativa el cargo por depreciación de 2013. No obstante, si las estimaciones de la administración resultan ser incorrectas, se puede exigir que el valor contable de la planta y equipo y sus vidas útiles se reduzca de los montos registrados en la actualidad. Dichas reducciones podrían afectar en forma significativa el valor de los activos y el resultado de operación.

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 neto de realización tomando en consideración estimaciones sobre la demanda y las condiciones de mercado futuras. Si las condiciones de mercado reales son menos favorables que las proyectadas por la administración, probablemente se requerirá una desvalorización adicional.

Con relación a los productos terminados, constituimos una provisión por baja rotación de inventarios con base en el análisis sobre la antigüedad y condiciones de mercado que realiza la administración. Con este propósito, se valúan los lotes de productos terminados manufacturados por nosotros que tienen más de un año antes de la fecha en que se reportaron en su valor de recuperación estimado.

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

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

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

Provisión para cuentas de cobro dudoso y reclamaciones de clientes

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

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

Adicionalmente, 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, seguro o aval similar, están plenamente provisionadas.

Históricamente, las pérdidas derivadas de cuentas por cobrar incobrables han sido bajas y se han mantenido dentro de las 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, la situación financiera, el patrimonio neto y los flujos de efectivo podrían verse afectados significativamente en forma adversa.

Contingencias

Estamos sujetos a diversas demandas, litigios y otros procesos legales, incluyendo reclamos de los clientes en que terceros buscan el pago por presuntos daños y perjuicios, reembolso por pérdidas o una indemnización. Nuestra potencial responsabilidad con respecto a dichos reclamos, demandas y otros litigios no puede estimarse con certeza. Con la asistencia de asesores legales, la administración revisa periódicamente la situación de cada asunto importante y evalúa su posible exposición financiera. Si la pérdida derivada del reclamo o el litigio se considera probable, y el monto puede estimarse con cierto grado de precisión, se

reconoce una previsión. Los montos acumulados para dichas contingencias reflejan una estimación razonable sobre las pérdidas en que se incurrirá, con base en la información disponible para la administración a la fecha en que se preparan los estados contables, y tienen en cuenta nuestros litigios y acuerdos estratégicos. Estas estimaciones se preparan principalmente con asesoría legal. No obstante, si las estimaciones de la administración resultaran ser incorrectas, las reservas actuales podrían ser inadecuadas y probablemente incurriríamos en un cargo de ganancias que podría tener un efecto negativo en los resultados de operación, la situación financiera, el patrimonio neto y los flujos de efectivo. A medida que se defina mejor el alcance de los pasivos, pueden producirse cambios en las estimaciones de costos futuros, lo que podría tener un efecto adverso significativo en nuestros resultados de operación, la situación financiera, el patrimonio neto y los flujos de efectivo.

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”*, y las Políticas Contables *“A. Bases de presentación”* y *“B. Bases de consolidación”* a nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual. La siguiente discusión deberá leerse conjuntamente con los estados contables consolidados y auditados y sus notas correspondientes incluidos en este informe anual.

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

	Ejercicios concluidos al 31 de diciembre de		
	2013	2012	2011
Información financiera seleccionada del estado de resultados consolidado⁽¹⁾			
Operaciones continuas			
Ingresos por ventas netos.....	10,596,781	10,834,030	9,972,478
Costo de los productos vendidos	<u>(6,456,786)</u>	<u>(6,637,293)</u>	<u>(6,273,407)</u>
Ganancia bruta.....	4,139,995	4,196,737	3,699,071
Gastos de comercialización y administración.....	(1,941,213)	(1,883,789)	(1,859,240)
Otros (egresos) ingresos operativos, netos	<u>(13,952)</u>	<u>43,659</u>	<u>5,050</u>
Resultado de operación.....	2,184,830	2,356,607	1,844,881
Intereses ganados.....	33,094	33,459	30,840
Intereses perdidos	(70,450)	(55,507)	(52,407)
Otros resultados financieros	<u>8,677</u>	<u>(28,056)</u>	<u>11,268</u>
Ganancia antes de los resultados de inversiones en sociedades asociadas y del impuesto a las ganancias.....	2,156,151	2,306,503	1,834,582
Ganancia (pérdida) de inversiones en sociedades asociadas	<u>46,098</u>	<u>(63,206)</u>	<u>61,992</u>
Resultado antes del impuesto a las ganancias.....	2,202,249	2,243,297	1,896,574
Impuesto a las ganancias	<u>(627,877)</u>	<u>(541,558)</u>	<u>(475,370)</u>
Ganancia del ejercicio	1,574,372	1,701,739	1,421,204
Ganancia atribuible a ⁽²⁾ :			
Accionistas de la controlante	1,551,394	1,699,375	1,331,640
Participación no controlante	<u>22,978</u>	<u>2,364</u>	<u>89,564</u>
	1,574,372	1,701,739	1,421,204
Depreciación y amortización	(610,054)	(567,654)	(554,345)
Promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación.....	1,180,536,830	1,180,536,830	1,180,536,830
Ganancia por acción básica y diluida por operaciones continuas.....	1.31	1.44	1.13
Ganancia por acción básica y diluida	1.31	1.44	1.13
Dividendos por acción ⁽³⁾	0.43	0.43	0.38

(1) Algunas cifras comparativas han sido ajustadas para que concuerden con la adopción de la NIC 19 modificada sobre Beneficios a los empleados para los ejercicios 2012 y 2011. Para más información, ver “II Política contable - A “Bases de presentación” a nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual.

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

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

Miles de dólares americanos (excepto número de acciones)

	Al 31 de diciembre de	
	2013	2012
Información financiera seleccionada del estado de posición financiera consolidado⁽¹⁾		
Activo corriente.....	6,925,472	6,987,116
Propiedades, planta y equipo – neto.....	4,673,767	4,434,970
Otros activos no corrientes.....	4,331,731	4,537,457
Total activo.....	15,930,970	15,959,543
Pasivo corriente.....	2,119,729	2,829,374
Deudas bancarias y financieras no corrientes.....	246,218	532,407
Pasivo por impuestos diferidos.....	751,105	728,541
Otras deudas no corrientes.....	344,052	369,629
Total pasivo.....	3,461,104	4,459,951
Capital y reservas atribuibles a los accionistas de la controlante.....	12,290,420	11,328,031
Participación no controlante.....	179,446	171,561
Acciones.....	12,469,866	11,499,592
Pasivo total y patrimonio neto.....	15,930,970	15,959,543
Capital accionario.....	1,180,537	1,180,537
Número de acciones en circulación.....	1,180,536,830	1,180,536,830

- (1) Algunas cifras comparativas han sido ajustadas para que concuerden con la adopción de la NIC 19 modificada sobre Beneficios a los empleados para el ejercicio 2012. Para más información, ver “II Política contable - A “Bases de presentación” a nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual.

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		
	2013	2012	2011
Operaciones continuas			
Ingresos por ventas netos.....	100.0	100.0	100.0
Costo de los productos vendidos.....	(60.9)	(61.3)	(62.9)
Ganancia bruta.....	39.1	38.7	37.1
Gastos de comercialización y administración.....	(18.3)	(17.4)	(18.6)
Otros (egresos) ingresos operativos - netos.....	(0.1)	0.4	0.1
Resultado de operación.....	20.6	21.8	18.5
Intereses ganados.....	0.3	0.3	0.3
Intereses perdidos.....	(0.7)	(0.5)	(0.5)
Otros resultados financieros.....	0.1	(0.3)	0.1
Ganancia antes de los resultados de inversiones en sociedades asociadas y del impuesto a las ganancias.....	20.3	21.3	18.4
Resultado de inversiones en sociedades asociadas.....	0.4	(0.6)	0.6
Resultado antes del impuesto a las ganancias.....	20.8	20.7	19.0
Impuesto a las ganancias.....	(5.9)	(5.0)	(4.8)
Ganancia del ejercicio.....	14.9	15.7	14.3
Ganancia atribuible a:			
Accionistas de la controlante.....	14.6	15.7	13.4
Participación no controlante.....	0.2	0.0	0.9

Análisis comparativo de los ejercicios concluidos el 31 de diciembre de 2013 y 2012

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

<i>Millones de dólares americanos</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de				Aumento / (Disminución)
	2013		2012		
Tubos	9,812	93%	10,023	93%	(2%)
Otros.....	784	7%	811	7%	(3%)
Total.....	10,597	100%	10,834	100%	(2%)

Tubos

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

<i>Miles de toneladas</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		Aumento / (Disminución)
	2013	2012	
Sin costura.....	2,612	2,676	(2%)
Con costura	1,049	1,188	(12%)
Total.....	3,661	3,864	(5%)

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

<i>Millones de dólares americanos</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		Aumento / (Disminución)
	2013	2012	
Ingresos por ventas netos			
- América del Norte	4,077	4,954	(18%)
- América del Sur	2,237	2,305	(3%)
- Europa	890	1,042	(15%)
- Medio Oriente y África	2,094	1,247	68%
- Lejano Oriente y Oceanía	513	475	8%
Total de ingresos por ventas netos	9,812	10,023	(2%)
Resultado de operación	2,097	2,252	(7%)
Resultado de operación (% de ventas)	21.4%	22.5%	

Los ingresos por ventas netos de productos y servicios tubulares disminuyeron 2% a \$9,812 millones en 2013, en comparación con \$10,023 millones en 2012, como resultado de una disminución de 5% en los volúmenes y un incremento de 3% en los precios de venta promedio generado por la mejora en la mezcla de productos que compensó el impacto de los precios más bajos en productos menos diferenciados. En América del Norte, las ventas disminuyeron debido a menores entregas de productos OCTG y tubos de conducción y a los menores precios de productos menos diferenciados. En América del Sur, las ventas disminuyeron debido a la interrupción de las ventas de tubos de conducción en Brasil en la segunda mitad del año. En Europa, las ventas disminuyeron principalmente debido a la menor demanda de productos mecánicos. En Medio Oriente y África, las ventas aumentaron principalmente debido a mayores entregas de productos OCTG *premium* en Medio Oriente y para proyectos en aguas profundas en África subsahariana. En Lejano Oriente y Oceanía, las ventas registraron un leve aumento debido a mayores entregas de productos OCTG en China e Indonesia.

El resultado operativo derivado de productos y servicios tubulares disminuyó 7% a \$2,097 millones en 2013, de \$2,252 millones en 2012. Esta disminución del resultado operativo se debió principalmente a una caída de 2% en las ventas y un menor margen operativo (21.4% en 2013 comparado con 22.5% en 2012). Excluyendo la ganancia no recurrente de \$49 millones registrada en 2012 relacionada con un juicio impositivo percibido en Brasil, la disminución del margen operativo se debió a

mayores gastos por depreciaciones tras la finalización de las inversiones que comenzaron a amortizarse cuando estuvieron disponibles para uso.

Otros

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

Millones de dólares
americanos

	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		Aumento / (Disminución)
	2013	2012	
Ingresos por ventas netos	784	811	(3%)
Resultado de operación	88	105	(16%)
Resultado de operación (% de ventas)	11.2%	12.9%	

Los ingresos por ventas netos de otros productos y servicios disminuyeron 3% a \$784 millones en 2013, en comparación con \$811 millones en 2012, principalmente debido a menores ventas de equipamiento industrial en Brasil, *coiled tubing* y tubos para *conduit* eléctricos en los Estados Unidos, parcialmente compensadas por mayores ventas de varillas de bombeo.

El resultado operativo derivado de otros productos y servicios disminuyó 16% a \$88 millones en 2013, de \$105 millones en 2012, reflejo de la disminución en los niveles de actividad de nuestro negocio de equipamiento industrial en Brasil, que tuvo un impacto negativo en nuestro rendimiento y márgenes operativos.

Los gastos de comercialización y administración aumentaron como porcentaje de los ingresos por ventas netos a 18.3% en 2013 en comparación con 17.4% en 2012, principalmente debido a los mayores gastos de comercialización asociados a mayores ventas de exportación a Medio Oriente y África.

Otros ingresos y egresos operativos, netos resultaron en gastos por \$14 millones en 2013, en comparación con una ganancia de \$44 millones en 2012, principalmente atribuible a una ganancia no recurrente de \$49 millones relacionada con una demanda fiscal exitosa que Confab cobró en 2012 correspondiente a intereses y ajustes monetarios sobre un beneficio impositivo de 1991.

Los resultados financieros ascendieron a una pérdida de \$29 millones en 2013, en comparación con una pérdida de \$50 millones en 2012. Los gastos netos por intereses ascendieron a \$37 millones en 2013, en comparación con \$22 millones en 2012. El aumento en los gastos por intereses se debió a una mayor proporción de deuda denominada en pesos argentinos sin cobertura (con mayores tasas de interés). Esto fue compensado por otros resultados financieros más favorables (una ganancia de \$9 millones en 2013 en comparación con una pérdida de \$28 millones en 2012), principalmente debido al impacto positivo de la devaluación del peso argentino frente al dólar estadounidense en 2013 (32.7%) sobre nuestra deuda denominada en pesos argentinos.

El resultado de inversiones en sociedades asociadas generó una ganancia de \$46 millones en 2013, en comparación con una pérdida de \$63 millones en 2012 (pérdida que estuvo relacionada con la desvalorización de nuestra participación en Usiminas). La ganancia de 2013 derivó en su mayor parte de nuestra participación accionaria en Ternium S.A. (NYSE:TX).

El cargo por impuesto a las ganancias ascendió a \$628 millones en 2013, equivalente a 29.1% de los resultados antes de la participación en los resultados de sociedades asociadas e impuesto a las ganancias, comparado con \$542 millones en 2012, o a 23.5% de los resultados antes de la participación en los resultados de sociedades asociadas e impuesto a las ganancias. Durante 2013, la tasa de impuestos se vio afectada en forma negativa principalmente por una nueva retención de impuestos sobre los dividendos pagados desde Argentina y por el efecto de la devaluación del peso argentino en la base imponible utilizada para el cálculo de impuestos diferidos.

La ganancia del ejercicio disminuyó 7% durante el ejercicio, a \$1,574 millones en 2013, comparada con \$1,702 millones en 2012, principalmente como reflejo de menores resultados operativos y mayores impuestos, parcialmente compensados por mayores resultados de sociedades asociadas y resultados financieros.

La ganancia atribuible a los accionistas de la controlante ascendió a \$1,551 millones, o \$1.13 por acción (\$2.63 por ADS) en 2013, en comparación con \$1,699 millones, o \$1.44 por acción (\$2.88 por ADS) en 2012.

La ganancia atribuible a la participación no controlante ascendió a \$23 millones en 2013, comparada con \$2 millones en 2012. El aumento se debió principalmente a los mejores resultados registrados en nuestra subsidiaria japonesa NKK Tubes.

Análisis comparativo de los ejercicios concluidos el 31 de diciembre de 2012 y 2011

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

<i>Millones de dólares americanos</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de				Aumento / (Disminución)
	2012		2011		
Tubos	10,023	93%	9,112	91%	10%
Otros.....	811	7%	861	9%	(6%)
Total.....	10,834	100%	9,972	100%	9%

Tubos

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

<i>Miles de toneladas</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		Aumento / (Disminución)
	2012	2011	
Sin costura.....	2,676	2,613	2%
Con costura	1,188	1,134	5%
Total	3,864	3,747	3%

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

<i>Millones de dólares americanos</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		Aumento / (Disminución)
	2012	2011	
Ingresos por ventas netos			
- América del Norte	4,954	4,061	22%
- América del Sur	2,305	2,080	11%
- Europa	1,042	1,057	(1%)
- Medio Oriente y África	1,247	1,331	(6%)
- Lejano Oriente y Oceanía	476	584	(19%)
Total de ingresos por ventas netos	10,023	9,112	10%
Resultado de operación	2,252	1,702	32%
Resultado de operación (% de ventas)	22.5%	18.7%	

Los ingresos por ventas netos de productos y servicios tubulares aumentaron 10% a \$10,023 millones en 2012, en comparación con \$9,112 millones en 2011, reflejo de un aumento de 3% en los volúmenes y un aumento de 7% en los precios de venta promedio, impulsados por una mejora en la mezcla de productos que compensó el impacto de los menores precios en productos menos diferenciados. En América del Norte, el incremento en las ventas fue principalmente impulsado por una mayor actividad de perforación de líquidos, junto con la recuperación de la actividad en el Golfo de México y una mayor actividad de perforación en México. En América del Sur, las ventas aumentaron debido a una mayor demanda de proyectos *offshore* en Brasil y un creciente nivel de actividad en Argentina, que compensó ampliamente la menor demanda en la región andina. En Europa, registramos mayores ventas de productos OCTG en el Mar del Norte y Rumania debido a una mayor actividad de perforación de petróleo y gas, que fueron compensadas por una menor demanda de productos mecánicos. En Medio Oriente y África, las ventas

disminuyeron principalmente debido a menores entregas de tubos de conducción y menores precios de venta. En Lejano Oriente y Oceanía, las ventas disminuyeron principalmente debido a menores entregas de productos OCTG a China e Indonesia, parcialmente compensadas por mayores entregas a proyectos regionales de la industria de procesamiento de hidrocarburos (HPI).

El resultado operativo derivado de productos y servicios tubulares aumentó 32% a \$2,252 millones en 2012, de \$1,702 millones en 2011. El incremento del resultado operativo fue impulsado principalmente por un aumento de 10% en las ventas y un mayor margen operativo (22.5% en 2012 comparado con 18.7% en 2011). Nuestro margen operativo aumentó en 2012 debido a un incremento en los precios de venta promedio, menores costos de materia prima y mejoras en la eficiencia operativa.

Otros

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

Millones de dólares
americanos

	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		Aumento / (Disminución)
	2012	2011	
Ingresos por ventas netos	811	861	(6%)
Resultado de operación	105	143	(27%)
Resultado de operación (% de ventas)	12.9%	16.6%	

Los ingresos por ventas netos de otros productos y servicios disminuyeron 6% a \$811 millones en 2012, en comparación con \$861 millones en 2011, principalmente debido a menores ventas de equipamiento industrial en Brasil, parcialmente compensadas por mayores ventas de varillas de bombeo.

El resultado operativo de otros productos y servicios disminuyó 27% a \$105 millones en 2012, de \$143 millones en 2011, como reflejo de la reducción en los niveles de actividad en nuestro negocio de equipamiento industrial en Brasil, la cual tuvo un impacto negativo en el desempeño y los márgenes operativos.

Los gastos de comercialización y administración disminuyeron como porcentaje de los ingresos por ventas netos a 17.4% en 2012 en comparación con 18.6% en 2011, principalmente debido a la mejor absorción de gastos fijos y semi-fijos sobre mayores ventas.

Otros ingresos y egresos operativos, netos resultaron en una ganancia de \$44 millones en 2012, en comparación con una ganancia de \$5 millones en 2011. Este aumento significativo es atribuible a una sentencia por \$49 millones percibida por Confab, nuestra subsidiaria brasileña, en 2012 del gobierno brasileño correspondiente a intereses y ajustes monetarios sobre un beneficio impositivo obtenido en 1991.

Los resultados financieros ascendieron a una pérdida de \$50 millones en 2012, en comparación con una pérdida de \$10 millones en 2011. Los gastos netos por intereses ascendieron a \$22 millones en 2012, en comparación con \$22 millones en 2011, que incluyeron pérdidas por *swaps* de tasas de interés por \$5 millones en 2011 y ninguna pérdida en 2012. Excluyendo el efecto de los *swaps* de tasas de interés en 2011, los gastos netos por intereses aumentaron en 2012 principalmente debido a un incremento de \$595 millones en la deuda neta (principalmente debido a préstamos sindicados por \$700 millones tomados para financiar inversiones en Brasil) parcialmente compensado por menores costos de deuda.

Otros resultados financieros generaron una pérdida de \$28 millones en 2012, en comparación con una ganancia de \$11 millones durante 2011. Estos resultados reflejan principalmente ganancias y pérdidas por diferencias de cambio (una pérdida de \$11 millones en 2012 en comparación con una ganancia de \$65 millones en 2011) y cambios en el valor de mercado de los instrumentos derivados (una pérdida de \$3 millones en 2012 en comparación con una pérdida de \$49 millones en 2011) y son compensados en gran medida por cambios en nuestro patrimonio neto. Estos resultados son principalmente atribuibles a variaciones en los tipos de cambio entre el dólar estadounidense y el real brasileño, el peso argentino y el peso mexicano.

Ganancia (pérdida) de inversiones en sociedades asociadas generó una pérdida de \$63 millones en 2012, en comparación con una ganancia de \$62 millones en 2011. Durante 2012 registramos cargos por desvalorización por \$74 millones sobre nuestra

inversión en Usiminas, reflejo de cambios en el ambiente operativo en Brasil, en particular en relación con proyectos mineros de Usiminas. Asimismo, el cargo por desvalorización de \$275 millones registrado por Ternium en 2012 sobre su inversión en Usiminas tuvo, indirectamente, un impacto negativo en nuestra participación de 11.5% en Ternium.

El cargo por impuesto a las ganancias ascendió a \$542 millones en 2012, equivalente a 23.5% de los resultados antes de la participación en los resultados de sociedades asociadas e impuesto a las ganancias, comparado con \$475 millones en 2011, equivalente a 25.9% de los resultados antes de la participación en los resultados de sociedades asociadas e impuesto a las ganancias.

La ganancia del ejercicio aumentó a \$1,702 millones en 2012, comparada con \$1,421 millones en 2011, principalmente como reflejo de mayores resultados operativos, parcialmente compensados por pérdidas en sociedades asociadas.

La ganancia atribuible a los accionistas de la controlante ascendió a \$1,699 millones, o \$1.44 por acción (\$2.88 por ADS) en 2012, en comparación con \$1,332 millones, o \$1.13 por acción (\$2.26 por ADS) en 2011.

La ganancia atribuible a la participación no controlante ascendió a \$2 millones en 2012, en comparación con \$90 millones en 2011, ya que durante el segundo trimestre de 2012 adquirimos la totalidad de la participación no controlante en Confab, la cual se convirtió de ese modo en nuestra subsidiaria controlada en su totalidad.

B. Liquidez y fuentes de financiamiento

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

<i>Millones de dólares americanos</i>	Ejercicios concluidos el 31 de diciembre de		
	2013	2012	2011
Fondos netos originados en actividades operativas.....	2,355	1,860	1,283
Fondos netos aplicados a actividades de inversión.....	(1,287)	(1,484)	(603)
Fondos netos aplicados a actividades de financiamiento.....	(1,217)	(426)	(668)
(Disminución)/Aumento en efectivo y equivalentes de efectivo	(149)	(49)	12
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del ejercicio (excluyendo giros bancarios en descubierto)	773	815	820
Efecto cambiario en efectivo y equivalentes de efectivo.....	(26)	7	(18)
(Disminución)/Aumento en efectivo y equivalentes de efectivo	(149)	(49)	12
Efectivo y equivalentes de efectivo al cierre del ejercicio (excluyendo giros bancarios en descubierto).....	598	773	815
Efectivo y equivalentes de efectivo al cierre del ejercicio (excluyendo giros bancarios en descubierto).....	598	773	815
Giros bancarios en descubierto.....	16	56	9
Otras inversiones.....	1,227	644	431
Deudas bancarias y financieras.....	(931)	(1,744)	(931)
Efectivo / (deuda) neta.....	911	(271)	324

Nuestra estrategia de financiamiento tiene como objetivo mantener recursos financieros adecuados y acceso a fuentes adicionales de liquidez. En 2013 generamos un flujo de efectivo originado en actividades operativas de \$2,400 millones, nuestras inversiones en activos fijos e intangibles ascendieron a \$753 millones y pagamos dividendos por un total de \$508 millones. Durante 2013 redujimos nuestros pasivos financieros (\$931 millones al cierre del ejercicio, en comparación con \$1,744 al inicio) e incrementamos nuestros activos financieros (\$1,842 millones al cierre del ejercicio, en comparación con \$1,473 millones al inicio) y obtuvimos una posición neta de caja de \$911 millones al cierre del ejercicio, en comparación con una posición de deuda neta de \$271 millones al inicio del ejercicio.

Consideramos que los fondos de las operaciones, la disponibilidad de activos financieros líquidos y nuestro acceso a créditos externos a través de los mercados financieros serán suficientes para satisfacer nuestras necesidades de capital de trabajo, financiar nuestro programa de inversiones de capital previsto, servir nuestra deuda en el futuro cercano y hacer frente a cambios en las condiciones del sector en el corto plazo.

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

Al 31 de diciembre de 2013, los activos financieros líquidos totales (efectivo y equivalentes de efectivo y otras inversiones corrientes) representaron 11.6% del total de los activos en comparación con 9.2% de fines de 2012.

Tenemos principalmente inversiones en fondos de liquidez e inversiones en títulos a tasa variable o fija, emitidos por entidades calificadas como *investment grade*. Nuestro efectivo y equivalentes de efectivo están invertidos principalmente en dólares americanos en los principales centros financieros. Al 31 de diciembre de 2013, nuestros activos líquidos denominados en dólares americanos representaron 76% de los activos financieros líquidos totales en comparación con 79% a fines de 2012.

Análisis comparativo de los ejercicios concluidos el 31 de diciembre de 2013 y 2012

Actividades operativas

El flujo de efectivo originado en actividades operativas durante 2013 ascendió a \$2,400 millones, comparado con \$1,900 millones en 2012. Este aumento de 27% fue principalmente atribuible a una reducción en los requerimientos de capital de trabajo. Durante 2013, el capital de trabajo disminuyó \$189 millones, mientras que en 2012 aumentó \$303 millones. Las principales variaciones anuales se relacionaron con una caída de los inventarios y créditos por ventas durante 2013 (\$288 millones y \$130 millones, respectivamente), luego de una caída en las ventas y los precios de la materia prima, en comparación con un incremento en los inventarios y créditos por ventas durante 2012 (\$175 millones y \$167 millones, respectivamente). Para más información sobre la apertura del estado de flujo de efectivo y variaciones en el capital de trabajo, ver la nota 28 “*Apertura del Estado de flujo de efectivo*” a nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual.

Actividades de inversión

Los fondos netos aplicados a actividades de inversión ascendieron a \$1,300 millones en 2013, en comparación con \$1,500 millones en 2012. Considerando que las inversiones en activos fijos e intangibles ascendieron a \$753 millones en 2013 comparadas con \$790 millones en 2012, la reducción se debió principalmente a la ausencia de inversiones en subsidiarias y sociedades asociadas durante 2013, mientras que en 2012 invertimos \$511 millones fundamentalmente para adquirir una participación en Usiminas por una contraprestación total de \$505 millones.

Actividades de financiación

Los fondos netos aplicados a actividades de financiación, incluyendo dividendos pagados, los fondos provenientes de préstamos y el pago de deudas bancarias y financieras y las adquisiciones de participaciones no controlantes, ascendieron a \$1,200 millones en 2013, en comparación con \$426 millones en 2012.

Los dividendos pagados durante 2013 ascendieron a \$508 millones, en comparación con \$449 millones en 2012.

Las inversiones en participaciones no controlantes ascendieron a \$8 millones en 2013, en comparación con \$759 millones en 2012, cuando adquirimos las participaciones no controlantes remanentes en Confab.

Los pagos netos de deudas bancarias y financieras (pagos de préstamos menos fondos provenientes de préstamos) ascendieron a \$683 millones en 2013, en comparación con fondos netos provenientes de préstamos de \$783 millones en 2012, cuando tomamos préstamos para financiar la adquisición de nuestra participación en Usiminas y las restantes participaciones no controlantes en Confab.

La relación total del pasivo – total del activo ascendió a 0.22 a 1 al 31 de diciembre de 2013, comparada con 0.28 a 1 al 31 de diciembre de 2012.

Análisis comparativo de los ejercicios concluidos el 31 de diciembre de 2012 y 2011

Actividades operativas

El flujo de efectivo originado en actividades operativas durante 2012 ascendió a \$1,860 millones, comparado con \$1,283 millones en 2011. Este aumento de 45% fue principalmente atribuible a un mayor resultado operativo y menores inversiones en capital de trabajo, parcialmente compensados por mayores pagos de impuesto a las ganancias. El capital de trabajo aumentó \$303 millones en 2012, en comparación con un aumento de \$650 millones en 2011, reflejo de valores más estables de los inventarios y créditos por ventas, luego de un crecimiento más gradual en las ventas de 9% en 2012 comparado con 29% en 2011.

Actividades de inversión

Los fondos netos aplicados a actividades de inversión en 2012 ascendieron a \$1,484 millones, en comparación con \$603 millones en 2011. El aumento se debió a lo siguiente:

- mayores inversiones en la adquisición de subsidiarias y sociedades asociadas (\$511 millones en 2012, en comparación con \$9 millones en 2011), debido a que en 2012 adquirimos una participación en Usiminas por una contraprestación total de \$505 millones;
- un incremento en nuestras inversiones en títulos a corto plazo de \$214 millones en 2012, mientras que en 2011 redujimos nuestras inversiones a corto plazo en \$245 millones; parcialmente compensado por
- menores inversiones en activos fijos e intangibles, \$790 millones en 2012 en comparación con \$863 millones en 2011, debido a que hemos finalizado la mayoría de las inversiones en el laminador de diámetro pequeño en nuestra planta de Veracruz, México.

Actividades de financiación

Los fondos netos aplicados a actividades de financiación, incluyendo dividendos pagados, los fondos provenientes de préstamos y el pago de deudas financieras y las adquisiciones de participaciones no controlantes, ascendieron a \$426 millones en 2012, en comparación con \$668 millones en 2011.

Los dividendos pagados durante 2012 ascendieron a \$449 millones, en comparación con \$401 millones en 2011.

Las inversiones en participaciones no controlantes ascendieron a \$759 millones en 2012, en comparación con \$17 millones en 2011, debido a que en 2012 adquirimos las participaciones no controlantes remanentes en Confab.

Los fondos netos provenientes de préstamos (fondos provenientes de préstamos menos pagos de préstamos) ascendieron a \$783 millones en 2012, en comparación con pagos netos de préstamos por \$227 millones en 2011, como resultado de préstamos bajo dos acuerdos de préstamos sindicados utilizados para financiar la adquisición de nuestra participación en Usiminas y las restantes participaciones no controlantes en Confab.

La relación total del pasivo – total del activo ascendió a 0.28 a 1 al 31 de diciembre de 2012 y a 0.25 a 1 al 31 de diciembre de 2011.

Principales fuentes de financiamiento

Durante 2013, financiamos nuestras operaciones con flujos de efectivo derivados de nuestras operaciones y con financiamiento bancario adicional. Se utilizaron créditos bancarios a corto plazo según fueron necesarios durante el año.

Deudas financieras

Durante 2013, las deudas bancarias y financieras disminuyeron \$813 millones, de \$1,744 millones al 31 de diciembre de 2012 a \$931 millones al 31 de diciembre de 2013.

Las deudas bancarias y financieras consisten principalmente en préstamos bancarios, incluyendo préstamos sindicados. Al 31 de diciembre de 2013, las deudas bancarias y financieras denominadas en dólares más las deudas bancarias y financieras denominadas en otras monedas y convertidas a dólares representaban 68% del total de las deudas bancarias y financieras. Asimismo, la deuda no cubierta denominada en pesos argentinos representaba 26% del total de deudas bancarias y financieras al 31 de diciembre de 2013.

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

La tabla siguiente muestra la composición de nuestras deudas financieras al 31 de diciembre de 2013 y 2012:

<i>Miles de dólares americanos</i>	<u>2013</u>	<u>2012</u>
Préstamos bancarios.....	913	1,686
Giros bancarios en descubierto	16	56
Arrendamientos financieros	<u>2</u>	<u>2</u>
Total deudas bancarias y financieras.	931	1,744

Nuestras tasas de interés promedio ponderadas antes de impuesto (considerando la contabilidad de cobertura) ascendieron a 7.5% al 31 de diciembre de 2013 y a 2.6% al 31 de diciembre de 2012. El incremento en nuestras tasas de interés promedio ponderadas está explicado por el aumento en la proporción de deuda no cubierta denominada en pesos argentinos que devenga una mayor tasa de interés. Esto representó un 26% del total de deudas bancarias y financieras al 31 de diciembre de 2013 y 3% al 31 de diciembre de 2012. Tenaris estima que el impacto de la devaluación del peso argentino sobre el saldo de deuda denominada en pesos argentinos durante 2013 representó una reducción de 7.05% en la tasa de interés promedio ponderada antes de impuesto. Dicho impacto ha sido registrado en la línea resultado neto por diferencia de cambio en *Otros resultados financieros*.

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

<i>Millones de dólares americanos</i>	1 año o menos	1 - 2 años	2 – 3 años	3 - 4 años	4 - 5 años	Más de 5 años	Total
Al 31 de diciembre de 2013							
Deudas bancarias y financieras	685	99	92	46	7	2	931
Intereses a devengar	27	7	4	1	-	-	39
Total	711	107	96	47	7	2	970

Nuestra relación de deudas bancarias y financieras corrientes respecto del total de deudas bancarias y financieras aumentó de 0.69 a 1 al 31 de diciembre de 2012 a 0.74 a 1 al 31 de diciembre de 2013.

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

Para información acerca de en qué medida nuestras deudas bancarias y financieras son a tasa fija, ver “*Declaración cuantitativa y cualitativa sobre riesgos de mercado*”.

Deudas bancarias y financieras significativas

Nuestras deudas bancarias y financieras más significativas al 31 de diciembre de 2013 eran las siguientes:

Millones de dólares americanos

Fecha de desembolso	Prestatario	Tipo	Monto de capital original y en circulación	Vencimiento
2013	Tamsa	Préstamos bancarios	420	2014
Principalmente en 2013	Siderca	Préstamos bancarios	217	Principalmente en 2014
Enero de 2012	Confab	Préstamos sindicados	193	Enero de 2017 (**)

(**) Las principales cláusulas de estos acuerdos de préstamos son limitaciones en las cargas y gravámenes, limitaciones en la venta de ciertos activos, restricciones en inversiones y cumplimiento de ratios financieros (por ejemplo, indicador de apalancamiento financiero e indicador de cobertura de intereses) y restricciones en modificaciones.

Al 31 de diciembre de 2013, Tenaris cumplía con todos sus compromisos financieros y de otro tipo.

C. Investigación y desarrollo, patentes y licencias, etcétera

Ver Artículo 4.B. “Información sobre la Sociedad – Descripción general del negocio - Investigación y desarrollo”.

D. Información sobre tendencias

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

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

Si bien los precios del petróleo son similares en la mayoría de las regiones del mundo debido a que el petróleo es un *commodity* totalmente comercializable, los precios del gas están influenciados por factores regionales. En América del Norte, donde la producción de gas está ampliamente desarrollada y existe un extenso sistema de gasoducto regional, estos factores incluyen la capacidad de almacenamiento de gas disponible y patrones climáticos estacionales, especialmente las temperaturas invernales en los Estados Unidos. Los precios de los LGN han sido establecidos tradicionalmente en relación con los precios internacionales del petróleo, en particular en los mercados de LGN más grandes de Asia.

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 equilibrar 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 equilibrar 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 Libia, Nigeria y Venezuela, así como la persistencia de conflictos armados en la región de Medio Oriente, donde se encuentra una proporción significativa de las reservas de petróleo conocidas en el mundo. Por el lado de la demanda, las condiciones económicas y el nivel de inventarios de petróleo en los principales países industriales del mundo, y

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

Con el comienzo de la crisis económica y financiera mundial y su impacto en el consumo global de petróleo y gas, los precios del petróleo y gas colapsaron en la segunda mitad de 2008, luego de cuatro años de precios persistentemente elevados que incentivaron a las compañías de petróleo y gas a incrementar su gasto y la actividad de perforación para compensar las tasas de producción decrecientes en yacimientos maduros y a explorar y desarrollar nuevas reservas. Desde 2009, los precios globales del petróleo aumentaron desde su nivel más bajo de \$30 por barril y, en los últimos dos años, se estabilizaron en un rango de \$100-120 por barril debido a que la demanda global de petróleo, impulsada por un mayor consumo en los países no pertenecientes a la OCDE, se incrementó junto con la oferta de países no productores de la OPEP, y los países productores de la OPEP administraron el equilibrio de la oferta ajustando su producción.

No obstante, los precios del gas en América del Norte permanecieron bajos luego de la crisis (menos de \$6 por millón de BTU) y cayeron a su nivel más bajo de \$2 por millón de BTU en abril de 2012 debido a que el aumento en la producción, principalmente de depósitos de gas *shale* productivos, excedió el aumento en el consumo, ejerciendo presión en la capacidad de almacenamiento de gas. Desde ese entonces, los precios aumentaron, luego de una temporada invernal 2013/2014 particularmente fría, en la cual los inventarios cayeron a un nivel por debajo del promedio de cinco años, y alcanzaron \$4.50 por millón de BTU. Los bajos precios están incentivando la inversión en instalaciones industriales alimentadas a gas y se espera un mayor consumo mediante el cambio de carbón a gas para la generación de energía eléctrica, especialmente a causa de las nuevas reglamentaciones que podrían exigir el retiro de las unidades generadoras a base de carbón más antiguas. Asimismo, las instalaciones que habían sido originalmente diseñadas para importar LGN a los Estados Unidos están siendo convertidas en instalaciones de exportación para aprovechar los bajos precios para exportar LGN desde los Estados Unidos.

Tras la caída en 2009, la actividad de perforación global en los Estados Unidos y Canadá se recuperó en 2010 y 2011, se mantuvo estable en 2012 y cayó en 2013; sin embargo, la menor cantidad de equipos de perforación en actividad fue compensada en gran medida por eficiencias en materia de perforación (mayor cantidad de pozos perforados por equipo en actividad). En el resto del mundo, se observó un aumento constante en la actividad de perforación impulsada por la perforación de gas en Medio Oriente y la perforación *offshore*.

Una creciente proporción del gasto en exploración y producción de las compañías petroleras y de gas se ha destinado a operaciones de perforación en plataformas marinas, en aguas profundas y no convencionales en las que generalmente se especifican productos tubulares de alto valor, incluyendo grados de acero especiales y conexiones *premium*. Los avances tecnológicos en técnicas y materiales de perforación están abriendo nuevas áreas para la exploración y el desarrollo. Se prevé que las condiciones de perforación más complejas, combinadas con mayores presiones regulatorias y normas industriales más estrictas luego de la explosión en el pozo de Macondo en el Golfo de México estadounidense, continuarán exigiendo nuevos productos y servicios de alto valor en la mayoría de las áreas del mundo.

Los cuadros siguientes presentan el número promedio anual de equipos de perforación activos para el petróleo y gas en Estados Unidos, Canadá, Internacional (todo el mundo, con excepción de Estados Unidos y Canadá, y excluyendo Irán, Sudán, China continental, Rusia, Siria y, hasta junio de 2012, Irak) y Mundial, tal como lo publica Baker Hughes Inc., para los años indicados, así como el porcentaje de incremento o reducción con relación al año anterior. Baker Hughes, una compañía líder de servicios petroleros, ha publicado el número de equipos en operación cada mes desde 1975, como indicador general de actividad en los sectores de petróleo y gas.

Equipos en operación

	2013	2012	2011	2010	2009
Internacional ^(*)	1,212	1,165	1,139	1,069	974
Canadá	355	365	423	351	221
Estados Unidos	1,761	1,919	1,875	1,541	1,086
Mundial.....	3,328	3,449	3,437	2,961	2,281

(*) El número de equipos de perforación en actividad a nivel internacional excluye a Irak (publicado desde junio de 2012) y a Siria (discontinuado en febrero de 2013).

Porcentaje de aumento (disminución) con relación al año anterior

	2013	2012	2011	2010
Internacional(*).....	4%	2%	7%	10%
Canadá	(3%)	(14%)	21%	59%
Estados Unidos	(8%)	2%	22%	42%
Mundial.....	(4%)	0%	16%	30%

(*) El número de equipos de perforación en actividad a nivel internacional excluye a Irak (publicado desde junio de 2012) y a Siria (discontinuado en febrero de 2013).

E. Compromisos fuera de balance

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

F. Obligaciones contractuales

La tabla siguiente resume nuestras obligaciones contractuales al 31 de diciembre de 2013, y el efecto que se espera que dichas obligaciones tengan en nuestra liquidez y flujo de efectivo en períodos futuros.

Millones de dólares americanos

	1 año o menos	1 - 2 años	2 - 3 años	3 - 4 años	4 - 5 años	Más de 5 años	Total
Al 31 de diciembre de 2013							
Deudas bancarias y financieras	685	99	92	46	7	2	931
Intereses a devengar (*)	27	7	4	1	-	-	39
Compromisos de compra	345	447	-	-	-	-	792
Total de obligaciones y compromisos contractuales	1,057	553	96	47	7	2	1,762

(*) Incluye el efecto de la contabilidad de coberturas.

Los compromisos de compra al 31 de diciembre de 2013 que se exponen en la tabla anterior consisten en compromisos para comprar acero para la producción de tubos en América del Norte por USD 556 millones, y diversos contratos relacionados con la instalación de nuestro nuevo laminador de tubos sin costura en Bay City, Texas, por USD 236 millones. Para más información sobre nuestros compromisos de compra ver la nota 26 “*Contingencias, compromisos y restricciones a la distribución de utilidades*” a nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual.

G. Acontecimientos recientes

Propuesta de dividendo anual

El 20 de febrero de 2014, el Consejo de Administración de la Sociedad propuso, para aprobación de la asamblea general anual de accionistas a celebrarse el 7 de mayo de 2014, el pago de un dividendo anual de USD 0.43 por acción (USD 0.86 por ADS), o aproximadamente USD 508 millones, que incluye el pago de un dividendo anticipado de USD 0.13 por acción (USD 0.26 por ADS), o aproximadamente USD 153 millones, pagado en noviembre de 2013. En caso de que el dividendo anual sea aprobado por los accionistas, el 22 de mayo de 2014 se pagará un dividendo de USD 0.30 por acción (USD 0.60 por ADS), o

aproximadamente USD 354 millones, con fecha a circular sin derecho al pago de dividendo (*ex-dividend date*) fijada para el 19 de mayo de 2014. Nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual no reflejan este dividendo a pagar.

Artículo 6. Consejeros, directivos y empleados

A. Consejeros y grupo directivo

Consejo de administración

La administración de la Sociedad está representada por un consejo de administración que posee los más amplios poderes para actuar en representación de la Sociedad y llevar a cabo o autorizar todos los actos y transacciones relativos a la administración y enajenación que se encuentren dentro de su objeto social y que no estén específicamente reservados por los estatutos o la ley aplicable a la asamblea general de accionistas. Los estatutos de la Sociedad estipulan que el consejo de administración debe constar de un mínimo de tres y un máximo de quince consejeros; sin embargo, en tanto las acciones de la Sociedad estén listadas en al menos una bolsa de valores, el número mínimo de consejeros debe ser cinco. El consejo de administración actual de la Sociedad está compuesto por diez consejeros.

El consejo de administración debe reunirse tan frecuentemente como lo requieran los intereses de la Sociedad y por lo menos cuatro veces por año. La mayoría de los miembros del consejo en ejercicio de sus funciones que estén presentes o representados en la asamblea del consejo de administración constituyen un quórum, y las resoluciones pueden ser adoptadas por el voto de una mayoría de consejeros presentes o representados. En caso de empate, el presidente tiene derecho a emitir el voto decisivo.

Los consejeros son electos en la asamblea general ordinaria anual de accionistas para prestar sus servicios por períodos renovables de un año, según lo decida la asamblea general de accionistas. La asamblea general de accionistas también determina el número de consejeros que constituirá el consejo y su remuneración. La asamblea general de accionistas puede desvincular a todos o a cualquier consejero en cualquier momento, con o sin causa, mediante mayoría simple de votos, independientemente de la cantidad de acciones presentes o representadas en la asamblea.

De acuerdo con los estatutos de la Sociedad, hasta el 12 de mayo de 2017 el Consejo de Administración está autorizado a aumentar el capital accionario, en forma total o parcial, de vez en cuando, mediante la emisión de acciones dentro de los límites del capital accionario autorizado, a cambio de compensación en efectivo, compensación en especie a un precio o, si las acciones son emitidas mediante la incorporación de reservas, por un monto que no deberá ser inferior al valor nominal y puede incluir una prima de acciones según lo decida el Consejo de Administración. Sin embargo, conforme a los estatutos de la Sociedad, los accionistas existentes de la Sociedad tendrán derecho de preferencia para suscribir cualquier nueva Acción emitida en virtud de la autorización otorgada al consejo de administración, excepto en los siguientes casos (en los cuales no será aplicable ningún derecho de suscripción preferente):

- cualquier emisión de Acciones (incluyendo, entre otras, la emisión directa de Acciones o al momento de ejercicio de opciones, derechos convertibles en Acciones o instrumentos similares convertibles o intercambiables por Acciones) a cambio de contraprestación que no sea en efectivo;
- cualquier emisión de Acciones (incluyendo emisiones de Acciones gratuitas o sujetas a descuento) por un monto de hasta 1.5% del capital accionario de la Sociedad, a consejeros, ejecutivos, agentes, empleados de la Sociedad, sus subsidiarias directas o indirectas o sus afiliadas (conjuntamente, los "Beneficiarios"), incluyendo, entre otras, la emisión directa de Acciones o al momento de ejercicio de opciones, derechos convertibles en Acciones o instrumentos similares convertibles o intercambiables por Acciones), emitidas como compensación o incentivo para los Beneficiarios o en relación con los mismos (las cuales podrán ser emitidas por el consejo de administración conforme a los términos y condiciones que considere apropiados).

La siguiente tabla detalla los nombres de los actuales consejeros de la Sociedad, su cargo respectivo en el consejo, la función principal que desempeñan, los años como consejeros y edad.

Nombre	Cargo	Función principal	Años como consejero	Edad al 31 de diciembre de 2013
Roberto Bonatti ⁽¹⁾	Consejero	Presidente de San Faustin	11	64
Carlos Condorelli	Consejero	Consejero de Tenaris y Ternium	7	62
Carlos Franck	Consejero	Presidente de Santa María	11	63
Roberto Monti	Consejero	Miembro del Consejo de Administración de Petrobras Energía	9	74
Gianfelice Mario Rocca ⁽¹⁾	Consejero	Presidente del Consejo de Administración de San Faustin	11	65
Paolo Rocca ⁽¹⁾	Consejero	Presidente del Consejo de Administración y CEO de Tenaris	12	61
Jaime Serra Puche	Consejero	Presidente de S.A.I. Consultores	11	62
Alberto Valsecchi	Consejero	Consejero de Tenaris	6	69
Amadeo Vázquez y Vázquez	Consejero	Consejero de Gas Natural Ban S.A.	11	71
Guillermo Vogel	Consejero	Vicepresidente de Tamsa	11	63

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

Roberto Bonatti. El señor Bonatti es miembro del Consejo de Administración de la Sociedad. Él es nieto de Agostino Rocca, fundador del grupo Techint, un grupo de empresas controladas por San Faustin. A lo largo de su carrera en el grupo Techint ha participado específicamente en los sectores de ingeniería, construcción y corporativo. Ingresó al grupo Techint en 1976, como ingeniero residente en Venezuela. En 1984, fue designado director de San Faustin y, desde 2001 ha sido su presidente. Asimismo, el señor Bonatti es el actual presidente de Sadma Uruguay S.A. También es miembro del Consejo de Administración de Ternium. El señor Bonatti es de nacionalidad italiana.

Carlos Condorelli. El señor Condorelli es miembro del Consejo de Administración de la Sociedad. Se desempeñó como nuestro Director de Administración y Finanzas (CFO) desde octubre de 2002 a septiembre de 2007. Él también es miembro del Consejo de Administración de Ternium. Comenzó su carrera en el grupo Techint en 1975 como analista en el departamento contable y administrativo de Siderar S.A.I.C, o Siderar. Se desempeñó en varias funciones en Tenaris y en otras sociedades del grupo Techint, incluyendo las de director financiero y administrativo de Tamsa y presidente del Consejo de Administración de Empresa Distribuidora La Plata S.A., o Edelap, una empresa de servicios públicos de Argentina. El señor Condorelli es de nacionalidad argentina.

Carlos Franck. El señor Franck es miembro del Consejo de Administración de la Sociedad. Él es presidente de Santa María S.A.I.F. e Inverban S.A., miembro del Consejo de Administración de Siderca, Techint Financial Corporation N.V., Techint Holdings S.à r.l. y Siderar. Posee responsabilidades financieras, de planeamiento y control en subsidiarias de San Faustin. El señor Franck se desempeña como tesorero del consejo de la Universidad Di Tella. El señor Franck es de nacionalidad argentina.

Roberto Monti. El señor Monti es miembro del Consejo de Administración de la Sociedad. Él es miembro del Consejo de Administración de Petrobras Energía. Ocupó el cargo de vicepresidente de Exploración y Producción de Repsol YPF y fue presidente del Consejo de Administración y CEO de YPF. También fue presidente de Dowell, subsidiaria de Schlumberger, y presidente de la división Wire & Testing de Schlumberger para el hemisferio oriental de América Latina. El señor Monti es de nacionalidad argentina.

Gianfelice Mario Rocca. El señor Rocca es miembro del Consejo de Administración de la Sociedad. Él es nieto de Agostino Rocca. Es presidente del Consejo de Administración de San Faustin, consejero de Ternium, presidente de Humanitas Group y presidente de Tenova S.p.A. Además, es integrante del Consejo de Administración o del comité ejecutivo de diversas sociedades, entre ellas Allianz S.p.A., Brembo y Buzzi Unicem. Es presidente de Assolombarda y presidente del Consejo de Administración del Instituto Italiano de Tecnología. Es miembro del Comité Asesor de Allianz Group, el Comité Ejecutivo de Aspen Institute, la Comisión Trilateral y el Comité Asesor Europeo del Harvard Business School. El señor Rocca es de nacionalidad italiana.

Paolo Rocca. El señor Rocca es el presidente del Consejo de Administración y CEO de la Sociedad. Es nieto de Agostino Rocca. También es presidente del Consejo de Administración de Tamsa. Es también presidente del Consejo de Administración de Ternium, director y vicepresidente de San Faustin y director de Techint Financial Corporation N.V. Es miembro del Comité Ejecutivo de la Asociación Mundial del Acero. El señor Rocca es de nacionalidad italiana.

Jaime Serra Puche. El señor Serra Puche es miembro del Consejo de Administración de la Sociedad. Él es presidente de S.A.I. Consultores, una firma de consultoría mexicana, y consejero de Mexico Fund, Grupo Vitro, Grupo Modelo y Alpek. El señor Serra Puche ocupó los cargos de subsecretario de Ingresos, secretario de Comercio e Industria y secretario de Hacienda de México. Él tuvo a su cargo las negociaciones y la implementación del TLCAN. El señor Serra Puche es de nacionalidad mexicana.

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

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

Guillermo Vogel. El señor Vogel es miembro del Consejo de Administración de la Sociedad. Él es vicepresidente de Tamsa, presidente de Grupo Collado y Exportaciones IM Promoción y miembro del Consejo de Administración de Alfa, el American Iron and Steel Institute, la Universidad Panamericana, IPADE, SANLUIS Corporación, Canacero, Estilo y Vanidad, Innovare, Novopharm, Corporación Mexicana de Inversiones de Capital y European Network Business Solutions. Asimismo, es miembro de la Comisión Trilateral y miembro de la Junta Directiva Internacional de The Manhattan School of Music. El señor Vogel es de nacionalidad mexicana.

Responsabilidad de los consejeros

Conforme a la ley de Luxemburgo, un consejero puede ser responsable frente a la Sociedad por cualquier daño causado por la conducta deshonesta de dicho consejero durante su desempeño en la administración de la Sociedad. Asimismo, los consejeros serán solidariamente responsables frente a la Sociedad, sus accionistas u otros terceros en caso de que la Sociedad, sus accionistas o dichos terceros sufran una pérdida debido a la violación por parte de uno o más de los consejeros de la ley de sociedades comerciales de Luxemburgo o los estatutos de la Sociedad, siempre que las pérdidas sean independientes y separadas de las pérdidas sufridas por la Sociedad. El consejero será eximido de dicha responsabilidad solidaria únicamente con respecto a los incumplimientos de los cuales no haya sido parte, siempre que ninguna conducta deshonest sea atribuible a dicho consejero y dicho consejero notifique tales incumplimientos en la primera asamblea general celebrada después de que hubiere tomado conocimiento de los mismos.

La Sociedad puede iniciar acciones por daños en contra de consejeros mediante una resolución de la asamblea general de accionistas aprobada por mayoría simple, independientemente del número de acciones representadas en la asamblea. En general, se debe iniciar la demanda dentro de los cinco años de ocurrida la acción u omisión por la cual puede resultar aplicable la responsabilidad o, en caso de que la acción u omisión hubiera sido encubierta de manera fraudulenta, a partir de la fecha en la que se descubrió la acción u omisión pertinente.

Constituye una práctica habitual en Luxemburgo que los accionistas eximan expresamente a los miembros del consejo de administración de cualquier responsabilidad derivada de o relacionada con el ejercicio de sus funciones al momento de aprobación de las cuentas anuales de la Sociedad en la asamblea general de accionistas. Sin embargo, dicha exoneración no eximirá a los consejeros de la responsabilidad por daños causados a la Sociedad por actos de administración inadecuada no revelados o violaciones no reveladas de la ley de sociedades comerciales de Luxemburgo o los estatutos de la Sociedad, ni eximirá a los consejeros de la responsabilidad por cualquier pérdida personal sufrida por nuestros accionistas en forma independiente y separada de las pérdidas sufridas por la Sociedad debido a una violación, ya sea revelada o no revelada, de la ley de sociedades comerciales de Luxemburgo o los estatutos de la Sociedad.

Conforme a la ley de Luxemburgo, cualquier consejero que tenga un conflicto de intereses con respecto a una transacción sometida a la aprobación del consejo de administración podrá no participar en las deliberaciones relativas a dicha transacción y deberá informar dicho conflicto al consejo y solicitar que se haga constar su declaración en las actas de la asamblea. Sujeto a ciertas excepciones, las transacciones en las cuales cualquier consejero pueda haber tenido un interés que esté en conflicto con

los intereses de la Sociedad, debe reportarlas en la asamblea general de accionistas siguiente a cualquiera de dichas transacciones.

Audidores

Los estatutos de la Sociedad estipulan el nombramiento de un auditor o una firma de auditoría independiente de conformidad con las leyes aplicables. La principal responsabilidad del auditor es auditar los estados contables anuales de la Sociedad y presentar un informe sobre dichos estados contables a la asamblea anual de accionistas. Conforme a las leyes aplicables, los auditores son elegidos entre los miembros del Instituto de Auditores Independientes de Luxemburgo (*Institut des réviseurs d'entreprises*). Los auditores son designados por los accionistas en base a la recomendación del Comité de Auditoría, mediante una resolución adoptada por mayoría simple, sin considerar el número de Acciones representadas en la asamblea, para desempeñarse durante un año, por plazos renovables. Los auditores podrán ser removidos en cualquier momento por la asamblea de accionistas, con o sin causa. La ley de Luxemburgo no permite que los consejeros presten sus servicios de manera simultánea como auditores independientes. Como parte de sus funciones, los auditores dependen directamente del comité de auditoría.

El comité de auditoría es responsable entre otras cosas, de la supervisión de los auditores independientes de la Sociedad. El comité de auditoría ha adoptado en su reglamento una política de pre-aprobación de servicios de auditoría y otros servicios permitidos que brinden los auditores independientes. Conforme a la política, el comité de auditoría hace sus recomendaciones a la asamblea de accionistas sobre la continuidad o cancelación en la contratación del auditor independiente. Anualmente el comité de auditoría revisa junto con la gerencia y el auditor independiente el plan de auditoría, los servicios relacionados a la auditoría y otros servicios no relacionados con la auditoría, y aprueba los honorarios, *ad-referendum* de la asamblea general de accionistas. La asamblea general de accionistas normalmente aprueba dichos honorarios de auditoría y autoriza al comité de auditoría a aprobar cualquier aumento o reasignación de dichos honorarios de auditoría según sea necesario, apropiado o conveniente en las circunstancias. El comité de auditoría delega en su presidente la autoridad para considerar y aprobar, en nombre del comité de auditoría, servicios adicionales no relacionados a la auditoría que no hubiesen sido contemplados al momento de la contratación, los cuales deben ser reportados a los otros miembros del comité de auditoría en la siguiente reunión. Ningún servicio que no sea aprobado por el comité de auditoría puede ser prestado por el auditor independiente.

Nuestros auditores independientes por el ejercicio concluido el 31 de diciembre de 2013, designados por la asamblea general de accionistas celebrada el 2 de mayo de 2013, han sido PricewaterhouseCoopers Société Coopérative, *Cabinet de révision agréé*.

Grupo directivo

Nuestro actual grupo directivo a la fecha de emisión de este informe anual está formado por:

<u>Nombre</u>	<u>Cargo</u>	<u>Edad al 31 de diciembre de 2013</u>
Paolo Rocca	Presidente y CEO	61
Edgardo Carlos	Director de Administración y Finanzas (CFO)	47
Gabriel Casanova	Director de Cadena de Abastecimiento	55
Alejandro Lammertyn	Director de Planificación	48
Carlos Pappier	Director de Procesos e Información	52
Marco Radnic	Director de Recursos Humanos	64
Marcelo Ramos	Director de Tecnología	50
Vincenzo Crapanzano	Director Industrial	61
Germán Curá	Director Regional – América del Norte	51
Sergio de la Maza	Director Regional – América Central	57
Renato Catallini	Director Regional - Brasil	47
Javier Martínez Alvarez	Director Regional – Cono Sur	47
Gabriel Podskubka	Director Regional – Hemisferio Oriental	40
Luca Zanotti	Director Regional – Europa	46

Paolo Rocca. El señor Rocca es el presidente del Consejo de Administración de la Sociedad y nuestro CEO. Es nieto de Agostino Rocca. También es el presidente del Consejo de Administración de Tamsa. Es también presidente del Consejo de Administración de Ternium y director y vicepresidente de San Faustin y director de Techint Financial Corporation N.V. Es miembro del Comité Ejecutivo de la Asociación Mundial del Acero. El señor Rocca es de nacionalidad italiana.

Edgardo Carlos. El señor Carlos presta sus servicios actualmente como Director de Administración y Finanzas (CFO), un cargo que asumió el 1 de julio de 2013. Ingresó al Grupo Techint en 1987, en el área de contabilidad de Siderar. Tras desempeñarse como gerente financiero de Sidor, en Venezuela, se incorporó a Tenaris en 2001 como nuestro director financiero. En 2005 fue designado gerente de administración y finanzas para América del Norte y en 2007 fue designado director de administración y finanzas para América Central. En 2009 fue designado director de planificación económica y financiera, hasta que asumió su actual cargo. El señor Carlos es de nacionalidad argentina.

Gabriel Casanova. El señor Casanova 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. Luego de graduarse como ingeniero naval e ingeniero mecánico, ingresó al departamento de exportaciones de Siderca en 1987. En 1995, fue nombrado Representante en Jefe de Siderca en China y desde 1997 a 2009 se desempeñó en diversos cargos en el área comercial de Dalmine. En 2009, fue nombrado jefe de nuestra red de cadena de abastecimiento y en octubre de 2012 asumió su cargo actual. El señor Casanova es de nacionalidad argentina.

Alejandro Lammertyn. El señor Lammertyn es actualmente nuestro director de planificación, cargo que asumió en abril de 2013. Comenzó su carrera en Tenaris en 1990. Anteriormente se desempeñó como asistente del CEO en temas de mercadotecnia, organización y asignación de plantas, director de la cadena de abastecimiento, director comercial y director regional para el Hemisferio Oriental. El señor Lammertyn es de nacionalidad argentina.

Carlos Pappier. El señor Pappier es actualmente nuestro director de procesos e información. Anteriormente se desempeñó como director de planeamiento. Comenzó su carrera en el grupo Techint en 1984 como analista de costos en Siderar. Luego de desempeñar varias funciones en Tenaris y otras sociedades del grupo Techint, en 2002 fue designado director de recursos humanos de Tenaris. Asumió su cargo actual en mayo de 2010. El señor Pappier es de nacionalidad argentina.

Marco Radnic. El señor Radnic está a cargo de la dirección de recursos humanos. Inició su carrera en el grupo Techint en el Departamento de Ingeniería Industrial de Siderar en 1975. Posteriormente, ocupó diversos puestos en el área técnica de Siderca y otras compañías del grupo Techint. Después de desempeñar varios cargos en las áreas de comercialización y abastecimiento en Europa, en 1996 fue nombrado director comercial de Dalmine. En 1998, se hizo cargo de la unidad de negocios de Process and Power Services de Tenaris. En 2001, fue designado director de recursos humanos de Paolo Rocca en Buenos Aires. Ocupó su cargo actual en diciembre de 2002. El señor Radnic es de nacionalidad argentina.

Marcelo Ramos. El señor Ramos se desempeña actualmente como nuestro director de tecnología y es responsable de la tecnología y la calidad. Anteriormente se desempeñó como director de calidad y director gerente de NKK Tubes y de nuestras operaciones en Japón. Se unió al grupo Techint en 1987 y ha ocupado varios cargos en Tenaris, incluyendo el de director de control de calidad en Siderca. Asumió su cargo actual en abril de 2010, cuando los departamentos de tecnología y calidad se combinaron. El señor Ramos es de nacionalidad argentina.

Vincenzo Crapanzano. El señor Crapanzano es actualmente nuestro director industrial, cargo que asumió en abril de 2011. Anteriormente se desempeñó como director regional de Europa, director del área mexicana y vicepresidente ejecutivo de Tamsa. Antes de unirse a Tenaris, ocupó diversos cargos en Grupo Falck desde 1979 hasta 1989. Cuando Dalmine adquirió los activos tubulares de Grupo Falck en 1990, fue nombrado director general de la división de tubos estirados en frío. Él es también vicepresidente del Centro Sviluppo Materiali S.p.A. El señor Crapanzano es de nacionalidad italiana.

Germán Curá. El señor Curá presta actualmente servicios como nuestro director regional para América del Norte. Es ingeniero naval y trabajó por primera vez en Siderca en 1988. Anteriormente, prestó sus servicios como director de exportación de Siderca, director de exportaciones y director comercial de Tamsa, gerente de ventas y mercadotecnia de nuestra oficina del Medio Oriente, presidente de Algoma Tubes, presidente y CEO de Maverick Tubulars y presidente y CEO de Hydril, director de la unidad de negocios de Tenaris Oilfield Services y director comercial de Tenaris. Él fue también miembro del Consejo de Administración de API. Ocupó su cargo actual en octubre de 2006. El señor Curá es de nacionalidad estadounidense.

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

Renato Catallini. El señor Catallini es actualmente nuestro director regional para Brasil, cargo que asumió en octubre de 2012 luego de haberse desempeñado como nuestro director de la cadena de abastecimiento desde agosto de 2007. Ingresó a Tenaris

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

Javier Martínez Alvarez. El señor Martínez Alvarez es actualmente nuestro director regional para el Cono Sur, cargo que asumió en junio de 2010. Anteriormente se desempeñó como director regional para el área andina. Comenzó su carrera en el grupo Techint en 1990, ocupando diferentes puestos, incluyendo gerente de planeamiento en Siderar y director comercial en Ternium-Sidor. En 2006 se incorporó a Tenaris como director regional para Venezuela. El señor Martínez Alvarez es de nacionalidad argentina.

Gabriel Podskubka. El señor Podskubka es actualmente nuestro director regional para el Hemisferio Oriental, con base en Dubai. Asumió su cargo actual en abril de 2013 luego desempeñarse como jefe de nuestras operaciones en Europa Oriental durante cuatro años. Tras graduarse como ingeniero industrial, se incorporó al Grupo Techint en 1995, en el departamento de marketing de Siderca. Ocupó varios puestos en las áreas de marketing, comercial e industrial hasta su designación como director de ventas de petróleo y gas en los Estados Unidos en 2006. El señor Podskubka es de nacionalidad argentina.

Luca Zanotti. El señor Zanotti es actualmente nuestro director regional para Europa, cargo que asumió en abril de 2011. Se incorporó Tenaris en 2002 como director de planeamiento y administración en Exiros, en el área de administración de abastecimiento. Más tarde fue designado director de materia prima y en julio de 2007 fue nombrado director general de Exiros, cargo que ejerció hasta junio de 2010. En julio de 2010 se incorporó a Tenaris como asistente senior del director regional para Europa. Antes de ingresar a Tenaris, fue gerente senior en A.T. Kearney, Milán, donde trabajó desde 1998 hasta 2002, y anteriormente ocupó diversos cargos de desarrollo de negocios en el Lejano Oriente para Lovato Electric. El señor Zanotti es de nacionalidad italiana.

B. Remuneración

La remuneración de los miembros del consejo de administración de la Sociedad se determina en la asamblea general ordinaria anual de accionistas. Cada miembro del consejo de administración recibió como remuneración por tal posición por el ejercicio 2013 un monto de USD 80,000. El presidente del comité de auditoría recibió como remuneración adicional un monto de USD 60,000 mientras que los demás miembros del comité de auditoría recibieron un monto adicional de USD 50,000. Conforme a los estatutos de la Sociedad, los miembros del comité de auditoría no serán aptos para participar en ningún plan de compensación de incentivos para empleados de la Sociedad o de cualquiera de sus subsidiarias.

Durante los ejercicios concluidos el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, la remuneración en efectivo de los consejeros y directivos de la Sociedad fue de USD 28.1 millones, USD 24.1 millones y USD 25.7 millones, respectivamente. Asimismo, los consejeros y directivos de la Sociedad recibieron 534,000, 542,000 y 555,000 cuotas parte por un monto total de USD 5.6 millones, USD 5.2 millones y USD 4.9 millones, respectivamente, en relación con nuestro programa de retención e incentivos a largo plazo para empleados descrito en la nota O (2) “*Deudas sociales – Otros beneficios a largo plazo*” a nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual.

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

C. Prácticas del consejo de administración

Ver Artículo 6.A. “Consejeros, Grupo directivo y Empleados - Consejeros y Grupo directivo – Consejo de Administración”.

Comité de auditoría

Conforme a los estatutos de la Sociedad, complementados por el reglamento del comité de auditoría, en tanto sus acciones coticen en por lo menos una bolsa de valores, la Sociedad debe tener un comité de auditoría formado por tres miembros, y todos ellos deben calificar como consejeros independientes conforme a los estatutos de la Sociedad.

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

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

El consejo de administración de la Sociedad posee un comité de auditoría compuesto por tres miembros. El 2 de mayo de 2013, el consejo de administración de la Sociedad volvió a nombrar a Jaime Serra Puche, Amadeo Vázquez y Vázquez y Roberto Montí como miembros del comité de auditoría. Estos tres consejeros de nuestro comité de auditoría se desempeñan en carácter de consejeros independientes de acuerdo con los estatutos de la Sociedad.

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

Además, los estatutos de la Sociedad requieren que el comité de auditoría revise las “operaciones materiales”, tal como dicho término está definido en los estatutos de la Sociedad, en las que participe la Sociedad o sus subsidiarias con “partes relacionadas”, tal como se define dicho término en los estatutos de la Sociedad, para determinar si sus términos son congruentes con las condiciones de mercado y justas para la Sociedad y/o sus subsidiarias. En el caso de operaciones materiales realizadas por las subsidiarias de la Sociedad con partes relacionadas, el comité de auditoría de la Sociedad revisará aquellas operaciones en las que participen aquellas subsidiarias cuyos consejos de administración no tengan miembros independientes.

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

- cualquier operación entre la Sociedad o sus subsidiarias y partes relacionadas (x) por un valor individual equivalente o mayor a USD 10 millones, o (y) con un valor individual menor a USD 10 millones, cuando el monto total reflejado en los estados contables de los cuatro trimestres fiscales de la Sociedad anteriores a la fecha de determinación de cualquier serie de transacciones por dicho menor valor que pueda ser considerado como parte de una transacción única o individual (sin incluir operaciones que fueron revisadas y aprobadas por el comité de auditoría de la Sociedad o su consejo de administración, según corresponda, o los miembros independientes del consejo de administración de cualquiera de sus subsidiarias) excede 1.5% de las ventas netas consolidadas de la Sociedad realizadas en el ejercicio anterior al cual se realiza la determinación;
- cualquier operación de reorganización corporativa (incluyendo fusión, escisión o transferencia masiva de una empresa) que afecte a la Sociedad para beneficio de, o que involucre a, una parte relacionada; y
- cualquier operación de reorganización corporativa (incluyendo fusión, escisión o transferencia masiva de una empresa) no revisada ni aprobada por los miembros independientes del consejo de administración de cualquiera de las subsidiarias directas o indirectas de la Sociedad que afecten a cualquiera de las subsidiarias directas o indirectas de la Sociedad para beneficio de, o que involucre a, una parte relacionada.

El comité de auditoría está facultado (al grado máximo que permite la legislación aplicable) para requerir de la Sociedad y las subsidiarias pertinentes cualquier información necesaria para revisar cualquier operación material. Una operación con partes relacionadas no se podrá llevar a cabo sin previa revisión del comité de auditoría de la Sociedad y la aprobación del consejo de administración, a menos que: (i) las circunstancias de la operación propuesta justifiquen que debe realizarse antes de ser revisada por nuestro comité de auditoría de la Sociedad o aprobada por el consejo de administración, y (ii) la parte relacionada esté de

acuerdo en dar marcha atrás a la operación si el comité de auditoría o el consejo de administración de la Sociedad no la aprueban.

El comité de auditoría tiene autoridad para contratar asesores independientes y otros asesores para revisar los asuntos específicos que el comité considere necesario para cumplir con su deber y llevar a cabo cualquier investigación necesaria para cumplir con sus responsabilidades, y tiene acceso directo a los auditores internos y externos de la Sociedad, así como a la administración y empleados de Tenaris, y sujeto a las leyes aplicables, a sus subsidiarias.

D. Empleados

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

	Al 31 de diciembre de 2013
Argentina	6,379
México	5,290
Estados Unidos	3,449
Brasil	3,309
Italia	2,352
Rumania	1,637
Canadá.....	1,280
Indonesia.....	711
Colombia.....	627
Japón.....	565
Otros países.....	1,226
Total empleados.....	26,825

Al 31 de diciembre de 2012 y 31 de diciembre de 2011, el número de empleados de Tenaris era de 26,673 y 26,980, respectivamente.

El número de empleados se mantuvo estable durante 2013.

Aproximadamente 55% de nuestros empleados pertenecen a sindicatos. Consideramos que las relaciones con nuestros empleados y sus sindicatos en cada uno de los países en los que poseemos instalaciones de producción son buenas o satisfactorias, y no hemos tenido una huelga significativa u otros conflictos laborales con impacto material en nuestras operaciones en los últimos cinco años. En algunos países en los cuales poseemos instalaciones de producción significativas (tales como Argentina y Brasil), las fluctuaciones significativas en los tipos de cambio, junto con las presiones inflacionarias, afectan nuestros costos, incrementan las exigencias de la mano de obra y podrían generar un mayor nivel de conflictos laborales en el futuro.

E. Titularidad de las acciones

Tenemos conocimiento de que el número total de acciones de la Sociedad (en forma de Acciones o ADS) en poder de nuestros consejeros y directivos al 31 de marzo de 2014 era de 1,401,103, que representan 0.12% de nuestras acciones en circulación.

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

Consejero o director ejecutivo	Número de acciones detentadas
Guillermo Vogel.....	1,325,446
Carlos Condorelli	67,211
Edgardo Carlos.....	4,000
Gabriel Podskubka	3,946
Carlos Pappier	500
Total.....	1,401,103

Artículo 7. Accionistas mayoritarios y operaciones con partes relacionadas

A. Accionistas mayoritarios

La tabla siguiente muestra la propiedad de nuestras acciones por (1) los principales accionistas de la Sociedad (personas físicas o jurídicas que notificaron a la Sociedad tenencias que exceden 5% de los derechos de voto de la Sociedad), (2) accionistas públicos no afiliados, y (3) los consejeros y directivos de la Sociedad en conjunto. Los datos que se incluyen a continuación se basan en la información más reciente notificada a la Sociedad:

<u>Identidad de persona o grupo</u>	<u>Número</u>	<u>Porcentaje</u>
San Faustin ⁽¹⁾	713,605,187	60.45%
Aberdeen Asset Management PLC ⁽²⁾	126,122,194	10.68%
Consejeros o directivos en conjunto.....	1,401,103	0.12%
Público.....	339,408,346	28.75%
Total	1,180,536,830	100.00%

- (1) San Faustin es titular de todas sus acciones en la Sociedad a través de su subsidiaria controlada en su totalidad Techint Holdings S.à r.l. La fundación privada bajo el derecho holandés (*Stichting*) Rocca & Partners Stichting Administratiekantoor Aandelen San Faustin ("RP STAK") posee un número suficiente de acciones en San Faustin para controlar dicha entidad. Ninguna persona o grupo de personas ejerce control mayoritario en RP STAK.
- (2) El 24 de enero de 2014, Aberdeen Asset Management PLC presentó el Schedule 13(G) ante la SEC mediante el cual informó que, al 31 de diciembre de 2013, es considerado el beneficiario último de 63,061,097 ADS de Tenaris (que representan 126,122,194 Acciones con un valor nominal de USD 1.00 por Acción), y representan 10,68% del capital emitido y en circulación y derechos a voto de Tenaris.

Al 31 de marzo de 2014, existían 129,045,046 ADSs (que representan 258,090,092 Acciones, o 22% de todas las Acciones emitidas y en circulación de la Sociedad) y existían 389 titulares registrados residentes en los Estados Unidos.

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

La Sociedad no tiene conocimiento de ningún acuerdo significativo u otros acuerdos en los cuales la Sociedad sea parte y que entren en vigor, se modifiquen o rescindan en el caso de cambio de control de la Sociedad. La Sociedad no tiene conocimiento de ningún acuerdo cuya operación pudiera resultar en un cambio de control de la Sociedad a una fecha posterior.

B. Operaciones de partes relacionadas

Tenaris participa en diversas operaciones con partes relacionadas, según se detallan a continuación. Las operaciones significativas con partes relacionadas se encuentran sujetas a la revisión del comité de auditoría del consejo de administración la Sociedad y los requerimientos de la ley de Luxemburgo. Para más detalles sobre el proceso de aprobación de operaciones con partes relacionadas, ver Artículo 6.C. "Consejeros, directivos y empleados - Prácticas del Consejo de Administración - Comité de Auditoría".

Compra de productos de acero y materia prima

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

- Compras de barras de acero redondas efectuadas bajo un contrato a largo plazo para uso en nuestras operaciones de tubos de acero sin costura en México, que ascendieron a \$157 millones en 2013, \$163 millones en 2012 y \$78 millones en 2011.
- Compras de productos de acero plano para uso en la producción de tubos con costura y accesorios, que ascendieron a \$50 millones en 2013, \$52 millones en 2012 y \$87 millones en 2011.

- Compras de arrabio, DRI, chatarra y otra materia prima para uso en la producción de tubos sin costura, que ascendieron a \$0.2 millones en 2013, \$0.1 millón en 2012 y \$2.3 millones en 2011.
- Compras de componentes de metal para construcción para nuestro nuevo laminador en México, que ascendieron a \$3 millones en 2013 y \$3 millones en 2011.

En Brasil, dentro del giro ordinario del negocio, compramos productos de acero plano para uso en nuestras operaciones de tubos de acero con costura a Usiminas, que se convirtió en parte relacionada en enero de 2012 luego de que adquiriésemos 5.0% de sus acciones con derecho a voto y 2.5% del capital accionario total. Dichas compras, que se realizan bajo términos y condiciones similares a los correspondientes a las ventas efectuadas por esta compañía a partes no relacionadas, ascendieron a \$110 millones en 2013 y \$193 millones en 2012.

Adicionalmente, en 2012, compramos ferroaleaciones por un monto de \$35 millones a Exiros B.V. en la cual la Sociedad posee una participación accionaria del 50%.

Venta de materia prima

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

- Las ventas de chatarra férrea y otra materia prima que ascendieron a \$27 millones en 2013, \$34 millones en 2012 y \$28 millones en 2011.
- Ventas de vapor y servicios operativos de nuestra planta de generación eléctrica argentina en San Nicolás, Argentina. Estas ventas ascendieron a \$12 millones en 2013, \$10 millones en 2012 y \$14 millones en 2011.

Servicios de agente de compras

Exiros, en la cual poseemos una participación accionaria de 50% y Ternium posee la participación del 50% restante, presta a nuestras subsidiarias servicios de agente de compras en relación con nuestras compras de materia prima y otros productos o servicios. Tenaris pagó honorarios en relación con los servicios de Exiros por \$38 millones en 2012 y \$39 millones en 2011. A partir del 1 de enero de 2013, a raíz de una enmienda al acuerdo de accionistas de Exiros, la Sociedad comenzó a contabilizar los activos, pasivos, ingresos y gastos de Exiros en relación con su participación en la operación conjunta.

Suministro de gas natural

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

Tecpetrol le suministra a Siderca los requerimientos de gas natural conforme a las condiciones de mercado y a las reglamentaciones locales. Las ventas de Tecpetrol a Tenaris ascendieron a \$3 millones en 2013, \$8 millones en 2012 y \$15 millones en 2011.

TGN cobra a Siderca un precio por el transporte de gas natural que es equivalente sobre una base comparable a los precios pagados por otros usuarios industriales. El gobierno argentino regula el marco general conforme al cual TGN opera y fija los precios de sus servicios. Las ventas de TGN a Tenaris sumaron \$1 millón en 2013, \$1 millón en 2012 y \$1 millón en 2011.

Las ventas de Litoral Gas a Tenaris ascendieron a \$2 millones en 2013, \$2 millones en 2012 y \$2 millones en 2011.

Las ventas de Energy Consulting Services a Tenaris ascendieron a \$7 millones en 2013 y \$2 millones en 2012.

Prestación de servicios de ingeniería y laborales

Contratamos de determinadas sociedades controladas por San Faustin servicios de ingeniería y mano de obra no especializada, tales como limpieza industrial, mantenimiento general, manejo de subproductos y servicios de construcción. Los honorarios acumulados por estos servicios significaron en su conjunto un monto de \$94 millones en 2013, \$79 millones en 2012 y \$101 millones en 2011.

Ventas de tubos de acero y varillas de bombeo

En el giro ordinario del negocio, vendemos tubos de acero, varillas de bombeo y servicios relacionados a otras sociedades controladas o bajo la influencia significativa de San Faustin. Estas ventas, principalmente a sociedades que se dedican a la construcción de gasoductos, así como a Tecpetrol y las empresas conjuntas en las que Tecpetrol participa, para sus operaciones de perforación de petróleo y gas, se hacen en términos y condiciones similares a las ventas a terceros no relacionados. Nuestras ventas de tubos de acero y varillas de bombeo, así como servicios de logística y otros relacionados con otras sociedades controladas o bajo la influencia significativa de San Faustin sumaron \$104 millones en 2013, \$78 millones en 2012 y \$110 millones en 2011.

Ventas de otros productos y servicios

También realizamos operaciones con sociedades controladas por San Faustin para la venta de otros productos y servicios. Algunas de ellas son:

- Prestamos servicios de tecnología e información a sociedades controladas por San Faustin. Las ventas de estos servicios ascendieron a \$3 millones en 2013, \$4 millones en 2012 y \$5 millones en 2011.
- Solíamos prestar servicios administrativos a Exiros y otras partes relacionadas. Las ventas de estos servicios ascendieron a \$2 millones en 2012 y \$2 millones en 2011.

Servicios administrativos y de soporte legal

Finma S.A., Arhsa S.A. y Techinst S.A., un grupo de empresas controlado por San Faustin en el cual poseemos una participación accionaria de 33% y otras afiliadas de San Faustin poseen la restante participación accionaria, provee servicios de soporte administrativo y legal a las afiliadas de San Faustin en Argentina, incluyendo a la Sociedad. Los honorarios devengados por estos servicios ascendieron a \$14 millones en 2013, \$13 millones en 2012 y \$12 millones en 2011.

Otras operaciones

Contratamos servicios de revestimiento de tubos de Socotherm Brasil S.A. (una compañía asociada en la cual mantenemos actualmente una participación accionaria de 50% y prevemos ser titulares del 50% restante durante 2014) por un monto de \$42 millones en 2013, \$60 millones en 2012 y \$37 millones en 2011.

Compramos tubos de acero con costura a Ternium, por \$1 millones en 2011, los cuales fueron vendidos por Tamsa como parte de importantes proyectos.

Celebramos diversos contratos con Tenova S.p.A. (y subsidiarias), una sociedad controlada por San Faustin, para el suministro de hornos, repuestos, accesorios y servicios relacionados para nuestras plantas. Los insumos recibidos ascendieron a \$4 millones en 2013, \$10 millones en 2012 y \$10 millones en 2011.

En 2012, vendimos equipamiento industrial a compañías controladas por San Faustin por un monto de \$15 millones en 2013 y \$4 millones en 2012.

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

C. Intereses de peritos y del comité

No aplicable.

Artículo 8. Información financiera

A. Estados consolidados y Otra información financiera

Ver Artículo 18 y las páginas F-1 a F-57 en las que se incluyen nuestros estados contables consolidados y auditados.

Litigios

Tenaris está sujeta ocasionalmente 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. Algunas de dichas demandas, litigios y otros procesos legales involucran asuntos de alta complejidad y a menudo estos asuntos están sujetos a un grado sustancial de incertidumbre. Por lo tanto, nuestra potencial responsabilidad con respecto a un gran porcentaje de dichos reclamos, demandas y otros litigios no puede estimarse con certeza. Con la asistencia de asesores legales, la administración revisa periódicamente la situación de cada asunto importante y evalúa su posible exposición financiera. Si la pérdida potencial derivada de la demanda, litigio o proceso se considera probable, y el monto puede estimarse en forma razonable, se reconoce una provisión. Los montos acumulados para dichas contingencias reflejan una estimación razonable sobre las pérdidas en que se incurrirá, con base en la información disponible para la administración a la fecha en que se preparan los estados contables, y tienen en cuenta nuestros litigios y acuerdos estratégicos. La Sociedad considera que las provisiones totales para pérdidas potenciales registradas en sus estados contables son adecuadas en base a la información disponible a la fecha de su preparación. Sin embargo, si las estimaciones de la administración son incorrectas, las reservas actuales podrían ser inadecuadas y Tenaris podría incurrir un cargo en ganancias que podría tener un efecto adverso significativo en nuestros resultados de operación, la situación financiera, el patrimonio neto y los flujos de efectivo.

Litigios pendientes

A continuación se incluye una descripción de los litigios en curso de Tenaris, los cuales pueden tener efectos significativos en su situación financiera.

Cobranza de Fallo Judicial en Brasil

En agosto 2012, Confab cobró del gobierno de Brasil un importe, neto de honorarios de abogados y otros gastos relacionados, de aproximadamente reales brasileños (“R\$”) 99.8 millones (aproximadamente USD49.2 millones), registrados en otros resultados de operación. El efecto impositivo de esta ganancia ascendió a aproximadamente USD17.1 millones. Este pago fue ordenado por una sentencia judicial firme que representa el derecho de Confab a los intereses y al ajuste monetario sobre un beneficio impositivo que había sido pagado a Confab en 1991 y determinó el monto de dicho derecho. Si bien ciertas apelaciones extraordinarias iniciadas por el gobierno de Brasil con la intención de revertir la sentencia de la corte aún se encuentran pendientes, Tenaris considera que la probabilidad de una reversión es remota.

Demanda de CSN en la que solicita el lanzamiento de una oferta a tenedores minoritarios de acciones ordinarias de Usiminas

En 2013, Confab fue notificada de una demanda iniciada en Brasil por Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) y varias entidades afiliadas de CSN contra Confab y las otras entidades que habían adquirido acciones de Usiminas en la transacción realizada en enero de 2012.

La demanda de CSN alega que, conforme a las leyes y reglas brasileñas aplicables, los adquirentes estaban obligados a lanzar una oferta de acciones *tag-along* (derecho de acompañamiento) a todos los tenedores minoritarios de acciones ordinarias de Usiminas por un precio por acción equivalente a 80% del precio por acción pagado en aquella adquisición, o R\$ 28.8, y busca obtener una resolución que obligue a los adquirentes a lanzar una oferta a dicho precio más intereses. De emitirse dicha resolución, se deberá realizar la oferta a 182,609,851 acciones ordinarias de Usiminas no pertenecientes al grupo controlante de Usiminas, y Confab tendría una participación de 17.9% en la oferta.

El 23 de septiembre de 2013, el tribunal de primera instancia falló en favor de Confab y los otros demandados y desestimó la demanda de CSN. Los demandantes apelaron la sentencia del tribunal y los demandados respondieron la apelación. Actualmente no existen estimaciones sobre la fecha en la que el tribunal de apelaciones pronunciará sentencia. Tenaris considera que la demanda de CSN es infundada y sin mérito, tal lo confirmado por varias opiniones de asesores legales brasileños y por decisiones anteriores del regulador de valores de Brasil Comissão de Valores Mobiliários, incluyendo una decisión de febrero 2012, que determinó que la adquisición arriba mencionada no estableció ningún requisito para la oferta y, más recientemente, la

decisión del tribunal de primera instancia sobre este asunto mencionada anteriormente. Consecuentemente, no se registró provisión alguna en los estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual.

Determinación impositiva en Italia

El 24 de diciembre de 2012, una compañía italiana de Tenaris recibió una determinación impositiva por parte de las autoridades italianas relacionada con retenciones de impuesto a las ganancias presuntamente omitidas sobre pagos de dividendo realizados en 2007. El 21 de febrero de 2013, la Compañía apeló esta determinación ante el tribunal fiscal de Milán. Al 31 de marzo de 2014, la determinación es por un monto estimado de EUR 282 millones (aproximadamente USD 388 millones), compuesta por capital por EUR 76 millones (aproximadamente USD 105 millones) e intereses y penalidades por EUR 205 millones (aproximadamente USD 283 millones). La audiencia a esta apelación se llevó a cabo el 18 de octubre de 2013. El 24 de diciembre de 2013, la compañía recibió una nueva determinación impositiva de las autoridades fiscales italianas relacionada con retenciones de impuesto a las ganancias presuntamente omitidas en pagos de dividendos realizados en 2008. El 20 de febrero de 2014, la compañía apeló la determinación impositiva de 2008 ante el tribunal fiscal de Milán. Al 31 de marzo de 2014, esta segunda determinación impositiva es por un monto estimado de EUR 248 millones (aproximadamente USD 342 millones), compuesta por capital por EUR 67 millones (aproximadamente USD 92 millones) e intereses y penalidades por EUR 181 millones (aproximadamente USD 249 millones).

En febrero de 2014, el tribunal fiscal de Milán dictó un fallo sobre la primera determinación impositiva, anulando parcialmente la determinación correspondiente a 2007 y reduciendo el monto reclamado de aproximadamente EUR 282 millones (aproximadamente USD 388 millones) a aproximadamente EUR 9 millones (aproximadamente USD 12 millones), incluyendo capital, intereses y penalidades. En base a la decisión del tribunal fiscal sobre la primera determinación, Tenaris considera que no es probable que la última resolución de este asunto derive en una obligación significativa.

Otros litigios

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

Política de dividendos

La Sociedad no posee, y no tiene planes de establecer, una política formal que rijan el monto y el pago de dividendos. El monto y el pago de dichos dividendos debe determinarse por la votación mayoritaria de los accionistas, por lo general aunque no necesariamente, con base en la recomendación del consejo de administración de la Sociedad. El accionista mayoritario de la Sociedad cuenta con facultades discrecionales para determinar el monto y pago de los dividendos futuros. Todas las Acciones de capital de la Sociedad califican con iguales derechos respecto al pago de dividendos.

La siguiente tabla muestra los dividendos aprobados por los accionistas de la Sociedad desde 2008:

Fecha de la Asamblea de Accionistas	Dividendo aprobado			Fecha de pago de dividendos	
	Monto (en millones de dólares estadounidenses)	Por acción (dólares estadounidenses)	Por ADS (dólares estadounidenses)	Dividendo anticipado	Saldo de dividendos
4 de junio de 2008	449	0.38	0.76	Noviembre de 2007	Junio de 2008
3 de junio de 2009	508	0.43	0.86	Noviembre de 2008	Junio de 2009
2 de junio de 2010	401	0.34	0.68	Noviembre de 2009	Junio de 2010
1 de junio de 2011	401	0.34	0.68	Noviembre de 2010	Junio de 2011
2 de mayo de 2012	449	0.38	0.76	Noviembre de 2011	Mayo de 2012
2 de mayo de 2013	508	0.43	0.86	Noviembre de 2012	Mayo de 2013

El 20 de febrero de 2014, el Directorio de la Sociedad propuso, para la aprobación de la asamblea general anual de accionistas a llevarse a cabo el 7 de mayo de 2014, el pago de un dividendo anual de USD 0.43 por acción (USD 0.86 por ADS), o aproximadamente USD 508 millones, que incluye el dividendo interino de USD 0.13 por acción (USD 0.26 por ADS), o aproximadamente USD 153 millones pagado en noviembre de 2013. Si el dividendo anual es aprobado por los accionistas, un dividendo de USD 0.30 por acción (USD 0.60 por ADS), o aproximadamente USD 354 millones, será pagado el 22 de mayo de 2014 con fecha a circular sin derecho al pago de dividendos (*ex-dividend date*) el 19 de mayo de 2014.

La Sociedad lleva a cabo —y continuará llevando a cabo— sus operaciones a través de sus subsidiarias. Por consiguiente, su principal fuente de efectivo para pagar dividendos, entre otras fuentes posibles, será los dividendos que reciba de sus subsidiarias. Ver Artículo 3.D. “Información clave - Factores de riesgo – Riesgos relacionados con la estructura de la sociedad – Como sociedad controlante, la capacidad de la Sociedad de pagar dividendos en efectivo depende de los resultados de operación y de la situación financiera de nuestras subsidiarias y podría verse restringida por limitaciones legales, contractuales o de otra índole”. La capacidad para pagar dividendos en efectivo de la Sociedad depende de los resultados de operación y de la situación financiera de sus subsidiarias, y puede verse restringida por limitaciones legales, contractuales o de otra índole.

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

Conforme a la ley de Luxemburgo, por lo menos 5% de las ganancias netas anuales de la Sociedad deben asignarse a la creación de una reserva legal, hasta que dicha reserva alcance un monto igual a 10% de nuestro capital accionario. Si posteriormente la reserva legal bajara a menos del límite de 10%, por lo menos 5% de las ganancias netas deberán asignarse nuevamente a la reserva. La reserva legal no está disponible para distribución. Al 31 de diciembre de 2013, ésta representaba 10% de su capital accionario.

B. Cambios significativos

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

Artículo 9. Oferta y cotización

A. Detalles sobre la oferta y registro en bolsa

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

Al 31 de marzo de 2014, se registraba un total de 1,180,536,830 Acciones en el registro de accionistas de la Sociedad. Al 31 de marzo de 2014, un total de 258,090,092 Acciones estaban registradas a nombre del depositario para el programa de ADR de la Sociedad. En marzo de 2014, el precio de venta al cierre del mes de las ADS en la NYSE era de \$44.25 dólares americanos, el precio de venta al cierre de las Acciones en la Bolsa de Valores de Italia era de 16.01 euros, en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, de 225.00 pesos argentinos y en la Bolsa Mexicana de Valores era de 297.00 pesos mexicanos.

Bolsa de Valores de Nueva York

Al 31 de marzo de 2014, se registró un total de 129,045,046 ADS. Cada ADS representa dos Acciones del capital social de la Sociedad. Para el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2013, Deutsche Bank Trust Company Americas actuó como agente depositario de la Sociedad para emitir ADS que representan Acciones. Las fluctuaciones entre el euro y el dólar americano afectarán el equivalente en dólares del precio de las Acciones en la Bolsa de Valores de Italia y de las ADS en la NYSE. Las fluctuaciones entre el peso argentino y el dólar americano afectarán el equivalente en dólares del precio de las Acciones en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y del precio de las ADS en la NYSE. Las fluctuaciones entre el peso mexicano y el dólar americano afectarán el equivalente en dólares del precio de las Acciones en la Bolsa Mexicana de Valores y el precio de las ADS en la NYSE.

En la tabla siguiente se registran los precios de transacción alto y bajo para las ADS, en los períodos señalados, según lo informado por la NYSE (Fuente: Bloomberg LP):

		Precio por ADS	
		Alto	Bajo
2009			
	Año completo.....	42.93	15.10
2010			
	Año completo.....	49.09	33.50
2011			
	Año completo.....	50.79	24.08
2012			
	Primer trimestre.....	42.16	37.89
	Segundo trimestre.....	39.52	30.50
	Tercer trimestre.....	44.51	34.50
	Cuarto trimestre.....	42.42	36.19
	Año completo.....	44.51	30.50
2013			
	Primer trimestre.....	42.80	39.64
	Segundo trimestre.....	44.49	38.78
	Tercer trimestre.....	49.44	41.04
	Cuarto trimestre.....	48.50	42.63
	Año completo.....	49.44	38.78
Seis meses más recientes			
	Octubre de 2013.....	48.50	45.19
	Noviembre de 2013.....	47.79	44.00
	Diciembre de 2013.....	44.16	42.63
	Enero de 2014.....	46.26	41.39
	Febrero de 2014.....	47.36	41.30
	Marzo de 2014.....	44.25	40.95

Bolsa de Valores de Italia

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

		Precio por Acción	
		Alto	Bajo
2009			
	Año completo.....	15.04	5.97
2010			
	Año completo.....	18.65	13.04
2011			
	Año completo.....	18.51	9.06
2012			
	Primer trimestre.....	15.94	14.30
	Segundo trimestre.....	14.68	12.10
	Tercer trimestre.....	17.02	14.06
	Cuarto trimestre.....	16.32	14.20
	Año completo.....	17.02	12.10
2013			
	Primer trimestre.....	16.24	14.76
	Segundo trimestre.....	16.89	14.72
	Tercer trimestre.....	18.44	15.67
	Cuarto trimestre.....	17.67	15.44
	Año completo.....	18.44	14.72
Seis meses más recientes			
	Octubre de 2013.....	17.65	16.70
	Noviembre de 2013.....	17.67	16.11
	Diciembre de 2013.....	16.33	15.44
	Enero de 2014.....	17.00	15.28
	Febrero de 2014.....	17.16	15.09
	Marzo de 2014.....	16.01	14.80

La Bolsa de Valores de Italia, operada por Borsa Italiana, S.p.A., fue fundada en 1997 a partir de la privatización de la bolsa, e inició operaciones el 2 de enero de 1998. Actualmente Borsa Italiana forma parte del London Stock Exchange Group.

Borsa Italiana S.p.A. organiza y opera la Bolsa de Valores de Italia con la participación de aproximadamente de 130 operadores nacionales e internacionales que operan en Italia o desde el extranjero mediante membresía remota, utilizando un sistema totalmente electrónico para realizar las operaciones de compraventa en tiempo real. Las acciones de primera clase se comercializarán mediante el sistema de subasta y mercado continuo los días hábiles de 8:00 a.m. a 5:35 p.m.

Bolsa de Comercio de Buenos Aires

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

		Precio por Acción	
		Alto	Bajo
2009			
	Año completo.....	80.70	28.47
		Precio por Acción	
		Alto	Bajo
2010			
	Año completo.....	98.60	65.86
		Precio por Acción	
		Alto	Bajo
2011			
	Año completo.....	108.00	56.75
		Precio por Acción	
		Alto	Bajo
2012			
	Primer trimestre.....	105.00	90.00
	Segundo trimestre.....	115.00	95.00
	Tercer trimestre.....	141.00	115.20
	Cuarto trimestre.....	140.00	121.00
	Año completo.....	141.00	90.00
		Precio por Acción	
		Alto	Bajo
2013			
	Primer trimestre.....	173.80	141.70
	Segundo trimestre.....	208.00	155.10
	Tercer trimestre.....	229.00	156.60
	Cuarto trimestre.....	226.40	180.50
	Año completo.....	229.00	141.70
		Precio por Acción	
		Alto	Bajo
Seis meses más recientes			
	Octubre de 2013.....	226.40	205.00
	Noviembre de 2013.....	220.50	188.80
	Diciembre de 2013.....	193.50	180.50
	Enero de 2014.....	268.00	190.00
	Febrero de 2014.....	273.00	213.00
	Marzo de 2014.....	225.00	213.50

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

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

Bolsa Mexicana de Valores

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

		Precio por Acción	
		Alto	Bajo
2009			
	Año completo.....	281.77	122.44
		Precio por Acción	
		Alto	Bajo
2010			
	Año completo.....	305.00	218.82
		Precio por Acción	
		Alto	Bajo
2011			
	Año completo.....	365.00	160.60
		Precio por Acción	
		Alto	Bajo
2012			
	Primer trimestre.....	273.50	248.30
	Segundo trimestre.....	253.03	223.01
	Tercer trimestre.....	274.23	239.15
	Cuarto trimestre.....	268.40	244.91
	Año completo.....	274.23	223.01
		Precio por Acción	
		Alto	Bajo
2013			
	Primer trimestre.....	268.83	254.88
	Segundo trimestre.....	272.22	245.34
	Tercer trimestre.....	316.90	301.00
	Cuarto trimestre.....	311.50	279.12
	Año completo.....	316.90	245.34
		Precio por Acción	
		Alto	Bajo
Seis meses más recientes			
	Octubre de 2013.....	310.50	310.50
	Noviembre de 2013.....	311.50	311.50
	Diciembre de 2013.....	290.80	279.12
	Enero de 2014.....	310.29	289.99
	Febrero de 2014.....	309.00	273.42
	Marzo de 2014.....	297.00	276.19

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

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

B. Plan de distribución

No aplicable.

C. Mercados

Ver Artículo 9.A. “Oferta y cotización - 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

General

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

La Sociedad es una “public limited liability company” (*société anonyme*) 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* de Luxemburgo.

La Sociedad posee un capital accionario autorizado de una sola clase de 2,500,000,000 Acciones, con valor nominal de 1.00 dólar por acción al momento de la emisión. El capital accionario autorizado se fija conforme a los estatutos de la Sociedad, con las modificaciones periódicas que aprueban los accionistas en una asamblea extraordinaria de accionistas. Al 31 de marzo de 2014, se habían emitido 1,180,536,830 Acciones, las cuales han sido totalmente pagadas.

De acuerdo con los estatutos de la Sociedad, hasta el 12 de mayo de 2017 el Consejo de Administración está autorizado a aumentar el capital accionario, en forma total o parcial, de vez en cuando, mediante la emisión de acciones dentro de los límites del capital accionario autorizado, a cambio de compensación en efectivo, compensación en especie a un precio o, si las acciones son emitidas mediante la incorporación de reservas, por un monto que no deberá ser inferior al valor nominal y puede incluir una prima de acciones según lo decida el Consejo de Administración. Sin embargo, conforme a los estatutos de la Sociedad, los accionistas existentes de la Sociedad tendrán derecho de preferencia para suscribir cualquier nueva Acción emitida en virtud de la autorización otorgada al consejo de administración, excepto en los siguientes casos (en los cuales no será aplicable ningún derecho de suscripción preferente):

- cualquier emisión de Acciones (incluyendo, entre otras, la emisión directa de Acciones o al momento de ejercicio de opciones, derechos convertibles en Acciones o instrumentos similares convertibles o intercambiables por Acciones) a cambio de contraprestación que no sea en efectivo;
- cualquier emisión de Acciones (incluyendo emisiones de Acciones gratuitas o sujetas a descuento) por un monto de hasta 1.5% del capital accionario de la Sociedad, a consejeros, ejecutivos, agentes, empleados de la Sociedad, sus subsidiarias directas o indirectas o sus afiliadas (conjuntamente, los "Beneficiarios"), incluyendo, entre otras, la emisión directa de Acciones o al momento de ejercicio de opciones, derechos convertibles en Acciones o instrumentos similares convertibles o intercambiables por Acciones), emitidas como compensación o incentivo para los Beneficiarios o en relación con los mismos (las cuales podrán ser emitidas por el consejo de administración conforme a los términos y condiciones que considere apropiados).

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

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, según lo declare la asamblea general anual de accionistas con fondos legalmente disponibles para dicho propósito. Conforme a la ley de Luxemburgo, las reclamaciones de dividendos vencerán a favor de la Sociedad cinco años después de la fecha en que dichos dividendos sean declarados. Sin embargo, podemos decidir pagar un dividendo declarado luego de dicho período. Los dividendos declarados y no pagados mantenidos por la Sociedad por cuenta de sus accionistas no devengan intereses.

En la asamblea general anual de accionistas —a la que cualquier accionista tiene el derecho de asistir, ya sea personalmente o mediante el voto con carta poder— los accionistas pueden declarar un dividendo u otra distribución de fondos legalmente disponibles para los mismos.

Conforme al artículo 21 de los estatutos de la Sociedad, el consejo de administración de la Sociedad tiene la facultad de distribuir dividendos anticipados de las ganancias, primas de acciones o cualquier otra reserva disponible, de acuerdo con las leyes aplicables.

Según lo establecido por el artículo 21 de los estatutos de la Sociedad, los dividendos u otras distribuciones declaradas por la asamblea general, así como los dividendos anticipados u otras distribuciones declaradas por el consejo de administración, serán distribuidos en el momento y lugar determinado por el consejo de administración. La Sociedad efectuará el pago de cualesquiera y todos los dividendos y de cualquier otra distribución con respecto a las acciones registradas en nombre de cualquier sistema de liquidación de títulos u operador de dicho sistema o en nombre de cualquier institución financiera u otro depositario profesional de títulos o cualquier otro depositario, ya sea en efectivo, acciones u otros activos, únicamente a dicho titular registrado, o de otro modo de acuerdo con las instrucciones de dicho titular registrado, y según lo estipulado en el artículo 21 de los estatutos de la Sociedad, dicho pago eximirá a la Sociedad de cualesquiera y todas las obligaciones de efectuar dicho pago.

Conforme a la ley de Luxemburgo, por lo menos 5% de nuestras ganancias netas anuales 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 (o el monto menor requerido para alcanzar el límite de 10%) deberán asignarse nuevamente a la reserva. Al 31 de diciembre de 2013, la reserva legal de la Sociedad representaba 10% de su capital accionario. La reserva legal no está disponible para distribución.

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. Conforme a la ley aplicable de Luxemburgo, la Sociedad debe notificar la convocatoria a cualquier asamblea general de accionistas al menos treinta días antes de la fecha para la cual la asamblea sea convocada, mediante la publicación de la notificación de convocatoria correspondiente en el Diario Oficial de Luxemburgo y en otro periódico de amplia circulación en Luxemburgo y la emisión de un comunicado de prensa que informe la convocatoria a la asamblea. Si una asamblea general extraordinaria es aplazada por falta de quórum, se deberá publicar una nueva notificación de convocatoria al menos diecisiete días antes de la fecha para la cual se llame a asamblea en segunda convocatoria. En caso de que las Acciones estén listadas en una bolsa de valores regulada del exterior, las notificaciones de asambleas generales de accionistas también deberán cumplir con los requerimientos (incluyendo los referidos a contenidos y publicación) y con los usos y costumbres de dicho mercado regulado.

Conforme a los estatutos de la Sociedad, en tanto las Acciones u otros títulos de la Sociedad coticen en un mercado regulado de la Unión Europea (tal como lo hacen en la actualidad), y salvo disposición en contrario establecida por la ley aplicable, únicamente los accionistas que sean titulares de acciones de la Sociedad a la medianoche, hora de Europa Central, del día que sea catorce días anterior a la fecha en la que se celebre una asamblea general de accionistas determinada podrán asistir y votar en dicha asamblea. El Consejo de Administración podrá determinar otras condiciones a ser cumplidas por los accionistas para participar en las asambleas generales de accionistas, ya sea personalmente o debidamente representados, incluyendo las referidas a los plazos máximos para la presentación de documentación de respaldo a o para la Sociedad.

No se requiere quórum en una asamblea general ordinaria, y las resoluciones pueden ser adoptadas por voto de una mayoría simple de las Acciones representadas y votadas en la asamblea. Salvo disposición en contrario establecida por la ley aplicable de Luxemburgo, la asamblea general extraordinaria de accionistas no podrá deliberar legítimamente sobre enmiendas propuestas a los estatutos de la Sociedad salvo que un quórum de por lo menos 50% del capital accionario emitido se encuentre representado en la asamblea. Si no se alcanza el quórum, dicha asamblea puede ser convocada nuevamente para una fecha posterior sin requerimiento de quórum, mediante los procedimientos apropiados de notificación descritos anteriormente. 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 referida a enmiendas a los estatutos de la Sociedad sea adoptada por el voto de una mayoría de dos tercios de las Acciones representadas en la asamblea. Si la resolución propuesta 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 las asambleas generales ordinarias de accionistas.

No se permite el voto acumulativo. Los estatutos de la Sociedad no establecen períodos escalonados, y los consejeros son elegidos por un período máximo de un año y pueden ser redesignados o removidos por la asamblea general de accionistas en cualquier momento, con o sin causa, mediante una resolución adoptada por simple mayoría de votos de las Acciones representadas y votadas en la asamblea. En caso de producirse una vacante en el Consejo de Administración, los consejeros restantes podrán ocupar temporalmente dicha vacante con un consejero temporario designado por resolución adoptada mediante el voto afirmativo de una mayoría de los directores restantes, siempre y cuando se convoque a la próxima asamblea general de accionistas para ratificar dicha designación. El plazo durante el cual el consejero temporario ocupará la vacante concluirá al momento de finalización del mandato del consejero a quien el consejero temporario ha reemplazado.

La próxima asamblea general anual de accionistas que considerará, entre otras cosas, nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual se celebrará el miércoles 7 de mayo de 2014, en Luxemburgo, a las 9.30 AM, hora de Luxemburgo.

Los derechos de los accionistas que asistan a las asambleas se rigen conforme a la ley de Luxemburgo del 24 de mayo de 2011 en lo relativo al ejercicio de ciertos derechos de los accionistas en las asambleas de compañías que cotizan sus acciones.

La descripción de los temas del orden del día de la asamblea está incorporada por referencia a las secciones denominadas “Asamblea General Anual de Accionistas a celebrarse el 7 de mayo de 2014” en el informe de emisor extranjero (Reglas 13a-16 y 15d-16) en el Formulario 6-K presentado por la Sociedad el 2 de abril de 2014 (Legajo N° 001-31518 14736250).

La descripción de los procedimientos para asistir y votar en la asamblea están incorporados por referencia al informe de emisor extranjero “Titulares de acciones: procedimientos para asistir y votar en la asamblea” y “Titulares de ADR: procedimientos para votar en la asamblea” (Reglas 13a-16 y 15d-16) en el Formulario 6-K presentado por la Sociedad el 2 de abril de 2014, (Legajo N° 001-31518 14736250).

Los titulares de Acciones depositadas en cuentas de valores fungibles poseen los mismos derechos y obligaciones que los titulares de Acciones registradas en el registro de acciones de la Sociedad. Sin embargo, para poder participar y votar en las asambleas de accionistas de la Sociedad, los primeros deben presentar, antes de la asamblea correspondiente, evidencia que sea razonablemente satisfactoria para la Sociedad acerca del número de Acciones que se poseen en la fecha de registro aplicable para dicha asamblea. Ver la sección denominada “Titulares de acciones: procedimientos para asistir y votar en la asamblea” en el informe de emisor extranjero (Reglas 13a-16 y 15d-16) y en el Formulario 6-K, presentado por la Sociedad el 2 de abril de 2014 (Legajo N° 001-31518 14736250), incorporado por referencia al presente.

Los titulares de ADS solo poseen los derechos que se les otorga expresamente en el acuerdo de depósito. Ver Artículo 3.D. “Información clave - Factores de riesgo – Riesgos relacionados con las Acciones y ADS –Los titulares de ADS podrían verse impedidos de ejercer, o podrían tener dificultad para ejercer ciertos derechos reservados a los accionistas”. Los Titulares de nuestros ADR a la fecha de registro correspondiente de los titulares de ADR establecida para cualquier asamblea general de accionistas determinada están autorizados a impartir instrucciones al Depositario relativas al ejercicio de los derechos de voto con respecto a las Acciones subyacentes a los ADR de dicho titular en dicha asamblea. Los titulares de ADR que mantengan posiciones no certificadas deben seguir las instrucciones de voto impartidas por su operador o banco custodio. Ver la sección denominada “Titulares de ADR: procedimientos para votar en la asamblea” en el informe de emisor extranjero (Reglas 13a-16 y 15d-16) en el Formulario 6-K, presentado por la Sociedad el 2 de abril de 2014 (Legajo N° 001-31518 14736250), incorporado por referencia al presente.

Acceso a los registros corporativos

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

Derechos de retiro

Siempre que los accionistas de la Sociedad aprueben:

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

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

Los accionistas que disientan o estén ausentes deben presentar su reclamación en un lapso de un mes a partir de la fecha de la asamblea de accionistas y documentar sus acciones ante la Sociedad al momento de dicha asamblea. La Sociedad debe recomprar sus Acciones (en la medida en que lo permitan las leyes y reglamentaciones aplicables y de conformidad con las mismas) en un período de seis meses a partir de la fecha de la asamblea de accionistas.

Si en la asamblea de accionistas 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 primera convocatoria a la asamblea general 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 general de accionistas y documenten sus acciones ante la Sociedad a la fecha en que ésta hizo el anuncio o se publique la primera convocatoria a la asamblea.

En caso de que algún accionista ejerza sus derechos de separación, las disposiciones correspondientes a la ley de Luxemburgo serán aplicables.

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

Distribución de activos en caso de liquidación

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

Transferencia y forma

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

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 acciones de la Sociedad. Además, los estatutos de la Sociedad estipulan que las Acciones pueden detentarse a través de cuentas de valores fungibles con instituciones financieras u otros depositarios profesionales.

Las Acciones detentadas a través de cuentas de valores fungibles 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 el registro de acciones de la Sociedad. 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, la Sociedad puede aceptar cualquier correspondencia u otros documentos que prueben el acuerdo entre el cesionista y el cesionario en cuanto a la transferencia de Acciones nominativas.

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

Recompra de acciones de la Sociedad

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

Limitación a la titularidad de acciones

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

Cambio de control

Ninguno de nuestros títulos en circulación posee derechos de control especiales. Los estatutos de la Sociedad no contienen disposición alguna que pudiese resultar en un retraso, diferimiento o situación que impida un cambio de control de la Sociedad, y que funcionaría únicamente en caso de una fusión, adquisición o reestructuración corporativa de la Sociedad o de cualquiera de sus subsidiarias. La Sociedad no tiene conocimiento de ningún acuerdo significativo u otros acuerdos en los cuales la Sociedad sea parte y entren en vigor, se modifiquen o rescindan en el caso de cambio de control de la Sociedad. No existen acuerdos entre la Sociedad y los miembros de su consejo de administración o empleados que estipulen el pago de remuneración en caso de renuncia o despido sin causa, o si cesa su empleo luego de un cambio de control de la Sociedad.

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

Presentación de información relativa a la titularidad

Los estatutos de la Sociedad no contienen ninguna disposición que exija la presentación de información relativa a la titularidad de acciones. Sin embargo, conforme a la Ley de Transparencia de Luxemburgo, los inversores en títulos de la Sociedad deben notificar a la Sociedad y a la comisión de valores de Luxemburgo en forma periódica si la proporción de derechos de voto mantenidos o controlados por dicho inversor alcanza, excede o se encuentra por debajo de los siguientes umbrales: 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 33.33%, 50% y 66.66%. La falta de notificación a la Sociedad y a la comisión de valores de Luxemburgo de que se haya alcanzado o excedido dichos umbrales puede derivar en la suspensión de los derechos de voto de las Acciones que exceden el umbral que se debería haber notificado.

C. Contratos materiales

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

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, Indonesia, México, Nigeria y Rumania. Argentina posee controles de cambio o limitaciones a los flujos de capitales, incluyendo requisitos para la repatriación del producido de exportaciones.

Argentina

Al 31 de diciembre de 2013, aproximadamente 7% de los activos consolidados netos de Tenaris se encontraban ubicados en Argentina. Desde 2002, el gobierno argentino ha mantenido una flotación “sucia” del tipo de cambio del peso argentino frente al dólar estadounidense, mediante intervenciones frecuentes en el mercado. Por ejemplo, el peso argentino ha sido sujeto de una devaluación de aproximadamente 23% en enero de 2014. Asimismo, el gobierno impuso restricciones cambiarias que afectan la libre circulación del capital. Dichas restricciones están sujetas a cambios frecuentes, principalmente como resultado de la necesidad del gobierno de controlar la volatilidad del tipo de cambio e intentar impedir la fuga de capitales de Argentina. Desde octubre de 2011, el gobierno ha incrementado significativamente las restricciones a la compra de moneda extranjera y las transferencias realizadas en el exterior, principalmente para fines de inversión y atesoramiento, y en 2012 redujo drásticamente los plazos para la repatriación del producido de las exportaciones de bienes y servicios hacia Argentina. A continuación se describen las restricciones más relevantes sobre las transacciones en moneda extranjera que podrían afectar a Tenaris.

Inversiones en moneda extranjera

A partir de julio de 2012, el Banco Central prohibió la compra de moneda extranjera para fines de inversión y ahorro. Hasta dicha fecha, las subsidiarias argentinas de Tenaris estaban autorizadas a transferir al exterior hasta \$2,000,000 por mes, sujeto a la autorización de las autoridades fiscales de Argentina. En enero de 2014, estas restricciones fueron atenuadas únicamente con respecto a las personas físicas, quienes actualmente están autorizadas a comprar moneda extranjera por montos muy limitados.

Exportación de bienes y servicios

Los fondos derivados de las exportaciones de bienes y servicios deben ser repatriados y convertidos a pesos argentinos dentro de los plazos establecidos en las reglamentaciones vigentes. En abril de 2012, los plazos fueron notablemente acortados por el gobierno. Para la mayoría de las ventas realizadas por las subsidiarias argentinas de Tenaris, los plazos fueron acortados a 30 días a partir de la fecha de despacho.

Importación de bienes

Desde febrero de 2012, los despachos a plaza de importaciones de bienes y las remesas para el pago de importaciones están sujetos a aprobación previa de las autoridades fiscales argentinas y de la Secretaría de Comercio de Argentina. Los criterios para la aprobación de transacciones de importación no están determinados en las reglamentaciones aplicables. No obstante, las subsidiarias argentinas de Tenaris no han sufrido demoras significativas en la obtención de las aprobaciones necesarias para sus importaciones de materia prima y equipos durante 2013.

Importación de servicios

Desde abril de 2012, las remesas para el pago de honorarios y regalías a prestadores de servicios o proveedores de tecnología en el exterior están condicionadas a la obtención de aprobación previa de las autoridades fiscales argentinas. Asimismo, desde abril de 2012, cuando el beneficiario del pago sea una afiliada del pagador, o cuando dicho beneficiario o su cuenta bancaria estén ubicados en una jurisdicción considerada como no cooperativa a los fines de la transparencia fiscal conforme a las leyes de Argentina, la remesa estará sujeta a aprobación previa del Banco Central. Las aprobaciones dependen del criterio de las autoridades y el proceso de aprobación ha demostrado ser largo. Desde abril de 2012 no hemos podido realizar pagos significativos de regalías a nuestras afiliadas en el exterior. En caso de que las restricciones sobre dichos pagos continúen y no

podamos realizar pagos de regalías en el exterior, nuestra capacidad para producir ciertos productos en Argentina podría verse limitada.

Dividendos y otras distribuciones

Desde febrero de 2013, todas las remesas de dividendos desde Argentina deben ser aprobadas por las autoridades fiscales argentinas antes de efectuar la transferencia. Asimismo, desde mediados de 2012, las autoridades argentinas han aplicado limitaciones a las remesas de dividendos y otras distribuciones de efectivo desde Argentina hacia el exterior.

Endeudamiento en el exterior

El otorgamiento de préstamos en el exterior a compañías argentinas (incluidas las subsidiarias argentinas de Tenaris) está sujeto a ciertas restricciones, incluyendo las siguientes:

- El producido de los desembolsos debe ser transferido a Argentina y convertido a pesos argentinos;
- 30% de los fondos desembolsados deben depositarse en un banco en Argentina, en una cuenta no transferible sin devengamiento de intereses durante 365 días (salvo que el prestamista sea una organización multilateral de crédito, una agencia de crédito a las exportaciones o un banco de desarrollo que reúna los requisitos conforme a la reglamentación del Banco Central, o que los fondos hayan sido desembolsados bajo una facilidad para financiar el comercio exterior o en forma de oferta primaria de bonos registrados y con cotización en Argentina, entre otras excepciones);
- No se permite realizar pagos de capital por un período de un año luego del desembolso (excepto en el caso de facilidades de financiación del comercio exterior);
- Los pagos anticipados obligatorios y voluntarios están severamente restringidos; y
- Desde febrero de 2013, todas las remesas para cancelar intereses deben ser aprobadas por las autoridades fiscales argentinas.

Para información adicional sobre los factores que afectan a la economía argentina, ver el Artículo 3.D “Información clave - Factores de riesgo – Riesgos relacionados con nuestro negocio - Condiciones económicas o políticas adversas en los países donde operamos o vendemos nuestros productos y servicios podrían reducir nuestras ventas o interrumpir nuestras operaciones de fabricación afectando, por consiguiente, nuestros ingresos, rentabilidad y situación financiera”.

E. Impuestos

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

Gran Ducado de Luxemburgo

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

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

Según se describe en este documento, una “persona física de Luxemburgo” significa un sujeto residente en Luxemburgo que se encuentra alcanzado por el impuesto a las ganancias personal (impôt sur le revenu) sobre su renta mundial de fuente luxemburguesa o extranjera, y un “titular corporativo de Luxemburgo” significa una sociedad (es decir una “collectivité” sujeta a plena tributación conforme a la definición contenida en el Artículo 159 de la Ley del Impuesto a las Ganancias de

Luxemburgo) residente en Luxemburgo sujeta al impuesto a las ganancias corporativo (impôt sur le revenu des collectivités) sobre su renta mundial de fuente luxemburguesa o extranjera. A los fines de este resumen, se hace referencia en forma conjunta a las personas físicas de Luxemburgo y a los titulares corporativos de Luxemburgo como “Titulares de Luxemburgo”. Titular no residente en Luxemburgo significa cualquier inversor en Acciones o ADS de la Sociedad que no sea un Titular de Luxemburgo.

Reorganización corporativa

Tenaris S.A. fue constituida como una *société anonyme holding* de Luxemburgo bajo el régimen de sociedades holding 1929 de Luxemburgo. Hasta la terminación de dicho régimen el 31 de diciembre de 2010, las compañías holding constituidas bajo el régimen de 1929 (incluyendo a la Sociedad) estaban exentas del impuesto a las ganancias y de retenciones en Luxemburgo sobre dividendos distribuidos a accionistas.

El 1 de enero de 2011, la Sociedad se convirtió en una sociedad anónima ordinaria (*société anonyme*) y, con efecto a partir de dicha fecha, la Sociedad está sujeta a todos los impuestos aplicables en Luxemburgo (incluyendo, entre otros, el impuesto a las ganancias sobre su renta mundial), y sus distribuciones de dividendos estarán, en general, sujetas a retención en Luxemburgo. Sin embargo, los dividendos recibidos de subsidiarias sujetas a alta imposición, según la definición en la ley de Luxemburgo, continuarán exentos del impuesto a las ganancias en Luxemburgo conforme a la exención sobre participaciones de Luxemburgo.

En vista de la entonces inminente terminación del régimen 1929 de Luxemburgo para compañías holdings, en el cuarto trimestre de 2010, la Sociedad llevó a cabo una reorganización societaria en varias etapas que incluyó, entre otras transacciones, la contribución de la mayoría de los activos y pasivos de la Sociedad a una subsidiaria totalmente propia, nueva e incorporada como subsidiaria en Luxemburgo y la reestructuración de tenencias indirectas en ciertas subsidiarias. La primera etapa de la reorganización corporativa se completó en diciembre de 2010, y resultó en una revaluación no imponible del valor contable (bajo leyes de Luxemburgo) de los activos de la Sociedad. La segunda etapa de la reorganización fue completada en 2011.

Luego de la terminación de la primera etapa de la reorganización corporativa, y con su conversión en una sociedad anónima holding ordinaria de Luxemburgo, la Sociedad registró una reserva especial para fines fiscales en un monto significativo. La Sociedad espera que, como resultado de su reorganización corporativa, su imposición efectiva global actual no se incrementará, dado que todos o sustancialmente todos sus ingresos por dividendos serán provenientes de jurisdicciones con impuestos a las ganancias más altos. Adicionalmente, la Sociedad espera que cualquier potencial futura distribución de dividendos sea imputada a la reserva especial y consecuentemente esté exenta de retenciones en Luxemburgo bajo las actuales leyes de Luxemburgo.

Régimen impositivo aplicable a las ganancias de capital realizadas

Titulares de Luxemburgo

Titulares individuales residentes en Luxemburgo

Las ganancias de capital realizadas por personas físicas residentes en Luxemburgo que no posean Acciones o ADS como parte de una empresa comercial o industrial y que no posean más del 10% del capital accionario de la Sociedad estarán sujetas a impuesto únicamente si su realización deriva de la venta de Acciones o ADS ocurrida dentro de los primeros seis meses posteriores a su adquisición.

Si se poseen Acciones o ADS como parte de una empresa comercial o industrial, las ganancias de capital estarán sujetas a impuesto del mismo modo que las ganancias generadas por dichas empresas.

Las ganancias de capital realizadas por titulares individuales residentes en Luxemburgo (conjuntamente con sus cónyuges e hijos menores) que posean directa o indirectamente más del 10% del capital accionario de la Sociedad² estarán sujetas a impuesto a una tasa de impuesto especial, pero luego de un período de tenencia de seis meses. Dentro del período de seis meses, se aplican tasas estándar.

Titulares corporativos residentes en Luxemburgo

² O si los residentes de Luxemburgo han recibido las acciones sin contraprestación alguna, dentro de los últimos 5 años y el accionista original tenía una participación de al menos 10% en el capital de la compañía en cualquier momento de esos 5 años.

Las ganancias de capital realizadas al momento de enajenación de Acciones o ADS por un titular corporativo residente sujeto a tributación plena estarán sujetas, en principio, al impuesto a las ganancias corporativo y al impuesto municipal corporativo. La tasa de impuesto combinada aplicable (incluyendo un aporte al fondo de desempleo) es de 29.22% para los ejercicios fiscales que finalizan en 2013 y 2014 para los titulares corporativos establecidos en la ciudad de Luxemburgo. El titular podrá gozar de la exención establecida por el Artículo 1 del Decreto Gran Ducal del 21 de diciembre de 2001 en combinación con el Artículo 166 de la Ley del Impuesto a las Ganancias de Luxemburgo sujeto al cumplimiento de las condiciones establecidas en dicho artículo.

Titulares no residentes en Luxemburgo

Las personas físicas que son titulares no residentes en Luxemburgo de Acciones o ADS (y que no posean un establecimiento permanente, una representación permanente o un lugar fijo de negocios en Luxemburgo solo estarán sujetas a tributación en Luxemburgo sobre los bienes de capital derivados de la enajenación de dichas Acciones o ADS en la medida en que dichos titulares hayan sido propietarios (conjuntamente con sus cónyuges, pareja de hecho registrada o hijos menores), directa o indirectamente, de más del 10% del capital accionario de la Sociedad en cualquier momento durante los últimos cinco años y si (i) dicho titular ha sido residente de Luxemburgo a los fines impositivos durante al menos 15 años y se ha convertido en no residente durante los últimos cinco años anteriores a la realización de la ganancia, sujeto a los tratados impositivos aplicables, o (ii) la enajenación de Acciones o ADS se produce dentro de los seis meses posteriores a la adquisición (o con anterioridad a su adquisición real), sujeto a los tratados impositivos aplicables.

Los titulares corporativos no residentes en Luxemburgo (es decir, una *collectivité* conforme a la definición contenida en el Artículo 159 de la Ley del Impuesto a las Ganancias de Luxemburgo) que posean un establecimiento permanente, una representación permanente o un lugar fijo de negocios en Luxemburgo al cual sean atribuibles las Acciones o ADS estarán sujetos al impuesto a las ganancias corporativo de Luxemburgo y al impuesto municipal corporativo sobre las ganancias realizadas como resultado de la enajenación de dichas Acciones o ADS, tal como se indica anteriormente para los titulares corporativos residentes en Luxemburgo. Sin embargo, las ganancias realizadas como resultado de la venta de Acciones o ADS podrán gozar de la exención establecida por el Artículo 1 del Decreto Gran Ducal del 21 de diciembre de 2001 en combinación con el Artículo 166 de la Ley del Impuesto a las Ganancias de Luxemburgo sujeto en cada caso al cumplimiento de las condiciones establecidas en los mismos.

Los titulares corporativos no residentes en Luxemburgo que no posean un establecimiento permanente en Luxemburgo al cual sean atribuibles las Acciones o ADS estarán sujetos al impuesto a las ganancias corporativo sobre las ganancias realizadas como resultado de la enajenación de dichas Acciones o ADS bajo las mismas condiciones aplicables a los titulares individuales no residentes en Luxemburgo descriptas anteriormente.

Régimen impositivo aplicable a las distribuciones

Retención impositiva

Las distribuciones imputadas a los fines impositivos a utilidades recientemente acumuladas de la Sociedad (sobre una base no consolidada) están sujetas a retención impositiva a la tasa de 15% calculada sobre el monto bruto distribuido. La tasa de retención puede ser menor conforme a los tratados para evitar la doble imposición celebrados entre Luxemburgo y el país de residencia del titular correspondiente, sujeto al cumplimiento de las condiciones estipuladas en dichos tratados.

Sin embargo, la retención no será aplicable si la distribución se efectúa a:

- un titular corporativo residente en Luxemburgo (es decir, a una *collectivité* sujeta a tributación plena conforme a la definición contenida en el Artículo 159 de la Ley del Impuesto a las Ganancias de Luxemburgo),
- un emprendimiento de naturaleza colectiva residente en un Estado Miembro de la Unión Europea comprendido en el Artículo 2 de la Directiva del Consejo de la Unión Europea del 30 de noviembre de 2011 referido al régimen fiscal común aplicable a sociedades matrices y filiales de diferentes estados miembro (Directiva 2011/96/UE),
- una corporación o cooperativa residente en Noruega, Islandia o Liechtenstein sujeta a un impuesto comparable al impuesto a las ganancias corporativo según lo establecido por la Ley del Impuesto a las Ganancias de Luxemburgo,

- una corporación residente en Suiza que esté sujeta al impuesto a las ganancias en Suiza sin gozar de ninguna exención,
- un emprendimiento de naturaleza colectiva sujeto a un impuesto comparable al impuesto a las ganancias corporativo según lo establecido por la Ley del Impuesto a las Ganancias de Luxemburgo y que sea residente en un país que haya celebrado un tratado de doble imposición con Luxemburgo, y
- un establecimiento permanente en Luxemburgo correspondiente a alguna de las categorías mencionadas, siempre que en cada fecha de pago el titular posea, o se comprometa a poseer directamente (o a través de un vehículo considerado como transparente a los fines impositivos desde la perspectiva de los impuestos de Luxemburgo), durante un período ininterrumpido de al menos doce meses, Acciones o ADS que representen al menos 10% del capital accionario de la Sociedad o que hayan sido adquiridas a un precio de adquisición de al menos 1,200,000 euros.

Titulares de Luxemburgo

Con excepción de los titulares corporativos de Luxemburgo que gozan de la exención mencionada anteriormente, los titulares individuales de Luxemburgo y los titulares corporativos de Luxemburgo sujetos a los impuestos corporativos de Luxemburgo deberán incluir las distribuciones pagadas sobre las Acciones o ADS en su base imponible y 50% del monto de dichos dividendos estará exento de impuesto. La exención impositiva aplicable dará derecho al titular de Luxemburgo correspondiente a un crédito impositivo, sujeto a ciertas condiciones.

Impuesto sobre el patrimonio

Titulares de Luxemburgo

No se gravará con el impuesto sobre el patrimonio de Luxemburgo a los Titulares de Luxemburgo con respecto a su tenencia de Acciones o ADS, salvo que (i) el Titular de Luxemburgo sea una entidad legal sujeta al impuesto sobre el patrimonio de Luxemburgo; o (ii) las Acciones o ADS sean atribuibles a una empresa o parte de una empresa que opere a través de un establecimiento permanente, un lugar fijo de negocios o una representación permanente en Luxemburgo.

El impuesto sobre el patrimonio se grava anualmente a la tasa de 0.5% sobre el patrimonio neto de las empresas residentes en Luxemburgo, según lo estipulado a los fines del impuesto sobre el patrimonio. Las Acciones o ADS pueden estar exentas del impuesto sobre el patrimonio neto sujeto a las condiciones establecidas en el Párrafo 60 de la Ley del 16 de octubre de 1934 sobre la valuación de activos, con sus modificatorias.

Titulares no residentes en Luxemburgo

El impuesto sobre el patrimonio de Luxemburgo no será aplicable a los Titulares no residentes en Luxemburgo con respecto a las Acciones o ADS detentadas salvo que las Acciones o ADS sean atribuibles a una empresa o parte de una empresa que opere a través de un establecimiento permanente o una representación permanente en Luxemburgo.

Impuestos de sellos y gravámenes a las inscripciones

Los titulares de Acciones o ADS no estarán sujetos gravámenes a las inscripciones o impuestos de sellos en Luxemburgo por la sola enajenación de Acciones o ADS mediante venta o canje.

Impuesto sobre sucesiones y donaciones

No se gravará con el impuesto sobre sucesiones a la transferencia de Acciones o ADS ante el fallecimiento de un titular de Acciones o ADS en los casos en que el fallecido no hubiera sido residente de Luxemburgo a los fines del impuesto sobre sucesiones y no se gravará con el impuesto sobre donaciones a la donación de Acciones o ADS si dicha donación no se efectúa ante un escribano público de Luxemburgo o no se registra por medio de un instrumento público inscripto en Luxemburgo.

En los casos en los que un titular de Acciones o ADS sea residente de Luxemburgo a los fines impositivos al momento de su fallecimiento, las Acciones o ADS se incluirán en su acervo hereditario sujeto a impuesto a los fines del impuesto sobre sucesiones.

Impuesto a las ganancias federal de los Estados Unidos

Esta sección describe las consecuencias significativas a los fines del impuesto a las ganancias federal de los Estados Unidos para los titulares estadounidenses (tal como se definen a continuación) derivadas de la propiedad de Acciones o ADS. Será aplicable únicamente si usted mantiene sus Acciones o 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;
- un ex ciudadano o residente por un plazo prolongado en los Estados Unidos;
- una persona física que es propietaria efectiva o estimada de 10% o más de nuestras acciones con derecho a voto (incluyendo ADS);
- una persona física que sea titular de Acciones o ADS como parte de una operación de cobertura o posición o conversión;
- una persona que adquiere o vende Acciones o ADS como parte de una venta ficticia para fines impositivos, 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, todos ellos actualmente en vigencia. 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 sus términos.

Si una sociedad colectiva es propietaria de Acciones o ADS, el tratamiento fiscal para el impuesto a las ganancias federal de los Estados Unidos 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 Acciones o ADS deberán consultar a su asesor fiscal.

Usted es titular estadounidense si es propietario de nuestras Acciones o ADS y es, a los fines del impuesto a las ganancias federal de los Estados Unidos:

- una persona física ciudadana o residente de los Estados Unidos;
- una sociedad estadounidense;
- un patrimonio cuyos ingresos están sujetos al impuesto a las ganancias federal de los Estados Unidos, independientemente de su origen, o
- un fideicomiso, siempre y cuando (i) 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, o (ii) el fideicomiso tenga una opción válida conforme a las reglamentaciones aplicables del Tesoro de los EE.UU. para ser tratado como un sujeto estadounidense.

Deberá consultar a su asesor impositivo con respecto a las consecuencias del impuesto federal estatal y local de los Estados Unidos y otras consecuencias impositivas derivadas de la tenencia y enajenación de Acciones o ADS en sus circunstancias específicas.

Este análisis se refiere únicamente al impuesto a las ganancias federal de los Estados Unidos.

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

Gravamen a los dividendos

Conforme a las leyes del impuesto a las ganancias federal de los Estados Unidos y a las reglas del Régimen de Compañía de Inversión Extranjera Pasiva (RCIEP), analizadas más adelante, si usted es un titular estadounidense, el ingreso bruto de cualquier distribución que 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 a las ganancias federales en los Estados Unidos. Si usted es una persona física estadounidense titular de acciones, los dividendos que se le paguen que se consideren ingresos por dividendos, estarán sujetos a las tasas preferenciales aplicables a las ganancias de capital a largo plazo, siempre y cuando usted haya sido el titular de 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 paguemos con respecto a las Acciones o ADS generalmente se consideran ingresos por dividendos pero no existe ninguna certeza en este sentido.

Generalmente 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 lo reciba o, en el caso de ADS, cuando el depositario reciba el dividendo, ya sea de manera efectiva o estimada. El dividendo no tendrá derecho a la deducción por concepto de dividendos recibidos que generalmente se le otorga a las sociedades estadounidenses con relación a los dividendos recibidos de otras sociedades estadounidenses. El monto distribuido que exceda nuestras ganancias y ganancias actuales y acumuladas a los fines del impuesto a las ganancias federal de los Estados Unidos será considerado como un rendimiento de capital no gravable conforme a su base en las Acciones o ADS y, posteriormente, como ganancia de capital. Sin embargo, no prevemos calcular ganancias y utilidades de conformidad con los principios del impuesto a las ganancias federal estadounidense. Por lo tanto, deberá prever que las distribuciones generalmente recibirán el tratamiento de dividendos (tal como se indica precedentemente).

El monto de cualquier dividendo pagado en moneda extranjera será equivalente al valor en dólares estadounidenses de la moneda extranjera recibida calculado por referencia al tipo de cambio vigente a la fecha en la que el dividendo sea susceptible de ser incluido en sus ingresos, independientemente de si la moneda extranjera es convertida a dólares estadounidenses. Si la moneda extranjera recibida como dividendo es convertida a dólares estadounidenses al ser recibida, generalmente no se le exigirá que contabilice una diferencia de cambio con respecto a los ingresos por dividendos. Si la moneda extranjera recibida como dividendo no es convertida a dólares estadounidenses al ser recibida, usted tendrá una base en la moneda extranjera equivalente al valor en dólares estadounidenses a la fecha de recepción. Cualquier ganancia o pérdida realizada como resultado de una posterior conversión u otra forma de disposición de la moneda extranjera será tratada generalmente como ganancia o pérdida ordinaria derivada de fuentes estadounidenses.

Los dividendos se considerarán ganancia originada fuera de los Estados Unidos y, dependiendo de sus circunstancias, serán “ingresos pasivos” o “generales” a los fines del cómputo del crédito fiscal extranjero que le es atribuible. En ciertas circunstancias, en caso de que usted haya detentado Acciones o ADS por un período inferior al mínimo especificado durante el cual usted no se encuentre protegido contra el riesgo de pérdida, o esté obligado a realizar pagos relacionados con los dividendos, no se le permitirá computar un crédito fiscal extranjero por los impuestos extranjeros gravados sobre los dividendos que paguemos.

Se aplicarán reglas especiales para determinar el límite de crédito fiscal extranjero con respecto a los dividendos sujetos a las tasas impositivas preferenciales. En la medida en que usted pueda acceder a la devolución del impuesto retenido conforme a la ley de Luxemburgo o a cualquier Tratado 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 los Estados Unidos. Las reglas que

rigen el crédito fiscal extranjero son complejas. Debería consultar a sus asesores impositivos con respecto a la disponibilidad de crédito fiscal extranjero en sus circunstancias específicas.

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 Acciones o 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 sus Acciones o ADS. Las ganancias de capital de personas físicas estadounidenses estarán sujetas a tasas preferenciales en los casos en que la tenencia sea mantenida por un lapso mayor a un año. Generalmente, la ganancia o pérdida se considerará como un ingreso o pérdida originado dentro de los Estados Unidos para efectos de limitación de crédito fiscal extranjero.

Consideraciones adicionales referidas al impuesto a las ganancias federal de los Estados Unidos

Reglas del RCIEP. En base a los ingresos previstos y activos de la Sociedad, las Acciones o ADS no deberían ser tratadas como acciones de un RCIEP para efectos del impuesto a las ganancias federal estadounidense. Sin embargo, esta conclusión está basada en decisiones que se toman anualmente y que, por lo tanto, podrían estar sujetas a cambios. Si fuésemos tratados como un RCIEP, salvo que usted tenga la posibilidad de optar y opte por la imposición anual sobre una base de acomodación continua al mercado (mark-to-market) con respecto a las Acciones o ADS, la ganancia obtenida por la venta u otra enajenación de sus Acciones o 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 Acciones o 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 Acciones o ADS serán tratadas como acciones en un RCIEP si fuésemos un RCIEP en cualquier momento durante su período de tenencia en sus Acciones o ADS. Los dividendos que usted recibe de nuestra parte y que no son tratados como distribuciones excedentes no serán aptos para gozar de la tasa impositiva especial aplicable a un ingreso por dividendos si fuésemos tratados como un RCIEP con respecto a usted en el ejercicio fiscal de distribución o en el ejercicio fiscal anterior, sino que serán gravados a las tasas aplicables a los ingresos ordinarios.

F. Dividendos y agentes de pagos

No aplicable.

G. Informe de los peritos

No aplicable.

H. Documentos en exhibición

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

La Sociedad está sujeta a los requisitos de información de la Ley de Intercambio de Acciones (Exchange Act) de 1934, aplicada a emisores privados extranjeros. Dado que la Sociedad es un emisor privado extranjero, las reglas de la SEC no requieren que entreguemos declaraciones vía apoderado ni presentemos informes trimestrales. Además, el personal de la Sociedad con información privilegiada no está sujeto a las reglas de la SEC, que prohíben operaciones de fluctuación corta (*short-swing trading*). Preparamos informes trimestrales y anuales que contienen estados contables consolidados. Los estados contables consolidados anuales de la Sociedad son certificados por un despacho contable externo. La Sociedad presenta trimestralmente información financiera ante la SEC en la Forma 6-K de manera simultánea u oportuna después de la publicación de esa información en Luxemburgo o en cualquiera otra jurisdicción donde estén listados los valores de la Sociedad. Asimismo, la Sociedad presenta informes anuales en la Forma 20-F dentro del período requerido por la SEC, que es actualmente de cuatro 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* la Sociedad no está sujeta a las reglas establecidas por la Sección 14 de la Ley de Intercambio de Acciones o *Securities Exchange Act* de 1934 de los Estados Unidos ni a los requisitos de información de operaciones de fluctuación corta para personal con información privilegiada establecidos por la Sección 16 de la Ley de Intercambio de Acciones.

Para el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2013, los agentes depositarios de la Sociedad para emitir ADS que representan Acciones fueron: (i) The Bank of New York Mellon (hasta el 13 de marzo de 2013) y (ii) Deutsche Bank Trust Company Americas (desde el 13 de marzo de 2013 hasta la fecha del presente informe). Durante el período en que nuestras ADS continúen con el Depositario, la Sociedad proporcionará a éste lo siguiente:

- sus informes anuales; y
- copias 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 y en caso de ser requerido por escrito por la Sociedad, el Depositario se encargará de enviar por correo los informes, convocatorias y comunicados a todos los titulares registrados de las ADS, en forma similar a la utilizada para los titulares de Acciones, o en la forma que la Sociedad comunique al Depositario conforme a las leyes o reglamentaciones aplicables o a los requerimientos establecidos por cualquier bolsa de valores a la que esté sujeta la Sociedad. Los informes y comunicaciones, incluido el material informativo que se envía a los accionistas relacionado con los poderes para representarlos (proxy solicitation), deberán ser presentados en idioma inglés en la medida que se exija que dichos materiales sean traducidos al inglés conforme a cualquier reglamentación de la SEC.

Cualquier titular de ADS registrado puede leer los informes, convocatorias y otras comunicaciones, incluido el material informativo que se envía a los accionistas relacionado con los poderes para representarlos, en la oficina del Depositario ubicada en 60 Wall Street, New York, New York 10005.

Asimismo, los informes, convocatorias y otras comunicaciones están a disposición de todos los accionistas y titulares de las ADS en el sitio web de la Sociedad en www.tenaris.com/investors.

Cuando se haga referencia en este informe anual a un contrato u otro documento, sírvase tener en cuenta que dicha referencia no es necesariamente completa y usted se deberá remitir a los anexos que forman parte de este informe anual para obtener una copia del contrato u otro documento. Usted puede revisar una copia del informe anual en idioma inglés en 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 el precio de productos básicos. Para reducir el impacto relacionado con dicha exposición, la administración evalúa los riesgos sobre una base consolidada para aprovechar el neteo natural de la exposición. Para las exposiciones residuales, podemos celebrar diversas operaciones con instrumentos derivados para reducir los potenciales efectos adversos sobre nuestro rendimiento financiero. Dichas operaciones con instrumentos derivados se llevan a cabo de acuerdo con políticas internas y prácticas de cobertura. No suscribimos instrumentos financieros derivados para compraventa ni para otros propósitos especulativos, aparte de inversiones no materiales en productos estructurados.

La siguiente información deberá leerse conjuntamente con la sección 3. “*Administración de riesgo financiero*” a nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual.

Estructura de deuda

En la tabla siguiente se presenta un desglose de nuestros instrumentos de deuda al 31 de diciembre de 2013 y 2012, incluyendo obligaciones a tasa fija y tasa variable, con detalle del vencimiento:

Al 31 de diciembre de 2013	Fecha de vencimiento prevista					En fecha posterior	Total ⁽¹⁾
	2014	2015	2016	2017	2018		
	(en millones de dólares americanos)						
Deuda no corriente							
Tasa fija	-	16	8	1	1	1	27
Tasa variable	-	85	83	45	6	0	219
Deuda corriente							
Tasa fija	616	-	-	-	-	-	616
Tasa variable	69	-	-	-	-	-	69
	685	101	91	46	7	1	931

Al 31 de diciembre de 2012	Fecha de vencimiento prevista					En fecha posterior	Total ⁽¹⁾
	2013	2014	2015	2016	2017		
	(en millones de dólares americanos)						
Deuda no corriente							
Tasa fija	-	8	8	1	1	2	20
Tasa variable	-	223	155	83	45	7	512
Deuda corriente							
Tasa fija	758	-	-	-	-	-	758
Tasa variable	453	-	-	-	-	-	453
	1,212	231	162	84	46	9	1,744

(1) Dado que la mayoría de los préstamos incorporan tasas fijas a corto plazo o tasas flotantes que se aproximan a las tasas de mercado y las tasas de interés se repactan cada tres a seis meses, el valor de mercado de los préstamos se aproxima a su valor contable y no se desglosa por separado.

Las tasas de interés promedio ponderadas antes de impuesto (calculadas utilizando las tasas fijadas para cada instrumento al cierre del ejercicio, en su moneda correspondiente y considerando los instrumentos derivados designados para contabilidad de cobertura), ascendieron a 7.5% al 31 de diciembre de 2013, en comparación con 2.6% al 31 de diciembre de 2012. El incremento en las tasas de interés promedio ponderadas está explicado por el aumento en la proporción de deuda no cubierta denominada en pesos argentinos que devenga una mayor tasa de interés. Esto representó un 26% del total de deudas bancarias y financieras al 31 de diciembre de 2013 y 3% al 31 de diciembre de 2012. Tenaris estima que el impacto de la devaluación del peso argentino sobre el saldo de deuda denominada en pesos argentinos durante 2013 representó una reducción de 7.05% en la tasa de interés promedio ponderada antes de impuesto. Dicho impacto ha sido registrado en la línea resultado neto por diferencia de cambio en *Otros resultados financieros*.

Nuestras deudas financieras (aparte de las deudas comerciales y los instrumentos derivados) consisten principalmente en préstamos bancarios. Al 31 de diciembre de 2013, las deudas financieras denominadas en dólares más las deudas denominadas en otras monedas y convertidas a dólares representaban 68% del total de las deudas financieras. Para más información sobre nuestras deudas financieras, ver la nota 20 "*Deudas bancarias y financieras*" a nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual.

Riesgo de tasa de interés

Los cambios en la tasas de interés representan cierto grado de riesgo al afectar el monto de los intereses que debemos pagar. Al 31 de diciembre de 2013, registrábamos una deuda a tasa de interés variable de \$288 millones y una deuda a tasa de interés fija de \$643 millones (\$616 millones de la deuda a tasa de interés fija son a corto plazo). Este riesgo está mitigado en gran medida por nuestra cartera de inversiones.

Estimamos que, si las tasas de interés de mercado aplicables a los préstamos tomados por Tenaris hubiesen sido 100 puntos básicos más altas, la pérdida antes de impuestos adicional hubiese ascendido a \$11 millones en 2013 y a \$11 millones en 2012.

La exposición de Tenaris al riesgo de tasa de interés asociado con su deuda también está mitigada por su cartera de inversiones. Estimamos que, si las tasas de interés sobre las tasas de referencia para la cartera de Tenaris hubiesen sido 100 puntos básicos más altas, la ganancia antes de impuestos adicional hubiese ascendido a \$4 millones en 2013 y \$6 millones en 2012, compensando parcialmente las pérdidas netas contra los costos por endeudamientos de Tenaris.

Asimismo, en el pasado hemos celebrado contratos derivados de moneda extranjera y/o *swaps* de tasa de interés para mitigar la exposición a las variaciones en las tasas de interés, pero no existían derivados de tasa de interés pendientes al 31 de diciembre de 2013 ni al 31 de diciembre de 2012.

Riesgo de exposición a tipos de cambio

Fabricamos y vendemos nuestros productos en varios países en todo el mundo y, por lo tanto, estamos expuestos a riesgos de tipos de cambio. Debido a que la moneda funcional de la Sociedad es el dólar estadounidense, el objetivo de nuestro programa de cobertura de tipo de cambio consiste principalmente en reducir el riesgo causado por las fluctuaciones en los tipos de cambio de otras monedas frente al dólar estadounidense.

La mayoría de nuestros ingresos están determinados o influenciados por el dólar estadounidense. Asimismo, la mayoría de nuestros costos corresponden a materia prima siderúrgica y láminas en rollo y planchas de acero, también determinados o influenciados por el dólar estadounidense. Sin embargo, una porción de nuestros gastos fuera de los Estados Unidos se incurre en moneda extranjera (por ejemplo, costos laborales). Por lo tanto, cuando el dólar estadounidense se debilita en relación con las monedas extranjeras de los países en los que fabricamos nuestros productos, se produce un aumento en nuestros gastos informados en dólares estadounidenses. Por ejemplo, un potencial debilitamiento del 5% del tipo de cambio promedio del dólar estadounidense frente a las monedas de los países en los que incurrimos costos laborales habría reducido nuestro resultado operativo en aproximadamente 3% en 2013.

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

Debido a que algunas 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 totalmente la determinación de la administración de sus necesidades de cobertura del riesgo de tipo de cambio. Asimismo, los saldos intercompañía entre nuestras subsidiarias pueden generar diferencias de cambio en la medida en que sus monedas funcionales sean diferentes.

El valor de nuestros activos y pasivos financieros está sujeto a cambios derivados de la variación en los tipos de cambio de la moneda extranjera. La siguiente tabla presenta un detalle de nuestros principales activos y pasivos financieros (incluyendo los contratos de derivados de moneda extranjera) que afectan nuestros resultados al 31 de diciembre de 2013.

Montos en millones de dólares americanos

Exposición al riesgo cambiario	Moneda funcional	Posición larga / (corta)
Pesos argentinos	Dólares estadounidenses	(369)
Euros	Dólares estadounidenses	(138)
Dólares estadounidenses	Reales brasileños	(51)

Las principales exposiciones corresponden a:

- Pesos argentinos / Dólares estadounidenses

Consisten principalmente en deudas financieras, comerciales, sociales y fiscales, neto de cuentas por cobrar denominadas en pesos argentinos a pagar en ciertas subsidiarias argentinas cuya moneda funcional es el dólar estadounidense. Una variación de 1% en el tipo de cambio de pesos argentinos/dólares estadounidenses habría generado una ganancia / pérdida antes de impuesto de \$3.7 millones al 31 de diciembre de 2013.

- Euros / Dólares estadounidenses

Consisten principalmente en obligaciones denominadas en euros de ciertas subsidiarias cuya moneda funcional es el dólar estadounidense. Una variación de 1% en el tipo de cambio de euros/dólares estadounidenses habría generado una ganancia / pérdida antes de impuesto de \$1.4 millones al 31 de diciembre de 2013, que habría sido compensada en gran medida por los cambios en el patrimonio neto de Tenaris.

Considerando los saldos mantenidos al 31 de diciembre de 2013 sobre activos y pasivos financieros expuestos a fluctuaciones del tipo de cambio, Tenaris estima que el impacto de un movimiento favorable / desfavorable simultáneo de 1% en los niveles de los tipos de cambio de moneda extranjera en relación con el dólar estadounidense, sería una ganancia / pérdida antes de impuesto de \$6.7 millones (incluyendo una ganancia / pérdida de \$0.3 millones por contratos de derivados de moneda extranjera) que sería parcialmente compensada por cambios en el patrimonio neto de Tenaris por \$0.8 millones.

Contratos derivados en divisas

El valor de mercado de nuestros contratos de derivados en divisas ascendió a \$1 millón al 31 de diciembre de 2013 y \$4 millones al 31 de diciembre de 2012. Para más detalles sobre nuestros contratos derivados en divisas, ver la nota 25 “*Instrumentos financieros derivados - Contratos derivados de moneda extranjera y operaciones de cobertura*” a nuestros estados contables consolidados y auditados incluidos en este informe anual.

Contabilización de instrumentos financieros derivados y operaciones de cobertura

Los instrumentos financieros derivados se clasifican como activos (o pasivos) financieros al valor de mercado a través de una ganancia o pérdida. El valor de mercado se calcula utilizando técnicas de precios estándar y, como regla general, contabilizamos el monto total relacionado con el cambio en su valor de mercado bajo Resultados financieros en el período actual.

Para la contabilidad de coberturas, designamos ciertos derivados que cubren riesgos asociados con activos y pasivos contabilizados o transacciones de pronóstico altamente probable. Estos derivados son clasificados como coberturas de flujo de efectivo. La porción efectiva del valor de mercado de dichos instrumentos derivados se acumula en una cuenta de reserva en las cuentas de patrimonio. Los montos acumulados en las cuentas de patrimonio luego se registran en el estado de resultados en el mismo período que se registra la pérdida o ganancia regularizadora sobre la partida cubierta. La ganancia o pérdida relacionada con la porción no efectiva se contabiliza inmediatamente en el estado de resultados. El valor de mercado de nuestros instrumentos financieros derivados (activos o pasivos) continúa reflejándose en el estado de posición financiera consolidado.

Concentración de riesgo crediticio

No existe concentración de crédito significativa de los clientes. Ningún cliente considerado individualmente representó más de 10% de nuestros ingresos por ventas netos en 2013.

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 usar 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

A. Títulos de deuda

No aplicable.

B. Certificados de acciones y derechos preferentes de suscripción

No aplicable.

C. Otros títulos

No aplicable.

D. American Depositary Shares

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

- Un honorario de \$5.00 (o menos) por cada 100 ADS (o porción de 100 ADS) para la emisión de ADS, incluyendo emisiones derivadas de la distribución de Acciones o derechos u otra propiedad; y la cancelación de ADS a los fines de su retiro, incluso en el caso de finalización del acuerdo de depósito.
- Un honorario de \$0.02 (o menos) por ADS para cualquier distribución en efectivo a titulares registrados de ADS, excluyendo dividendos en efectivo.
- Cargos por impuestos y otros cargos gubernamentales a pagar por el Depositario o custodio sobre cualquier ADS o Acción subyacente a un ADS (por ejemplo, impuestos a la transferencia de acciones, impuesto de sellos o retenciones impositivas).
- Honorarios de registro o transferencia de acciones en nuestro registro de acciones a o por el Depositario o su agente al momento de depositar o retirar Acciones.
- Gastos del Depositario por transmisiones por cable, telex y fax (en los casos establecidos expresamente en el acuerdo de depósito); y conversión de moneda extranjera.
- Honorario equivalente al que resultaría aplicable si los títulos distribuidos a titulares de ADS hubieran sido Acciones y las Acciones hubieran sido depositadas para emisión de ADS para distribución de títulos distribuidos a titulares de títulos depositados que son distribuidos por el Depositario a titulares registrados de ADS.
- Cargos para cubrir los costos incurridos por el Depositario o sus agentes en el servicio de los títulos depositados, según sea necesario.

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

Conforme al acuerdo de depósito con el Depositario, el Depositario no será responsable frente a los titulares de ADS, salvo que el Depositario acuerde cumplir con las obligaciones que se estipulan específicamente en dicho acuerdo sin incurrir en negligencia grave o conducta deshonestas.

Honorarios a pagar por el Depositario a la Sociedad

Honorarios incurridos en 2013

La Sociedad no recibió honorarios de The Bank of New York Mellon por el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2013, en relación con su rol de depositario durante el período en el cual The Bank of New York Mellon actuó como depositario. Durante el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2013, la Sociedad recibió US\$2.5 millones en concepto de honorarios de Deutsche

Bank Trust Company Americas, como depositario de la Sociedad durante el período iniciado el 13 de marzo de 2013, en concepto de honorarios anuales continuos por cotización en bolsa de valores, costos estándar de mantenimiento de los ADS (que comprenden los gastos de franqueo y los sobres para el envío de informes financieros anuales y de períodos intermedios, la impresión y distribución de cheques, las presentaciones electrónicas de información sobre impuestos federales de los EE.UU., el envío de formularios de impuestos, papelería, correo, faxes y llamadas telefónicas), indicadores de desempeño aplicables relacionados con el programa de ADS, honorarios de colocación y tasas legales.

Honorarios a pagar en el futuro

Deutsche Bank Trust Company Americas, acordó reembolsar anualmente a la Sociedad ciertos gastos relativos a las relaciones con los inversores u otros gastos relacionados con el mantenimiento del Programa de ADR de la Sociedad, incluidos los honorarios anuales continuos por cotización en bolsa de valores, gastos relativos a las relaciones con los inversores, gastos legales, contables (incluida la auditoría) y de asesoramiento en cualquier jurisdicción, gastos relacionados con el cumplimiento de leyes federales o estatales de valores, gastos de comercialización y publicidad financiera, actividades de relaciones públicas, presentaciones a inversionistas, conferencias y cualquier otro gasto relacionado con el Programa de ADR de la Sociedad. Existen límites sobre el monto de los gastos que el Depositario reembolsará a la Sociedad, pero el monto del reembolso disponible para la Sociedad no está necesariamente ligado al monto de los honorarios que el Depositario cobra a los inversores. El Depositario también acordó exonerar el costo de la prestación de ciertos servicios administrativos y de presentación de informes, el cual incluye la preparación y presentación de declaraciones juradas informativas en EE.UU., la emisión y envío de cheques, el envío de ADR, la preparación de informes periódicos sobre el Programa de ADR, la coordinación con Depository Trust Company y la distribución de los informes y las comunicaciones de la Sociedad a los titulares de ADS.

PARTE II

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

No aplicable.

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

Ninguna.

Artículo 15. Controles y procedimientos

No aplicable.

Artículo 16.A. Experto financiero del Comité de Auditoría

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

Artículo 16.B. Código de ética

Además del código de conducta general que incorpora pautas y normas de integridad y transparencia aplicables a todos nuestros consejeros, funcionarios y empleados, hemos adoptado un código de ética para los funcionarios financieros que se aplica a nuestro principal director ejecutivo, principal director de finanzas, principal director de contabilidad o controller o a las personas que desempeñen funciones similares con el objetivo de complementar el código de conducta de la Sociedad.

El texto de nuestro código de conducta y código de ética se encuentra en nuestro sitio web en www.tenaris.com/en/aboutus/codeofconduct.aspx

Artículo 16.C. Principales honorarios y servicios contables

Honorarios pagados a nuestro auditor principal

Durante 2013 y 2012, PwC actuó como el principal auditor externo de la Sociedad. Los honorarios que pagamos a PwC en 2013 y 2012 se detallan a continuación:

<i>Miles de dólares</i>	Para los ejercicios concluidos el 31 de diciembre	
	2013	2012
Honorarios por auditoría.....	5,723	5,446
Honorarios relacionados con la auditoría.....	143	335
Honorarios por impuestos.....	117	137
Otros honorarios.....	51	32
Total	6,034	5,950

Honorarios por auditoría

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

Honorarios relacionados con la auditoría

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

Honorarios por impuestos

Se pagaron honorarios por servicios profesionales de cumplimiento fiscal.

Otros honorarios

Otros honorarios pagados a PwC incluyen honorarios por servicios de soporte para la evaluación de procesos y certificaciones.

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 *ad referendum* de la asamblea general de accionistas. La asamblea general de accionistas normalmente aprueba dichos honorarios de auditoría y autoriza al comité de auditoría a que apruebe cualquier aumento o reasignación de dichos honorarios de auditoría según sea necesario, apropiado o conveniente en las circunstancias. 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 2013 o 2012, 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

En 2013 no se efectuaron compras de ninguna clase de instrumentos de renta variable nominativos de la Sociedad por parte de la Sociedad ni, a nuestro entender, de ningún “comprador afiliado” (tal como define este término la Regla 10b-18(a)(3) de acuerdo con la Ley de Intercambio de acciones o Securities Exchange Act de 1934).

El 2 de junio de 2010, en la asamblea general anual de accionistas de la Sociedad, los accionistas de la Sociedad autorizaron a la Sociedad y las subsidiarias de la Sociedad a adquirir Acciones en forma periódica, incluyendo acciones representadas por ADS bajo los siguientes términos y condiciones:

- Las compras, adquisiciones o recepciones de títulos pueden efectuarse en una o más transacciones según lo considere conveniente el Consejo de administración o el consejo de administración u otras autoridades aplicables de la entidad relevante, según corresponda.
- La cantidad máxima de títulos adquiridos conforme a esta autorización no deben exceder 10% de las acciones emitidas y en circulación de la Sociedad o, en caso de adquisiciones a través de una bolsa de valores en las cuales se negocien los títulos, dicho monto menor no debe ser excedido conforme a las leyes o reglamentaciones aplicables en dicho mercado. La cantidad de títulos adquiridos en bloque puede ascender al monto máximo permitido de compras.
- El precio de compra por acción a pagar en efectivo no debe exceder 125% (excluyendo los costos y gastos de transacción) ni ser inferior a 75% (excluyendo los costos y gastos de transacción), en cada caso correspondientes al promedio de los precios de cierre de los títulos de la Sociedad en la bolsa a través de la cual se adquieran los títulos de la Sociedad, durante los cinco días bursátiles en los cuales se registraron transacciones en los títulos en dicha bolsa anteriores (pero excluyendo) al día en el cual se compran los títulos de la Sociedad. Para las transacciones del mercado secundario o extrabursátiles, el precio de compra por ADR a pagar en efectivo no deberá exceder 125% (excluyendo los costos y gastos de transacción), ni deberá ser inferior a 75% (excluyendo los costos y gastos de transacción) en cada caso correspondientes al promedio de los precios de cierre de las ADS en el New York Stock Exchange durante los cinco días bursátiles en los cuales se registraron transacciones con ADS en el New York Stock Exchange anteriores (pero excluyendo) al día en el cual se adquieran las ADS; y, en el caso de adquisiciones de títulos que no sean en forma de ADS, dichos precios máximos y mínimos de compra deberán calcularse en base a la cantidad de acciones subyacentes representadas por dichas ADS. El cumplimiento de los requisitos de precios de compra máximos y mínimos en cualquiera o todas las adquisiciones realizadas conforme a esta autorización (incluyendo, sin limitaciones, las adquisiciones mediante el uso de instrumentos financieros derivados o estrategias de opciones) se determinará en y a la fecha en la cual se celebre la transacción relevante, independientemente de la fecha en la cual se deba pagar la transacción.
- Los precios de compra máximos y mínimos mencionados se ajustarán automáticamente en caso de cambio en el valor nominal de las acciones, aumento de capital mediante la capitalización de reservas, distribución de acciones bajo programas de compensación o programas similares, aumento de acciones en circulación o disminución de acciones en circulación, distribución de reservas u otros activos, rescate de capital y cualquier otra transacción que tenga un impacto en las acciones de la Sociedad, de modo de reflejar el impacto de dicha transacción en el valor de las acciones.
- La adquisición de los títulos puede no tener el efecto de reducir los activos netos de la Sociedad por debajo de la suma del capital accionario de la Sociedad más sus reservas no distribuibles.
- Únicamente las acciones totalmente integradas pueden ser adquiridas mediante esta autorización.

- Las adquisiciones de títulos pueden efectuarse con cualquier propósito, según lo permitido por las leyes y reglamentos aplicables incluyendo, sin limitaciones, la reducción del capital social de la Sociedad, la oferta de dichas acciones a terceros en el contexto de fusiones o adquisiciones corporativas de otras entidades o participaciones en otras entidades, para distribución a los directores de la Sociedad o de las subsidiarias de la Sociedad, sus funcionarios o empleados, o para cumplir con obligaciones derivadas de los instrumentos de deuda convertibles.
- Las adquisiciones de títulos pueden efectuarse por todos y cada uno de los medios permitidos por las leyes y reglamentos aplicables, incluyendo a través de bolsas de valores en las cuales se negocien los títulos de la Sociedad, a través de ofertas públicas a todos los accionistas de la Sociedad para la compra de títulos, a través del uso de instrumentos financieros derivados o estrategias de opciones, o en transacciones del mercado secundario o extrabursátil, o de cualquier otro modo.
- Las adquisiciones de títulos pueden efectuarse en cualquier momento, durante el plazo de la autorización, incluyendo períodos de ofertas públicas de adquisición, según lo permitido por las leyes y reglamentos aplicables.
- La autorización otorgada para adquirir títulos será válida por el período máximo establecido por las leyes aplicables Luxemburgo oportunamente vigentes (actualmente dicho período máximo es de 5 años).
- Las adquisiciones de títulos se efectuarán en el momento y bajo los términos y condiciones determinados por el Consejo de administración o por el consejo de administración u otras autoridades aplicables de la entidad relevante, siempre que dicha compra cumpla con el Artículo 49-2 et.seq. de la ley de Luxemburgo del 10 de agosto de 1915 de sociedades comerciales (o cualquier ley sucesora), en el caso de adquisiciones de títulos efectuadas a través de una bolsa de valores en la que se negocien los títulos de la Sociedad, con cualquier ley o reglamento aplicable en dicho mercado.

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

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

No aplicable.

Artículo 16.G. Gobierno corporativo

Las prácticas de gobierno corporativo de la Sociedad se rigen por la ley de Luxemburgo incluyendo, entre otras, la ley de sociedades comerciales del 10 de agosto de 1915, la ley del 11 de enero de 2008 que implementó la directiva sobre transparencia de la Unión Europea y la ley del 24 de mayo de 2011 que implementó la directiva de la Unión Europea sobre el ejercicio de ciertos derechos de los accionistas en las asambleas de compañías que cotizan sus acciones) y por los estatutos de la Sociedad. Como compañía constituida en Luxemburgo que cotiza en la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE), la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V., la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y la Borsa Italiana S.p.A. (Bolsa de Valores de Italia), la Sociedad está obligada a cumplir con algunas, pero no todas, las normas de gobierno corporativo exigidas a las empresas que cotizan en esos mercados. Sin embargo, la Sociedad considera que sus prácticas de gobierno corporativo satisfacen, en todos los aspectos significativos, las normas sobre gobierno corporativo impuestas generalmente a sociedades controladas por las bolsas en las que se negocian los títulos de la Sociedad.

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

Artículo 16.H. Presentación de información relativa a la seguridad minera

No aplicable.

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.