

Contenido

- 2 Cadenas de Valor, Nuestro Compromiso
"Pozos-Problema": Soluciones a Medida
- 3 Energía Propia
Ida y Vuelta con Nuestros Clientes
- 4 El Programa de Desarrollo de PYMES, en Marcha
- 5 Nuestro Orgullo en Neuquén: Mejor Servicio
- 6 Iluminando el Progreso
Un Año de "Aliento" a la Comunidad
- 7 Indicadores
Tenaris en Breve
- 8 TenarisBlue™: La Nueva Conexión Premium de Tenaris
Contactos de TenarisSiderca en la Argentina

Nace un Líder Global

La creación de Tenaris S.A. consolida el negocio de tubos de acero de Techint bajo una sola compañía, unificada y global.

A fines del año pasado, los accionistas de Siderca de la Argentina, Tamsa de México y Dalmine de Italia canjearon sus tenencias de esas compañías por acciones propias de Tenaris.

Así nació Tenaris S.A., una nueva compañía global, con ventas anuales consolidadas del orden de los US\$ 3.200 millones y US\$ 472 millones de resultado operativo (año fiscal 2002), con 8 plantas productivas localizadas estratégicamente alrededor del mundo: AlgomaTubes (Canadá), Confab (Brasil), Dalmine (Italia), NKKTubes (Japón), Siat (Argentina), Siderca (Argentina), Tamsa (México) y Tavsa (Venezuela).

Con 14.000 empleados, Tenaris tiene una capacidad de producción de 3 millones de toneladas de tubos sin costura y 850.000 toneladas de tubos con costura. Su participación en la producción global de tubos de acero sin costura asciende aproximadamente al 13%. Tenaris S.A. está listada en las Bolsas de Valores de Buenos Aires, México, Milán y Nueva York.

Paolo Rocca, CEO de Tenaris S.A., abre la ronda de operaciones de la Bolsa de Nueva York en la que comenzaron a cotizarse las nuevas acciones.



Cadenas de Valor, Nuestro Compromiso



El 2002 será recordado como un nuevo hito en la historia de Siderca. Más allá de las dificultades socio-económicas que debimos atravesar como empresarios argentinos, nuestro proyecto industrial dio un paso firme y certero. Tras un exitoso proceso de canje global de acciones, el 2002 vio nacer a Tenaris como una nueva empresa global concebida a partir de la exportación de un modelo de gestión argentino. Con alta convicción, los accionistas de Siderca eligieron ser accionistas de Tenaris y ser partícipes de una empresa integrada, con una propuesta de productos de alto valor agregado y servicio al cliente.

Continúa en página 2

“Pozos-Problema”: Soluciones a Medida

Cadenas de Valor, Nuestro Compromiso

Continúa de página 1

A través de Tenaris, y ahora como TenarisSiderca, estamos mejor posicionados para continuar invirtiendo en el país, manteniendo nuestra condición de proveedores de productos de alto valor agregado y servicios asociados para la Argentina y el mundo. Por la existencia de un compromiso de largo plazo con el país, en febrero pasado Siderca invirtió 23 millones de dólares en una planta de generación de energía en San Nicolás, que adquirió de manos de Reliant Energy Ltd. Así, la operación industrial de TenarisSiderca ganó en integración aguas abajo y en fortalecimiento de su competitividad.

De cara al futuro, el desafío que hoy nos convoca como argentinos es dar sustentabilidad al proceso de reconstrucción de la industria local evidenciado en los últimos meses. Un proceso en el cual las grandes empresas tenemos la responsabilidad de desarrollar nuestra cadena de valor de PYMEs vinculadas. Por eso, desde TenarisSiderca estamos concretando acciones de capacitación, asistencia técnica y comercial para ayudar a “nuestro” universo de PYMEs proveedoras y clientes a acceder a mercados de exportación y sustituir importaciones. Porque creemos que de eso se trata. De transferir conocimiento, experiencias y de posicionarnos mejor como país.

Guillermo Noriega,

Director General de TenarisSiderca

Pensado para bajar costos de operación, fue implementado el Servicio de Optimización Integral de Tubería. Actualmente, el Departamento de Asistencia Técnica de TenarisSiderca trabaja junto a la petrolera Vintage en trece pozos del yacimiento El Huemul. Una aplicación de Internet agiliza el intercambio de información.

TenarisSiderca propuso a Vintage un novedoso tubing con 3% de Cromo y varillas con centralizadores inyectados. Este diseño es fruto del trabajo en equipo entre ambas empresas para mejorar la vida útil de los materiales utilizados en los pozos con mayor cantidad de intervenciones anuales del yacimiento El Huemul, provincia de Santa Cruz.

“Nuestro Servicio de Optimización Integral de Tubería -explica **Daniel Ghidina**, a cargo del Departamento de Asistencia Técnica de TenarisSiderca- está enfocado principalmente a la selección de materiales, en función de los datos del yacimiento que aporta mayormente el cliente, como, por ejemplo, presiones, tipo de fluidos, condiciones de corrosión, tipo de fallas relevadas durante las intervenciones. En función de la experiencia en temas de corrosión y materiales, TenarisSiderca hace la evaluación y las recomendaciones del caso, con un pronóstico de rendimiento. Luego, el cliente decide si lo aplica o no.”



▲ *Ramón Ongaro y Mario Gómez, de Vintage: “Uno de nuestros desafíos pasa por aprovechar al máximo todo el soporte que Siderca nos está brindando”.*

En esta primera etapa, el grupo de trabajo conformado por personal de Producción de Vintage y el Departamento de Asistencia Técnica de TenarisSiderca, se concentró en los 13 pozos más problemáticos de El Huemul, que acumulan un promedio de entre 3 y 5 intervenciones anuales.

Reuniones periódicas de intercambio de información y el “Project Center” generan una dinámica ágil de trabajo, que facilita alcanzar diagnósticos en tiempos razonables. “Cuando Siderca nos ofreció este servicio -comenta **Mario Gómez**, Ingeniero de Distrito de Vintage- lo implementamos casi naturalmente, porque siempre tratamos de asociarnos con nuestros proveedores para mejorar nuestro funcionamiento. Vamos de a poco. Uno de nuestros desafíos pasa por aprovechar al máximo todo el soporte que Siderca nos está brindando.” El trabajo con Vintage comenzó a mediados del año pasado con el diseño de sartas de varillas para cada uno de los 13 pozos. La experiencia fue exitosa y el campo de acción ahora se amplió al tubing y al line pipe.



Energía Propia

La adquisición de una segunda central eléctrica hizo posible que la planta de Campana sea autosuficiente también en la generación de energía. Así Siderca se posiciona como una de las productoras de tubos de acero con el proceso de fabricación más integrado del mundo.

TenarisSiderca adquirió en US\$ 23.1 millones una central eléctrica de 160 MW/h de potencia, radicada en San Nicolás, provincia de Buenos Aires, propiedad de Reliant Energy Cayman Holding Ltd., del grupo Houston Energy.

De esta manera, TenarisSiderca –que ya contaba con una usina en Campana de 35 MW/h- se garantiza el autoabastecimiento de la electricidad que necesita para alimentar su acería eléctrica en particular y la totalidad del Centro Industrial Agustín Rocca, donde consume un promedio de 90 MW/h y 160 MW/h en períodos pico.

Las operaciones con tubos sin costura de Tenaris en Campana son posiblemente las más integradas de este tipo en todo el mundo, teniendo actualmente autonomía en cuanto a energía eléctrica, el procesamiento de chatarra metálica, la producción de hierro esponja y barras de acero.

La central adquirida inició sus operaciones en 1998 y su tecnología es de última generación. TenarisSiderca consumirá aproximadamente un 70% de su producción, mientras que el 30% restante – que representa un 0,8% de la demanda media nacional- será ofertada en el mercado spot. También genera 250 toneladas



de vapor por hora, que son utilizadas en el Centro Siderúrgico General Savio por Siderar, la productora de productos planos de acero de Techint.

A través de esta inversión, TenarisSiderca aumenta la competitividad de sus operaciones en la Argentina reforzando su compromiso de largo plazo con el desarrollo productivo del país.

Ida y Vuelta con Nuestros Clientes

A fines de marzo, 20 clientes visitaron nuestra Planta de Campana para asistir a un seminario de 3 días. También recorrieron nuestras instalaciones productivas. Este tipo de reuniones forman parte del programa anual de intercambio de información técnica desarrollado por TenarisSiderca.

La fábrica de Campana volvió a ser la sede de un nuevo seminario para clientes de TenarisSiderca. En esta oportunidad la temática abordada se refirió al diseño de tubulares, como por ejemplo los principales modos de carga, el pandeo, las prestaciones del tubo, y factores de diseño y de seguridad en la columna.

También se tocaron temas de producto, como roscas premium y accesorios, o específicos de seguridad como el de manipuleo y uso de tuberías. Esta actividad se completó

con una visita guiada por la acería, los laminadores y los laboratorios de ensayos.

Luego de recorrer la fábrica, uno de los asistentes, **Oscar González**, del sector de Abastecimiento de RepsolYPF en Neuquén, nos dijo sobre la experiencia: “La planta de Siderca es todo un mundo. No hay nada que se le compare... La verdad es que 3 días no alcanzan; me hubiese gustado visitar también el área de mecanizado de las roscas y terminación. Estoy muy conforme. La información que me llevo es muy valiosa.



▲ En el Laboratorio a Plena Escala, junto a la Cámara de Presurización para ensayos de colapso de casing

Al estar en Abastecimiento, veo toda la parte administrativa de la alianza que tenemos con TenarisSiderca. Esto me va a servir para interactuar mejor no sólo con ustedes, sino también con mi cliente interno, que es el usuario en el pozo.”

Oscar González, de RepsolYPF Neuquén. ▶



El Programa de Desarrollo de PYMEs, en Marcha

Fomentar las exportaciones y mejorar la competitividad de la cadena de valor de TenarisSiderca es el objetivo. Las vías son el flamante Departamento de PYMEs y los programas de desarrollo de proveedores de Campana y Zárate del Plan Alentar.

El diagnóstico es inapelable: a diferencia de los países desarrollados, las exportaciones de las PYMEs argentinas sólo representan el 15 por ciento del total de las ventas externas de nuestro país. En España o Italia, por el contrario, dicho sector participa en más de la mitad de los despachos internacionales.

Mayor valor adquieren en este marco las ideas que el pre-

sidente de la Organización Techint, **Paolo Rocca**, compartió ante 150 empresarios PYMEs el 19 de diciembre pasado en el Seminario para el Desarrollo de la Cadena de Valor de las Pequeñas y Medianas Empresas. Allí comprometió el apoyo de Techint para construir una relación cooperativa con las PYMEs asociadas al Grupo, que permite potenciar sus capacidades.

PYMEs Locales Salen al Mundo

TenarisSiderca asiste desde hace tiempo a sus proveedores - muchos de ellos PYMEs de la zona de Campana y Zárate-, capitalizando la potencialidad de Exiros, el agente de abastecimiento industrial de la Organización Techint. En el marco del Plan Alentar de desarrollo comunitario y bajo el liderazgo de **Daniel Turletti**, responsable por parte de Exiros del desarrollo de proveedores, se promocionaron las exportaciones de diez PYMEs proveedoras -cuatro lo hicieron por primera vez- a otras plantas siderúrgicas de Techint. Las exportaciones de todos los proveedores involucrados en el Plan Alentar, incluso, aumentaron en 2,2 millones de dólares en apenas un semestre, triplicando la suma de los despachos externos del periodo anterior.

Asimismo, se contribuyó a que diez PYMEs logaran certificar la norma ISO 9001:2000, reconocida mundialmente para el aseguramiento de la calidad. También se colaboró en la reingeniería -en materia comercial, de servicio y calidad- de siete PYMEs de Campana. Mediante la aplicación de modernas herramientas de management y control de gestión, las participantes consiguieron aumentar su facturación (el 57%), incrementar su personal (en similar porcentaje), aumentar las horas trabajadas (71%) e incorporar nuevos clientes (el 50 % de los que tenían a TenarisSiderca como único comprador). Y sobre todo mejorar su nivel de servicio.



▲ El ministro de Economía, Roberto Lavagna, clausuró junto a Paolo Rocca, presidente de la Organización Techint, el Seminario que reunió en diciembre pasado a las Pymes proveedoras y clientas del Grupo Techint.

Como primer paso, el recientemente creado Departamento de Desarrollo de Pequeñas y Medianas Empresas ya puso manos a la obra para generar una red de PYMEs vinculadas con TenarisSiderca -también con Siderar y Exiros, a fin de impulsar sus exportaciones y la sustitución de importaciones. El objetivo central: promover la competitividad de toda la cadena de valor.

“El beneficio es el desarrollo competitivo de nuestros clientes locales mediante su inserción en el mundo”, explica **Hernán Pelfini**, a cargo del departamento. Un caso paradigmático es el de la metalúrgica Cintolo Hnos., fabricante de accesorios para tuberías, que recibió el apoyo de TenarisSiderca a través de la promoción y oferta de sus productos en proyectos argentinos y de exportación; la provisión de una gama completa de tubos -incluyendo el desarrollo de requerimientos especiales-, y el ensayo de materiales en la-

boratorios de TenarisSiderca, entre otras medidas.

Hay más ejemplos. Lo explica **Daniel Blanco**, responsable por TenarisSiderca del departamento PYME: “En una misión comercial a México liderada por el Vicecanciller Martín Redrado en diciembre pasado participaron representantes del Centro de Industriales de Las Parejas, que agrupa a 80 PYMEs fabricantes de maquinaria agrícola, directa o indirectamente vinculadas a la empresa. Ahora varios están aceptando con agrado participar en una nueva misión a ese país. Un funcionario de Relaciones Exteriores acompañará la implementación”.

Líneas de acción

Las tareas del departamento PYMEs, en síntesis, se dividen en dos etapas. La primera consta de la selección entre casi un centenar de empresas -clientes y proveedores- de aquellas con potencial exportador, en función de su infraestructura y la competitivi-



dad de sus productos. Ya se ha llevado a cabo más de la mitad del relevamiento, que es industrial y financiero, además de comercial y tecnológico.

Al mismo tiempo, la segunda fase del plan, también en ejecución, comprende el trabajo conjunto sobre diferentes campos de mejora, desde la ingeniería industrial hasta la logística, pasando por la gestión financiera y administrativa, las vinculaciones institucionales, la certificación de normas ISO y estudios de mercado realizados por la red mundial de oficinas comerciales de Techint.

Generar contactos y ayudar a las PYMEs a concretar ventas. Apoyarlas con los bancos locales para prefinanciar operaciones de comercio exterior. Fomentar las asociaciones para que, si hay dos clientes que fabrican los mismos productos, se especialicen y tengan una mejora en la escala y la competitividad. Son muchas las metas trazadas pero también son auspiciosos los beneficios que ya se están viendo.

Contacto: dblanco@tenaris.com

Nuestro Orgullo en Neuquén: Mejor Servicio

Para brindar más y mejor servicio a sus clientes, TenarisSiderca inauguró su nueva Base Logística en el Parque Industrial de la capital neuquina, sobre la Ruta 7.

Ubicada a la vera de la Ruta Provincial N° 7, la nueva Base Logística ocupa 2.4 hectáreas entre playa de tubos, edificio administrativo y depósito techado. Ahí se concentran las actividades de Atención al Cliente, Oficina Comercial y Centro de Distribución Logística. **Rubén Fidalgo**, Gerente Comercial de TenarisSiderca, y **Juan Maldonado**, anfitrión y Gerente Regional de TenarisSiderca Neuquén, fueron los encargados de realizar el tradicional corte de cintas.

Todo sucedió en diciembre pasado, ante la presencia de más de 80 clientes petroleros de la zona, quienes hicieron un alto para sumarse a la inauguración de la Base Logística de Siderca en Neuquén y despedir el año con un almuerzo. Tras el brindis deseando a los presentes un futuro mejor, Rubén Fidalgo comentó: “Estas instalaciones son una señal de nuestro compromiso con la industria petrolera local y con sus exigentes metas de excelencia operativa.”

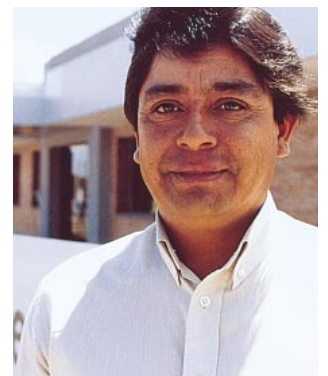


▲ “Estas instalaciones -dijo Fidalgo- son una señal de nuestro compromiso con la industria petrolera local y sus metas de excelencia operativa”.



▲ *Rubén Fidalgo y Juan Maldonado inaugurando la nueva Base Logística, en diciembre pasado.*

Más cerca del Cliente



“Este lugar -dijo **Juan Suárez**, de Administración de Materiales de ChevronTexaco- es espectacular en todo sentido: las modernas oficinas, la ubicación, incluso la seguridad, porque se ve que el diseño de la playa contempló el lugar necesario para operar las estibas y el tránsito de los camiones.”



Luego de visitar las flamantes instalaciones, **Héctor Ponce**, Ingeniero de Perforación de RepsolYPF, comentó: “Me alegra que hayan podido concretar semejante paso. Con TenarisSiderca trabajamos día a día en equipo y no tenemos quejas de ningún tipo: la alianza funciona.”

Iluminando el progreso

Tubos de TenarisSiderca conforman las columnas de iluminación de la autopista más moderna del país.

Se hizo la luz en la "autopista inteligente" que San Luis inauguró con bombos y platillos el pasado 16 de abril. Esto, gracias a las 5.000 columnas de alumbrado conformadas por tubos producidos en Campana por TenarisSiderca, que se instalaron a lo largo de los 212 kilómetros de doble mano de la flamante traza puntana de la Ruta 7.

Presente en la inauguración, **Carlos Curutchet**, responsable comercial de la División Tubos y Perfiles de Siderca, comentó: "Es una obra magnífica, para nosotros es un orgullo formar parte de semejante proyecto. Y no para-

mos de festejar. Pronto se inaugurará el puente Rosario-Victoria, y nuestras columnas también estarán ahí".

La autopista -que forma parte del principal corredor bioceánico argentino- es denominada "inteligente" debido a un moderno sistema de cartelería electrónica, cámaras digitales y sensores ubicados en zonas estratégicas que brinda en todo momento mensajes relacionados con frentes de obra, accidentes en ruta, restricciones de velocidad, condiciones meteorológicas adversas o eventos turísticos, entre otras informaciones.



▲ 5000 columnas de alumbrado conformadas por tubos TenarisSiderca iluminan los 212 kilómetros de la "autopista inteligente" de San Luis.

Un año de "Aliento" a la comunidad

En abril, se cumplió un año del Plan Alientar, implementado por TenarisSiderca. El Plan busca reforzar el tejido social de las comunidades de Campana y Zárate frente a la crisis argentina desatada a fines del 2001.

Orientado a cubrir las necesidades básicas más urgentes de la población carente, y para generar unos 400 puestos de trabajo temporario, el Plan Alientar preve una inversión social por TenarisSiderca de 10 millones de pesos en 2 años desde principios del 2001.

Los programas del Plan Alientar -que profundizan y complementan el tradicional aporte anual en desarrollo social implementado por TenarisSiderca y la Fundación Hermanos Rocca- abarcan tres áreas. En lo inmediato, asistir a la población en sus necesidades básicas más urgentes, tales como alimentación, salud, educación y abrigo. Paralelamente se proyectó generar empleo temporario a través de la activación de obras públicas en la ciudad y, como consecuencia de las mismas, mejorar el hábitat de los sectores con mayores necesidades.

Una de las fortalezas del Plan Alientar "de TenarisSiderca y la Comunidad" reside en que la empresa asoció al Municipio y a Cáritas, para concretar su diseño e implementación, e integró a la Organización para el Desarrollo Sustentable (una ONG local) para el desarrollo del programa de autoempleo. Otro de



▲ Verde esperanza. Entre otras acciones, en el 2003 Plan Alientar busca llegar a la creación de 1000 huertas familiares en Campana y Zárate.

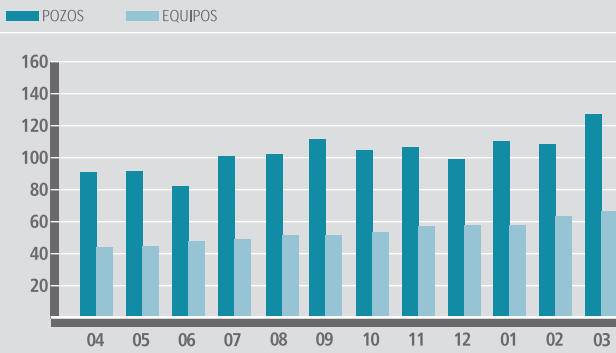
los elementos diferenciadores de este Plan es la asignación de un equipo de trabajo multidisciplinario de la empresa, con el objetivo de coordinar la ejecución de los diferentes programas. Además, referentes de la comunidad integran Comisiones de Apoyo en las cuales se consensúan los proyectos, se los sigue, y se asegura la transparencia en la gestión.

(más información en www.siderca.com)

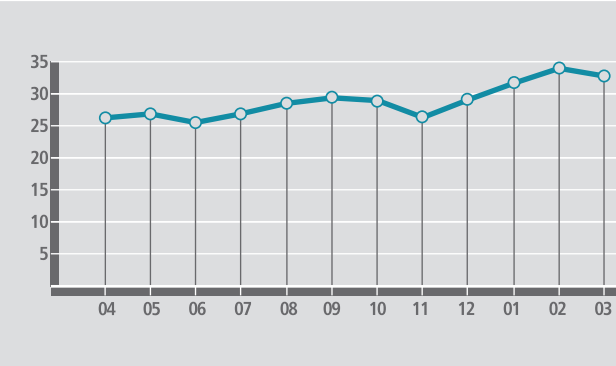
Indicadores

(Fuentes: Siderca y otras)

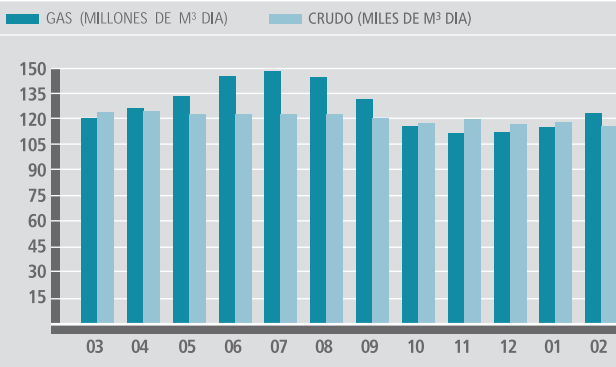
POZOS Y EQUIPOS EN ACTIVIDAD EN LA ARGENTINA - AÑOS 2002 Y 2003



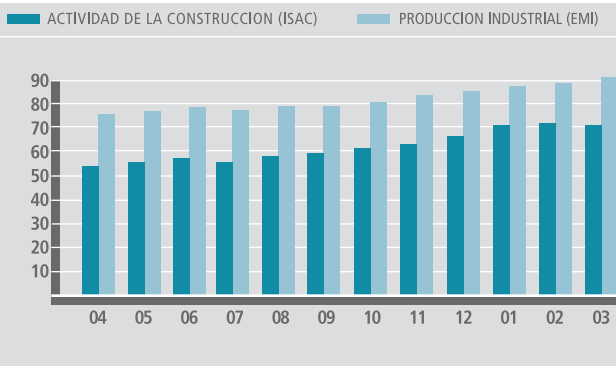
PRECIO DEL BARRIL DE CRUDO WTI (U\$/BBL) - AÑOS 2002 Y 2003



PRODUCCION PETROLERA EN LA ARGENTINA - AÑO 2002



CONSTRUCCION E INDUSTRIA EN LA ARGENTINA - AÑOS 2002 Y 2003



Tenaris en Breve

Gas para Uruguay



Junto a Chile y Brasil, Uruguay se convirtió en el tercer país limítrofe unido a la Argentina mediante tubería Tenaris. El Gasoducto Cruz del Sur tiene 215 kilómetros de extensión. Cruza el Río de la Plata por su lecho, desde Ensenada, Argentina, hasta Colonia, Uruguay, para proveer de gas natural al área metropolitana de Montevideo y a los departamentos de Colonia, San José y Canelones. La tubería utilizada fue de 24" de diámetro, con servicio de revestimiento en polietileno extruido tricapa, según norma canadiense, y en concreto. Para esto último, se montó una planta en el puerto de Ensenada, desde donde se embarcaron los tubos para el cruce.

Desafío Logístico



Luego de aliarse con la italiana CCT, Nooter Eriksen ganó un contrato para construir entre 8 y 12 centrales eléctricas para Enipower (del Grupo Eni). Tenaris será la encargada de abastecerle unas 6 mil toneladas de tubos sin costura de 2" de diámetro y 21 metros de largo, manufacturados en la Planta de TenarisDalmine. "Dado el extraordinario largo de los tubos, y que su transporte se realizará por camión y por tren, éste será un buen test para la capacidad logística de Tenaris", dijo **Andrea Caronia**, Gerente Comercial de Tenaris Process & Power Plant Services. El 70% del mercado mundial de la cogeneración (o ciclo combinado) de electricidad está manejado por sólo tres tecnologías. Una de ellas es de Nooter Eriksen.

Visite www.tenaris.com

TenarisBlue™

La Nueva Conexión Premium de Tenaris

Diseñada especialmente para la industria del petróleo y gas, la nueva conexión creada por Tenaris supera en cualidades a las opciones disponibles en el mercado. Su característica especial es la opción "dopeless" o "sin grasa", que permite prescindir de este compuesto durante las operaciones de enrosque y desenrosque en el campo. A mediados de marzo se bajó el primer tubing.



“Trabajamos con la consigna de no generar una conexión que fuese la natural evolución de alguna de nuestras roscas propietarias, sino de crear una nueva y original, que superara todo lo conocido hasta el momento. Así nació TenarisBlue™”, comenta **Juan Carlos González**, Director de Producto de Tenaris.

TenarisBlue™ es el resultado de un esfuerzo de desarrollo intensivo en el cual participó el equipo de diseño multicultural de Tenaris, con su vasto conocimiento en diseño, tecnología y fabricación de conexiones, y sus instalaciones de Investigación y Desarrollo de primer nivel en la Argentina, Italia y Japón.

La nueva conexión premium ha sido ampliamente probada en laboratorio y ha demostrado integridad estructural y respuesta de sellado excepcional durante ensayos de ciclos múltiples de alta tensión y compresión.



En marzo pasado se bajó el primer tubing roscado con la nueva conexión. Fue en el yacimiento El Tordillo, de Tecpetrol, en Comodoro Rivadavia. Su característica especial es la opción "dopeless" o "sin grasa" que permite prescindir de este compuesto durante las operaciones de enrosque y desenrosque en el campo. **Gabriel Carcagno**, de la Dirección de Producto de Tenaris, explica: "Es un concepto novedoso en el mercado petrolero y somos los primeros en

ofrecerlo abiertamente. Durante las operaciones de bajada de tubería en el pozo, las uniones utilizadas actualmente necesitan ser protegidas con grasas o compuestos específicos que contienen elementos metálicos pesados, agresivos con el medio ambiente. Nuestra conexión fue especialmente desarrollada para ser utilizada directamente sin aplicar ese compuesto, a través de un recubrimiento especial 'seco' que provee la lubricación necesaria."

TenarisSiderca

Departamento Asistencia Técnica
Daniel Ghidina
(03489) 43 3466 tel
(03489) 43 3802 fax
dghidina@siderca.com

Departamento Petróleo y Gas
Rubén Fidalgo
(011) 4018 2582 tel
(011) 4313 9280 fax
rfidalgo@siderca.com

Departamento Tubos y Perfiles
Rafael Aguilar
(03489) 43 3177 tel
(03489) 43 3062 fax
raguilar@siderca.com

División Varillas de Bombeo
Diego Olmos
(02657) 43 2106 tel
(02657) 43 2110 fax
dolmos@siderca.com

División Trefila/SiderCar
Alejandro Levrino
(03489) 42 0046 tel
(03489) 42 0096 fax
alevrino@siderca.com

División Columnas
Rafael Aguilar
(03489) 43 3177 tel
(03489) 43 3062 fax
raguilar@siderca.com

CENTROS DE SERVICIO REGIONALES

Comodoro Rivadavia Las Heras
Guillermo Mackey
(0297) 448 0187 tel
(0297) 448 3750 fax
gmackey@siderca.com

Neuquén Desfiladero Bayo Barrancas
Juan Maldonado
(0299) 441 3400 tel
(0299) 441 3999 fax
jmaldonado@siderca.com

Río Gallegos
Rubén Diego
(02966) 15 550 490 tel
(02966) 43 1425 fax
rdiego@siderca.com

Tartagal
(03875) 42 6169 tel
(03875) 42 6169 fax

Rosario
Enrique Cuesta
(0341) 457 8800 tel
(0341) 457 8800 fax
cufer@citynet.net.ar

Córdoba
Héctor Picca
(0351) 461 1080 tel
(0351) 461 1080 fax
h_picca_represent@arnet.com.ar

Bahía Blanca
Diego Dahir
(0291) 453 7186 tel
(0291) 453 7186 fax
diegodahir@arnet.com.ar

www.siderca.com

Dr. Jorge A. Simini 250, (B2804MHA) Campana, Buenos Aires. Argentina

Tenaris Marketing Communications info@siderca.com