



Contenido

- | | |
|---|--|
| 2 | Agregando Valor a la Sociedad

La Acción Comunitaria Tiene Premio |
| 3 | Exitoso Debut del Collar Diferencial Tenaris

Diferenciarse a través de la Investigación y el Desarrollo |
| 4 | La Cifra

Paolo Rocca en el IISI

De Nigeria a Campana, Sin Escalas

Nuestro Brazo Virtual en Chile |
| 5 | Un Servicio a Medida

Mano a Mano con las PyMEs |
| 6 | Premios Valores 2003

Tenaris Agasajó a sus Clientes en la Argentina Oil & Gas

Marcando la Dirección a Polos, Focus y Meganes |
| 7 | Indicadores

Tenaris en Breve |
| 8 | Nuestra Planta

Contactos de TenarisSiderca en la Argentina |

www.siderca.com

Diferenciarse a través de la Investigación y el Desarrollo

Tenaris destinará 25 millones de dólares a nuevos productos y procesos, hasta mediados del 2004. Casi 4 millones conforman el presupuesto del Centro de Investigación Industrial (CINI) de Tenaris. Desde su sede en Campana, se provee I+D argentino para el mundo.

“Nuestra política de Investigación y Desarrollo (I+D) es una herramienta de diferenciación en un mercado con productos cada vez más sofisticados y en el que Tenaris es líder”, precisa **Juan Carlos González**, responsable de Desarrollo de Producto de Tenaris. Y enseguida aporta datos que sustentan esas palabras: la inversión prevista hasta mediados del año próximo en I+D es de 25 millones de dólares. Y la meta es llegar a los 45 millones anuales, el 1,5 por ciento de la facturación, en el futuro cercano.

Un papel protagónico en esta estrategia le corresponde al Centro de Investigación Industrial (CINI) que la Organización Techint tiene en la Argentina, considerado el más importante del país.

Continúa en página 3

El Ministro de Educación, Daniel Filmus, visitó las instalaciones del Centro de Investigación Industrial (CINI) en Campana, acompañado por el Presidente y CEO de la Organización Techint, Paolo Rocca, por el Director General de TenarisSiderca, Guillermo Noriega, y por el

▼ *Director General del CINI, Eduardo Dvorkin.*



Agregando Valor a la Sociedad

Informe social, ley de etiqueta social, libro verde. Éstas y otras denominaciones ilustran la cantidad de normas o exigencias legales que han surgido en los últimos años en Europa y Estados Unidos para medir criterios sociales, éticos y medioambientales del accionar de las empresas. Reflejan sin duda la explosión del fenómeno global de la “Responsabilidad Social Empresarial”. Dan cuenta de la necesidad de que las empresas asuman un rol proactivo en la construcción de valor, ya no sólo para los accionistas sino también para el conjunto de actores sociales que están ligados directa o indirectamente a ella. Estaríamos entonces frente a lo que muchos especialistas identifican como un cambio de paradigma. Del beneficio del accionista, pasamos al segundo estadio del paradigma de la filantropía empresarial, para ser testigos hoy de la tercera y flamante etapa de la ciudadanía corporativa.

Continúa en página 2

Agregando Valor a la Sociedad

Continúa de página 1

Desde TenarisSiderca podemos decir que nos sentimos cómodos con la irrupción de este fenómeno. Porque ha sido una impronta histórica del Grupo Techint en la Argentina y en los países donde opera, establecer relaciones de pertenencia y buenas prácticas con el conjunto de sus *stakeholders*. Buscamos con nuestro accionar “ayudar a quien se ayuda”, generar cambios positivos en los comportamientos de los actores sociales, a través de programas autosustentables.

El 2003 ha sido en este sentido prolífico en ejemplos. Continuamos con la implementación del Plan Alentar enfocado en las ciudades de Campana y Zárate, que buscó desde principios del 2002 contrarrestar los efectos de la emergencia económica argentina. Seguimos trabajando con UNESCO para mejorar la capacitación docente a través del Programa Red de Escuelas. Después de doce años de continuidad de un Programa hoy autosustentable, llegamos a la huerta familiar número 1.000. Incorporamos instrumentos de medición de impacto de nuestros programas, sumando indicadores cuantitativos. Lanzamos un Programa de Voluntariado Corpora-

tivo para generar mayor identificación entre el personal, la comunidad y la empresa. Intensificamos el Programa del Grupo Techint que busca potenciar la competitividad de nuestras PyMEs clientes y proveedoras. Continuamos con las becas para hijos del personal. Sumamos a nuestros proveedores y personal a la suscripción del Código de Conducta Tenaris, que responde a la realidad de una empresa global y multicultural. Y, como cierre del año, inauguramos recientemente las obras de remodelación del Hospital Municipal y un nuevo Parque Urbano en la ciudad de Campana. **Roberto Rocca** fue el nombre que eligió la propia comunidad de Campana para bautizar este flamante pulmón verde, en honor a quien falleció este último año dejando una enseñanza irremplazable respecto del compromiso de la empresa con su entorno local. Cerramos entonces un año más, confiando de alguna manera en que la divulgación de nuestras iniciativas ayude a optimizar nuestros programas y genere acciones similares por parte del resto de los actores sociales.

Guillermo Noriega, *Director General de TenarisSiderca*



▲ *TenarisSiderca invirtió \$750.000 en la remodelación y construcción de 1300 m2 del Hospital Municipal de Campana. Orientada principalmente a la población de escasos recursos, durante los últimos dos años la institución incrementó en un 50% la cantidad de consultas gratuitas.*

La Acción Comunitaria Tiene Premio

Después de dos años de ejecución del “Plan Alentar de TenarisSiderca y la comunidad”, el programa de desarrollo social comunitario sigue cosechando reconocimientos.



▲ *Una de las caras del Plan Alentar: ya son mil las huertas familiares adheridas al Programa Campana Verde.*

Esta vez, el Plan Alentar recibió la mejor calificación entre los 146 trabajos presentados en los Premios Eikon a la Excelencia en la Comunicación Institucional - Edición 2003. Al mejor promedio se sumó el primer premio obtenido por dicho trabajo en su categoría “Relaciones con la Comunidad”, entre 40 empresas que postularon sus casos de acción comunitaria. Los premios Eikon son otorgados anualmente por la revista Imagen, especializada en comunicación corporativa y relaciones públicas.

Paralelamente, el Plan Alentar obtuvo una mención del premio IDELAS, que entrega la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES) al Desarrollo de los Recursos Humanos. Fue en la categoría contribución de la empresa a la generación de empleos, a los programas de reconversión laboral y de mitigación de las consecuencias sociales de la desocupación.

También el Programa Red de Escuelas de Campana, que tiene a TenarisSiderca como uno de sus principales promotores y es coordinado por la UNESCO, recibió el premio Emprendedor Solidario 2003, otorgado por el Foro Ecuménico Social. Por su parte, el programa Informática para Todos, diseñado para el personal de la empresa y familiares directos, fue distinguido con una mención del premio Ciudadanía Empresaria 2003, categoría “Programas Sociales para el Personal”, organizado por la Cámara de Comercio de los Estados Unidos.

El Plan Alentar fue la respuesta de TenarisSiderca a la crisis desatada a fines del 2001, que profundizó el compromiso histórico que la empresa tiene con las comunidades de Campana y Zárate. Contempla una inversión de \$ 11 millones en dos años.

Exitoso Debut del Collar Diferencial de Tenaris

Es un exclusivo modelo de doble válvula de cierre. En un año se instalaron los primeros 300 collares en la Argentina.

Petrobras, Sipetrol, Repsol YPF, Tecpetrol, Vintage Oil y otras petroleras con operaciones en la Argentina ya utilizaron el nuevo collar diferencial de Tenaris con doble válvula de cierre para la cementación de sus pozos.

Este accesorio, que compite en precio, calidad y confiabilidad con las opciones importadas disponibles en el mercado, tuvo tal aceptación que a un año del comienzo de su comercialización se utilizó a razón de casi uno por día.

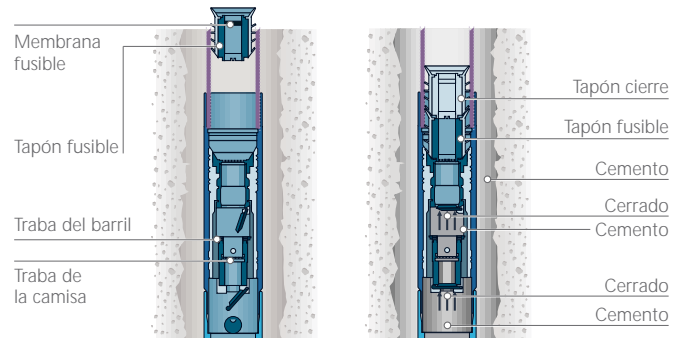
“Realmente –dice Daniel Ghidina, titular del Depar-

tamento de Servicios de TenarisSiderca- estamos muy conformes con los resultados obtenidos. No sólo se diseñó un producto novedoso, sino que además cuenta con el valor agregado del *know-how* de Tenaris sobre aceros y rosas especiales, aspectos que son tenidos en cuenta durante la fabricación y hacen a la confiabilidad del producto”.

Los collares diferenciales de Tenaris tienen un sistema de válvulas de doble retención que posibilita hacer más segura la operación de cementación. Además, han demostrado una alta resistencia a la

erosión y gran capacidad de retención a la presión diferencial ascendente. Permiten el paso del material ob-

turante y tienen una baja resistencia de flujo (pérdida de carga) en ambos sentidos de circulación.



▲ Dos momentos clave en la operación de cementación: traba de buje viajero y proceso terminado.

Para más información consulte con el Depto de Asistencia Técnica de TenarisSiderca.

Diferenciarse a través de la Investigación y el Desarrollo

Continúa de página 1

Su razón de ser –desde que fue creado en 1987– es llevar a cabo “investigación científica y tecnológica para el desarrollo de nuevos productos y procesos y la optimización de los productos y procesos existentes”, según su director general, Eduardo Dvorkin.

En criollo, significa que es un ente con un presupuesto anual de 3,7 millones de dólares, cuyos frutos se ven, por ejemplo, en el desarrollo de la rosca TenarisBlue™ con su variante Dopeless™ o sin grasa. Se trata de muestras de liderazgo tecnológico que posicionan a Tenaris como principal proveedor de conexiones premium para tubos OCTG.

Este es el mismo centro que dio a luz las varillas huecas

de bombeo rotativo, una unión inédita por su alta resistencia a la fatiga para estos productos, y nuevos aceros para servicios en ambientes corrosivos, mejor conocidos como *sour service*, para enumerar tan sólo algunos desarrollos. Entre sus filas hay más de 70 profesionales argentinos –investigadores de reconocida trayectoria, jóvenes profesionales, becarios y técnicos– que desarrollan investigación científica local, dando muestras palpables de que desde el país austral se generan continuamente desarrollos de excelencia global.

Para que no queden dudas, el CINI –y su Laboratorio de Ensayos de Plena Escala, único en América Latina– es un soporte esencial para la

política de Tenaris de desarrollar productos y servicios de excelencia, líderes globalmente. Y su valor se agiganta en la interacción con los otros centros de investigación que realizan I+D en Tenaris: el *Centro Sviluppo Materiali* (CSM) de Italia, el

de TenarisNKKTubes en Japón –ambos contribuyeron al desarrollo de TenarisBlue™– y el flamante de TenarisTamsa en México, dedicado a operaciones de soldadura. También son claves los convenios con el sistema científico argentino.

Próximas Metas

Amén de las rosas y uniones más resistentes para pozos petroleros dirigidos, horizontales y submarinos, Dvorkin anticipa los proyectos: “Trabajamos en el desarrollo de un prototipo de *pipe-in-pipe* para aguas profundas: un tubo de conducción dentro de otro tubo con el espacio relleno de material aislante. Y planificamos la ampliación del laboratorio para medir la capacidad de aislamiento térmico de los recubrimientos”.

Respecto de los productos mecánicos, completa: “Estamos cerrando un acuerdo para el asesoramiento de un profesor del MIT (*Massachusetts Institute of Technology*) a fin de desarrollar *expertise* propio”.

La Cifra

135.000

Es el promedio de ensayos mensuales realizados en laboratorios propios durante el último cuatrimestre para evaluar las propiedades físicas, químicas y metalográficas de los tubos de acero fabricados en Campana por TenarisSiderca.

Paolo Rocca en el IISI

El presidente y CEO de la Organización Techint, Paolo Rocca, fue designado miembro del Comité Ejecutivo (*Executive Committee*) del *International Iron and Steel Institute (IISI)* para el período 2003/2004.

La designación del flamante Comité –compuesto por 12 integrantes– se realizó en la 37ª Conferencia Anual en Chicago (EEUU) en octubre pasado. El *IISI* se ha consolidado hoy como la asociación industrial más representativa y dinámica, donde se debaten problemáticas de la industria siderúrgica mundial y se consensuan acciones comunes. El *IISI* agrupa a 115 productores siderúrgicos y 60 asociaciones nacionales o regionales, además de organizaciones de investigación del mundo siderúrgico.

De Nigeria a Campana, Sin Escalas

Apenas un mes después de incorporarse a la oficina de Nigeria, **Patrick Anaje**, ingeniero electrónico, **Joshua Udoh**, **Gabriel Mallo** y **Abioudun Samuel**, ingenieros mecánicos, volaron hacia la Argentina para capacitarse en la planta de TenarisSiderca. Los esperaba un curso especialmente diseñado y planificado por el Departamento de Capacitación de Campana, conjuntamente con el área de producción de Tenaris en Port Harcourt.

Conceptos teóricos generales y mucha práctica, que incluyó cursos sobre los procesos de producción de las instalaciones de roscado, parámetros de programación y control de calidad, fueron las claves de su formación local. “Esta es nuestra oportunidad de formar parte del equipo de una gran empresa. Esta experiencia nos da la oportunidad de contribuir a un proyecto exitoso”, resumió entusiasmado Patrick Anaje.

Desde la oficina de Port Harcourt, Tenaris provee productos y servicios para los grandes proyectos de petróleo y gas en Nigeria. Da servicios de logística, cuidado y almacenamiento de tubos en su *yard*, ubicado en la zona franca de *Onne*.



▲ *Joshua Udoh y Abioudun Samuel se capacitaron para aplicar tecnología de avanzada a los procesos de producción y control de calidad.*

Tenaris cuenta en esta oficina con un equipo de más de 70 personas, comprometidas con su trabajo.

Nuestro Brazo Virtual en Chile

TenarisTracking es empleado por distribuidores y usuarios finales transandinos para seguir al instante, vía Internet, el estado de sus órdenes.



Utilidad es la palabra clave si se trata de la aplicación que permite a nuestros clientes acceder *on line* al estado de planeamiento y producción de sus órdenes, chequear el cronograma de embarques y entregas, bajar la documentación relevante y controlar el estado de sus cuentas corrientes.

Pruebas al canto. “Tyco y Ducasse, los principales distribuidores de tubos para conducción en Chile, compran con frecuencia diferentes ítems. Mientras algunos tubos se procesan, otros se están despachando. Al trabajar con *stocks*, usan TenarisTracking como herramienta diaria”, explica

Pablo Ugarte, responsable de exportación del Departamento Tubos y Perfiles de TenarisSiderca.

Y lo propio hacen ya algunos fabricantes de herramientas de perforación minera. Suman 4 mil toneladas anuales de tubos sin costura destinadas a la patria de Neruda.

Un Servicio a Medida

La fabricante de maquinaria agrícola Crucianelli ahora recibe *kits* de tubos de sección cuadrada, listos para montar la sembradora Gringa IV. Los tubos se entregan aptos para su uso final, dándole así mejor servicio al cliente.

La División Tubos y Perfiles de TenarisSiderca es un verdadero centro de servicios que maneja más de 500 clientes activos y unos 15.000 ítems por año. Esto implica no sólo el suministro de tubos para innumerables aplicaciones, sino también paquetes completos para proyectos de ingeniería y el desarrollo de nuevos productos y servicios de acuerdo con las necesidades de los clientes.

El ejemplo más contundente y novedoso de este último aspecto es el de las entregas “justo a tiempo” de *kits* de tubos de sección cuadrada, que se utilizan en la fabricación de maquinaria agrícola. **Carlos Curutchet**, a cargo de ese mercado, explica: “Luego de un fluido intercambio de información, ahora sabemos que el modelo Gringa IV de las sembradoras Crucianelli lleva un número determinado de tubos cuadrados de diferentes largos y tamaños. Entonces, ya no entregamos al cliente un tubo que deberá procesar, sino subconjuntos de piezas, que además le llegan en forma sincronizada con su ritmo productivo”.

Crucianelli es una de las 16 firmas dedicadas a la fabricación de maquinaria agrícola que Tubos y Perfiles tiene entre sus clientes. Provee al mercado local y, ayudada por el tipo de cambio favorable, actualmente está exportando a Chile y



▲ Detalle de la sembradora de Crucianelli. En primer plano, uno de los tubos de sección cuadrada de TenarisSiderca.

Nueva Zelanda. **Jorge Sonlanz**, responsable de los desarrollos de Crucianelli, comenta sobre el nuevo servicio: “Recibir los *kits* nos simplificó una parte de nuestra logística. Cortar los tubos significaba tiempos de proceso que ahora han desaparecido. Esto nos demandaba mantener un *stock*, planificar los tiempos de corte y también asumir cierta cantidad de descarte, que ya no tenemos”.

Los despachos de Tubos y Perfiles bien pueden ser tomados como indicadores de tendencia para varios sectores de la economía argentina: la venta de tubos cuadrados para maquinaria agrícola creció de 500 toneladas en el ejercicio 1999/00 a 2.400 toneladas en el 2002/03.

Mano a Mano con las PyMEs

Al apoyo al *cluster* de empresas de servicios petroleros se suma el apoyo al Grupo Tecnológico. Son empresas e instituciones que buscan exportar tecnología argentina.

TenarisSiderca sigue apostando al desarrollo de sus PyMEs clientas y proveedoras. La relación con el Grupo Argentino de Empresas de Productos Petroleros (GAPP) continúa siendo uno de los ejes de trabajo. El GAPP agrupa a 20 proveedores de accesorios y servicios petroleros formado bajo el paraguas de la Cancillería argentina. TenarisSiderca apoyó, mediante su red de oficinas globales, el desembarco del Grupo en Venezuela, donde contarán con asistencia administrativa y aduanera. En el viaje comercial a Moscú, el Grupo también tuvo el apoyo de la oficina local de Tenaris.

Otro de los *clusters* que cuenta a TenarisSiderca como socio estratégico es el Grupo Tecnológico. Se trata de 11 instituciones científicas, reunidas con el objetivo de exportar tecnología *made in Argentina* y evitar la denominada “fuga de cerebros” de nuestro país. La empresa los asistió en su misión comercial a Venezuela y también los contactó con hospitales en el mercado brasileño. Además, se les abrieron las puertas del Centro de Investigación Industrial para desarrollos en el área siderúrgica.

En el área de cilindros de GNC, TenarisSiderca renovó su compromiso con las PyMEs. El objetivo fue dar una rápida respuesta al abrupto crecimiento de este mercado que llevó a la empresa a duplicar en un año sus despachos de tubos para cilindros. La coordinación logística, los despachos justo a tiempo y la optimización técnica de los espesores de los cilindros fueron las principales áreas de trabajo, que redundaron en un mejor servicio a la floreciente industria de cilindros.



▲ Representantes del GAPP tuvieron su reunión de trabajo mensual en TenarisSiderca en Campana. No faltó la tradicional recorrida de planta.

Premios Valores 2003

Año tras año, 150 operarios y supervisores de TenarisSiderca son reconocidos por su desempeño en calidad, seguridad y trabajo en equipo, tres valores considerados fundamentales en la gestión de la empresa.

Hace 10 años TenarisSiderca comenzó a reconocer entre su personal operativo a los referentes de la calidad, el mejoramiento continuo y la innovación. A partir del año pasado, se ha revitalizado este espacio, estableciendo una nueva categoría de premios que incluyen la seguridad y el trabajo en equipo como valores fundamentales para el éxito sostenible de la empresa.

En el caso de la calidad y la seguridad, se premia a un operario y a un supervisor por categoría. El premio al trabajo en equipo alcanza al mejor Grupo Operativo, herramienta por la cual los miembros de una escuadra de operarios autogestionan su trabajo y constantemente proponen la mejor manera de alcanzar las metas operativas, que se fijan mes a mes en términos de calidad, productividad y utilización entre otros indicadores.

En el acto de entrega de premios también se asignan galardones al mérito y diplomas de reconocimiento, que alcanzan a unos 150 trabajadores postulados de un total posible de 2.800. Al dirigirse a los presentes, **Guillermo Noriega**, Di-

rector General de TenarisSiderca, comentó: “Creo que al haber elegido como valores de la compañía la calidad, la seguridad y el trabajo en equipo no nos hemos equivocado, ya que el respeto de estos valores nos va a asegurar que TenarisSiderca cumpla por lo menos otros 50 años de vida”.



▲ Daniel Schlegel, Juan Lencina, Osvaldo Di Lallo, Juan Graziani y Juan Zárate, referentes de un compromiso afirmado en la gestión diaria.

Tenaris Agasajó a sus Clientes en la Argentina Oil & Gas

Tenaris dio el presente en la Argentina Oil & Gas 2003, el principal evento de la industria de la energía que tuvo lugar en Buenos Aires en octubre pasado.

En un stand compartido con empresas de la Organización Techint vinculadas a la industria, Tenaris aprovechó la exposición que convocó a más de 200 empresas para agasajar a sus colegas y clientes con un cóctel.

Mientras diferentes pantallas de plasma reproducían imágenes de productos y servicios Tenaris en la Argentina y en el mundo, el gran guitarrista Esteban Morgado amenizaba la velada con acordes de tango, bossa nova y baladas. Entre copa y canapé, también quedó lugar para un rato de buen humor. Dos caricaturistas realizaron retratos en lápiz de la mayoría de los 60 asistentes. Y para la despedida, el músico eligió un clásico de todos los tiempos: Adiós Nonino, de Astor Piazzolla. Entre otros invitados, asistieron representantes de RepsolYPF, Petrobras, Vintage Oil, Pan American Energy, Norris, CAPSA, Pioneer y Skanska.



Marcando la Dirección a Polos, Focus y Meganés

La División SiderCar accede a nuevos mercados en la Argentina y Brasil con un desarrollo propio de alta exigencia. Serán más de 300 mil tubos al año para cajas de dirección hidráulica.

¿Qué tendrán en común la nueva plataforma PQ24 de Volkswagen que se fabricará en Brasil y el Polo Classic argentino? ¿Y qué compartirán los Ford Focus y los Renault Clio y Megane modelos 2004? ¿Y la plataforma para la nueva Toyota Hillux que la terminal japonesa prevé producir en Zárate desde el 2005?

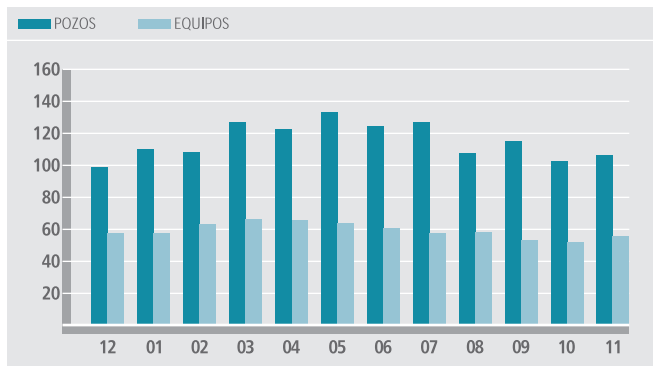
Todos estos modelos trasladarán en sus cajas de dirección hidráulica tubos trefilados en frío por TenarisSiderca. Parece sencillo, pero no lo es. “Es uno de nuestros productos más exigentes. Y nos permitirá acceder a un mercado en el que no teníamos presencia”, explica **Adrián Fila**, responsable comercial de la División SiderCar.

Pero no se trata sólo de ingresar en un nuevo mercado. Las ventas a las autopartistas Koyio Steering Argentina y Trinter, proveedoras a su turno de las automotrices mencionadas, superarán las 300 mil piezas al año, a partir del 2004. “Es un desarrollo que costó gran esfuerzo: tubos trefilados en frío, cortados y biselados con tolerancias dimensionales y de terminación superficial en el interior casi inéditas. El objetivo es disminuir los efectos de desgaste del cilindro hidráulico. Esto exige un proceso de fabricación sumamente cuidadoso y en el que se utilizan elementos fuera de lo común, como por ejemplo lubricantes especiales”, explicó Fila.

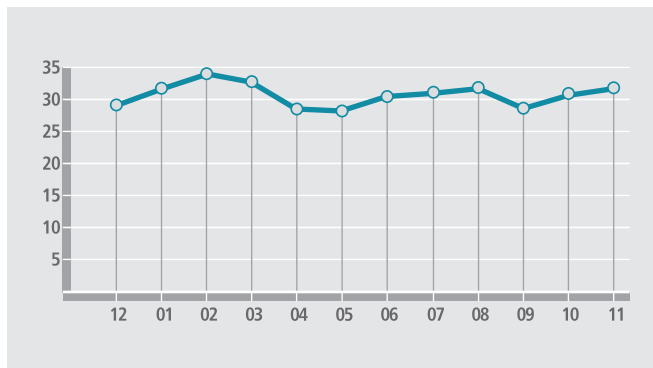
Indicadores

(Fuentes: TenarisSiderca y otras)

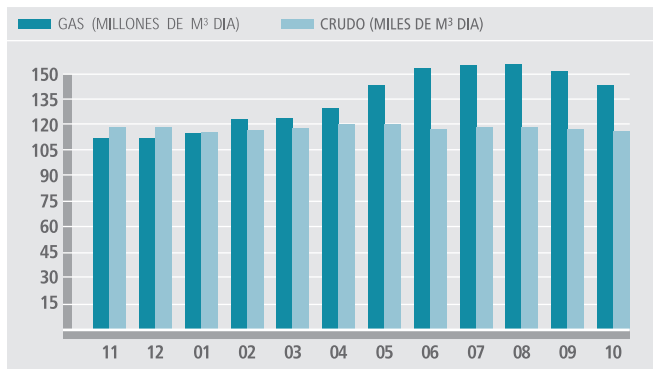
POZOS Y EQUIPOS EN ACTIVIDAD EN LA ARGENTINA
DICIEMBRE 2002 - NOVIEMBRE 2003



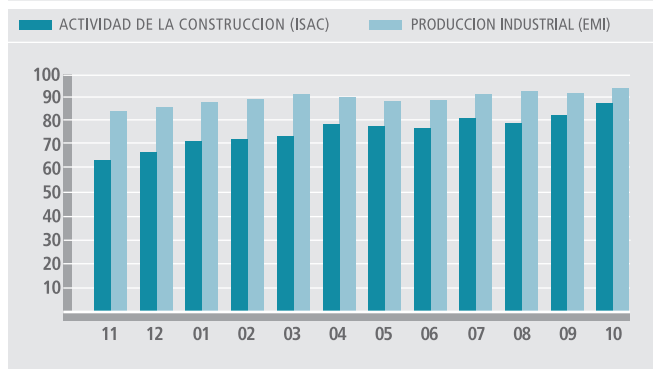
PRECIO DEL BARRIL DE CRUDO WTI (US\$/BBL)
DICIEMBRE 2002 - NOVIEMBRE 2003



PRODUCCION PETROLERA EN LA ARGENTINA
NOVIEMBRE 2002 - OCTUBRE 2003



CONSTRUCCION E INDUSTRIA EN LA ARGENTINA
NOVIEMBRE 2002 - OCTUBRE 2003



Tenaris en Breve

De la Mano de Tianjin, Tenaris se Consolida en China

En el marco de la visita oficial a Japón y China que encabezó el Canciller argentino **Rafael Bielsa** junto a empresarios locales a principios de diciembre, Tenaris y Tianjin Pipe Corporation anunciaron la firma de un memorándum de cooperación que contempla establecer una alianza estratégica.

El objetivo de la alianza es posibilitar una asociación entre ambas empresas para la instalación de una planta de roscado de tubería y una fábrica de accesorios para la extracción y producción de petróleo. Ambos emprendimientos estarían localizados en la zona franca de Tianjin. Tenaris tendría el control mayoritario.

Tianjin es el proveedor líder de tubos sin costura para entubación OCTG en China. Tiene una capacidad de producción anual de 500.000 toneladas de tubos sin costura para el mercado doméstico y de exportación.



◀ *El Director General de TenarisSiderca, **Guillermo Noriega**, viajó a China junto a la delegación argentina para anunciar el memorándum de cooperación. "China ha sido un mercado importante para nosotros desde que abrimos la oficina comercial en Beijing en 1990", destacó.*

TenarisBlue™ Dopeless™ en Noruega

La nueva conexión fue instalada exitosamente en la plataforma Ekofisk para ConocoPhillips. Se trató de un casing 5 1/2", 32 ppf, Q125. La columna estaba compuesta por múltiples conexiones con dos secciones de TenarisBlue™ Dopeless™.

Esta fue la primera vez que se instaló una conexión Dopeless™. El objetivo era llevar a cabo una operación eficiente con el menor impacto posible en el medio ambiente, y TenarisBlue™ lo cumplió, a partir de sus exclusivas características técnicas. Además, la nueva conexión Tenaris permite eliminar el uso de grasas, reduciendo riesgos de operación y protegiendo el medio ambiente.

Tenaris Crece: Nueva Oficina en Corea

Corea se convirtió en uno de los mercados más importantes para los productos industriales, petroquímicos y de *power generation*. Por eso, Tenaris inauguró una nueva oficina en Seúl. Corea del Sur tiene un sector industrial fuerte y es la base de muchas compañías globales de ingeniería. Por otra parte, se espera un mayor crecimiento para el futuro.

Nuestra Planta

Laminador Continuo 2, Cabina de Comando. Con tecnología de mandril flotante, en pocos segundos el Laminador Continuo 2 transforma barras de acero macizo de hasta 2 metros de largo en tubos semielaborados de hasta 14 metros. Su producción para el ejercicio 2003/2004 se estima en

600.000 toneladas. Para la actualización tecnológica de la cabina de comando se invirtieron US\$ 2 millones en los últimos dos años. Ahí se centralizan las lógicas y las secuencias de toda el área, asegurando desde el origen la calidad y trazabilidad de cada tubo fabricado.



Tenaris Siderca

**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