



## REPORTE ANUAL

NOMBRE DE LA EMPRESA: **GRUPO SIMEC, S.A.B. DE C.V.**

DIRECCIÓN DE LA EMPRESA: AVENIDA LAZARO CARDENAS 601, COL. LA NOGALERA,  
GUADALAJARA, JALISCO, MÉXICO, C.P. 44440

ESPECIFICACIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS TITULOS EN CIRCULACION:

ACCIONES COMUNES SERIE B	<u>497,709,214</u>
TOTAL ACCIONES AL 31 DE DICIEMBRE DE 2010	<u><u>497,709,214</u></u>

CLAVE DE COTIZACIÓN: SIMEC

DICHOS VALORES SE ENCUENTRAN INSCRITOS EN LA SECCION DE VALORES Y SON  
OBJETO DE COTIZACIÓN EN LA BMV

ARTICULO 14 Ley del Mercado de Valores.- La inscripción en el Registro Nacional de Valores e  
Intermediarios no implica certificación sobre la bondad del valor o la solvencia del emisor.

**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  
AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2010**

## INDICE

	<u>Página</u>
<b>1. INFORMACIÓN GENERAL</b>	
a) Glosario de Términos y Definiciones	3
b) Resumen Ejecutivo	3
c) Factores de Riesgo	5
d) Otros Valores Inscritos en el RNVI	19
e) Cambios Significativos a los Derechos de Valores inscritos en el RNVI	19
f) Destino de los Fondos	19
g) Documentos de Carácter Público	19
<b>2. LA COMPAÑÍA</b>	
a) Historia y Desarrollo de la Empresa	20
b) Descripción del Negocio	
i) Actividad Principal	23
ii) Canales de Distribución	25
iii) Patentes, Licencias, Marcas y Otros Contratos	25
iv) Principales Clientes	26
v) Legislación Aplicable y Situación Tributaria	27
vi) Recursos Humanos	28
vii) Desempeño Ambiental	31
viii) Información de Mercado	34
ix) Estructura Corporativa	40
x) Descripción de sus Principales Activos	42
xi) Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales	49
xii) Acciones Representativas del Capital Social	51
xiii) Dividendos	51
xiv) Sustentabilidad Social	51
<b>3. INFORMACIÓN FINANCIERA</b>	
a) Información Financiera Seleccionada	58
b) Información Financiera por Línea de Negocio, Zona Geográfica y Ventas de Exportación	62
c) Informe de Créditos Relevantes	65
d) Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora	66
i) Resultados de Operación	70
ii) Situación Financiera, Líquidez y Recursos de Capital	79
iii) Control Interno	82
e) Estimaciones Contables Críticas	82
<b>4. ADMINISTRACIÓN</b>	
a) Auditores Externos	85
b) Operaciones con Personas Relacionadas y Conflicto de Intereses	85
c) Administradores y Accionistas	86
d) Estatutos Sociales y Otros Convenios	92
<b>5. MERCADO ACCIONARIO</b>	
a) Estructura Accionaria	99
<b>6. PERSONAS RESPONSABLES</b>	101
<b>7 ANEXOS</b>	102
Carta de Responsabilidad	
a) Carta de Responsabilidad de la Compañía	
b) Carta de Responsabilidad del Auditor Externo	
c) Informe del Presidente del Comité de Auditoria y Practicas Societarias	
Estados Financieros Dictaminados	

## 1. INFORMACIÓN GENERAL

### a). Glosario de Términos y Definiciones

Grupo Simec, S.A.B. de C.V. (en conjunto con sus subsidiarias “Simec” o la “Compañía”) es una sociedad (*sociedad anónima bursátil de capital variable*) constituida según las leyes de los Estados Unidos Mexicanos. La Empresa publica sus estados financieros en pesos mexicanos. Con anterioridad al 24 de octubre de 2006, Grupo Simec estaba constituida bajo el régimen de sociedad anónima de capital variable, o “S.A. de C.V.” El cambio de régimen de Grupo Simec se produjo como resultado de una reforma a sus estatutos sociales con el objeto de adecuarlos a lo dispuesto por la nueva Ley del Mercado de Valores. En este Informe Anual, las referencias a “pesos” o “Ps.” son a pesos mexicanos y las referencias a “dólares Americanos” o “dólares” o “\$” son a dólares de los Estados Unidos. Este Informe Anual contiene conversiones de ciertos montos en pesos a dólares de E.U. al tipo de cambio especificado únicamente para la conveniencia del lector. Estas conversiones no deben considerarse declaraciones de que los montos en pesos actualmente representan tales montos en dólares de E.U. o puedan ser convertidos a dólares de E.U. al tipo de cambio indicado. Salvo que se indique lo contrario, los montos en dólares de E.U. que han sido convertidos a pesos a un tipo de cambio de Ps. 12.3571 por \$1.00 con base en el tipo de cambio promedio anunciado por los principales bancos mexicanos para la liquidación al mismo día de las operaciones interbancarias vigente el 31 de Diciembre del 2010 según fue determinado por el Banco de México (el “Tipo de Cambio Interbancario”). El precio de compra al medio día en Nueva York para las transferencias interbancarias pagaderas en pesos, según certificación del Banco de la Reserva Federal de Nueva York para fines de aduana (el “Tipo de Cambio de Compra de Medio día”) el 24 de Junio del 2011 fue de Ps. 11.8832 por \$1.00 dólar.

Este Informe Anual contiene algunos estados financieros proyectados relacionados con el negocio de Simec. Al ser empleadas en este Informe Anual, las palabras “anticipa”, “planea”, “cree”, “estima”, “pretende”, “espera”, “proyecta” y expresiones similares se pretende identifiquen a los estados financieros proyectados, aunque no todos los estados financieros contengan tales palabras. Dichos estados financieros, incluyen pero no se limitan a, la estrategia para la adquisición de materia prima, productos y mercados, procesos productivos e instalaciones, ventas, distribución y exportaciones, tendencias de crecimiento en la industria y varios mercados, operaciones y liquidez y recursos de capital, están basados en las suposiciones de la administración así como en los supuestos hechos por, y la información actualmente disponible para, la administración, e involucran varios riesgos e incertidumbres, algunos de los cuales están fuera del control de Simec. Los resultados reales de Simec podrían diferir materialmente de aquellos expresados en cualquier estado financiero proyectado incluido en el presente informe. A la luz de estos riesgos e incertidumbres no hay seguridad de que la información proyectada llegue a ser precisa. Los factores que pudieran ocasionar que los resultados actuales difieran de la información proyectada incluyen, pero no están limitados a, factores relacionados con la industria del acero (incluyendo el ciclo de la industria, precios de los productos terminados, la capacidad de la producción mundial, el alto nivel de competencia de los productores mexicanos y extranjeros y el precio de la chatarra ferrosa “chatarra” y otras materias primas), la habilidad de Simec de operar a su mas alto nivel de capacidad, los costos del cumplimiento de la legislación ambiental de E.U. y México, gastos futuros de capital y adquisiciones, futuras devaluaciones del peso, la imposición del gobierno Mexicano sobre los controles de cambios extranjeros y controles de precio, la influencia de las condiciones económicas y de mercado en otros países en los valores bursátiles Mexicanos así como los factores establecidos en los “Factores de Riesgo”.

Todas las referencias a toneladas en este Informe Anual son a toneladas métricas.

### b). Resumen Ejecutivo

Los estados financieros consolidados de la Compañía se preparan de conformidad con las Normas de Información Financiera Mexicanas (NIF), las cuales difieren en aspectos significativos de los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos (“PCGA de E.U.”). Algunos datos financieros fueron obtenidos de los estados financieros consolidados por los años terminados el 31 de diciembre de 2006,

2007, 2008 y 2009 que fueron dictaminados por Mancera, S.C., miembro de Ernst & Young Global y los estados financieros consolidados por el año 2010 se obtuvieron del dictamen de Castillo Miranda y Compañía, S.C., miembro de BDO International Limited. Los estados financieros consolidados de SimRep y sus subsidiarias de los años terminados el 31 de diciembre de 2008 y 2009 fueron dictaminados por Ernst & Young LLP y los estados financieros consolidados del año 2010 se obtuvieron del dictamen de BDO USA, LLP. Los estados financieros de Corporación Aceros DM, y sus subsidiarias y afiliadas por los años terminados el 31 de diciembre de 2008, 2009 y 2010 fueron dictaminados por Marcelo de los Santos y Cia., S.C., miembro de Moore Stephens International Limited.

Parte de la información de mercado y demás información estadística utilizada en este informe proviene de terceros y parte de dicha información se basa en cálculos derivados de la revisión de estudios internos efectuados por la Compañía, así como de fuentes independientes. Aun cuando la Compañía considera que dichas fuentes son confiables, la misma no ha verificado en forma independiente dicha información y no puede garantizar su veracidad y exactitud.

La información presentada y la información operativa debe ser leída conjuntamente con los estados financieros consolidados.

A partir del 1 de enero de 2008 y como resultado de la adopción de la NIF B-10, Efectos de la inflación, dejamos de reconocer los efectos de la inflación en nuestra información financiera correspondiente al ejercicio de 2008, sin embargo, en el caso de nuestra información financiera presentada por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2006 y 2007, se presentan expresadas en pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2007, última fecha en que aplicamos el método integral de reexpresión. Los niveles de inflación de los últimos tres años generaron las condiciones económicas necesarias para modificar el entorno económico en el que opera la Compañía de inflacionario a no inflacionario, según lo establecido en la NIF B-10.

Del déficit acumulado derivado del resultado por tenencia de activos no monetarios (RETANM) contenido en el exceso en la actualización del capital al 1 de enero de 2008, la Compañía consideró que era impráctico identificar la parte realizada y no realizada y la totalidad del mismo por un monto de \$132,155, fue reclasificado a utilidades acumuladas.

Para una explicación de algunos de los términos empleados en las tablas siguientes y en el resto de este Informe Anual, ver el Capítulo 3 “Información Financiera”.

**Años terminados el 31 de diciembre de**  
**2006      2007      2008      2009      2010**  
**(Millones de pesos, a excepción de los datos de acciones)**

**Información del Estado de Resultados:**

*NIF Mexicanas:*

Ventas Netas.....	23,515	24,106	35,185	19,232	24,576
Utilidad (Pérdida) de Operación.....	3,031	2,184	3,115	(786)	1,084
Resultado Integral de Financiamiento.....	(63)	41	(175)	(97)	(207)
Deterioro de los Activos de larga duración.....	-	-	-	(2,368)	-
Otros Ingresos (Gastos).....	39	21	(4)	30	(186)
Utilidad (Pérdida) de las operaciones antes de impuestos a la utilidad y participación minoritaria.....	3,007	2,246	2,936	(3,221)	691
Impuestos a la utilidad.....	609	621	1,036	(2,045)	86
Utilidad (Pérdida) Neta.....	2,398	1,625	1,900	(1,175)	605

	<b><u>Años terminados el 31 de diciembre de</u></b>				
	<b><u>2006</u></b>	<b><u>2007</u></b>	<b><u>2008</u></b>	<b><u>2009</u></b>	<b><u>2010</u></b>
	<b>(Millones de pesos, a excepción de los datos de acciones)</b>				
Participación Minoritaria.....	220	96	104	(852)	(299)
Participación Mayoritaria.....	2,178	1,529	1,796	(323)	904
Utilidad (Pérdida) Neta por Acción.....	5.18	3.27	3.70	(0.65)	1.82
Promedio ponderado de acciones en circulación (000's).....	420,340	468,228	484,904	497,709	497,709

Nota: A partir del 30 de mayo del 2006 se efectuó un “split” de una acción anterior por tres nuevas, por lo que la información se presenta considerando este “split” para todos los años.

### **c). Factores de Riesgo**

La inversión en las acciones Serie B de Grupo Simec implica ciertos riesgos que deben considerarse. Los inversionistas deben evaluar cuidadosamente los riesgos que se describen a continuación, así como el resto de la información incluida en este Informe antes de tomar cualquier decisión de invertir en dichas acciones. La verificación de cualquiera de los siguientes hechos podría afectar en forma adversa y significativa las actividades, los resultados de operación, los proyectos y la situación financiera de la Compañía. Además, es posible que existan otros riesgos de los que la Compañía aún no tiene conocimiento o que actualmente no se consideran importantes, y que de llegar a verificarse también podrían afectar en forma adversa y significativa sus actividades, resultados de operación, proyectos y situación financiera. En cualquiera de dichos supuestos el precio de mercado de las acciones Serie B de Grupo Simec podría disminuir y los inversionistas podrían perder la totalidad o una parte de su inversión.

#### ***Riesgos relacionados con las actividades de la Compañía***

##### **Los resultados de operación de la Compañía están influenciados en forma significativa por el carácter cíclico de la industria siderúrgica.**

La industria siderúrgica es de naturaleza cíclica y es sensible a las condiciones macroeconómicas nacionales e internacionales. La demanda de acero a nivel mundial y los niveles generales de abasto influyen de manera importante en los precios de los productos de la Compañía. Los cambios en estos dos factores afectan los resultados de operación de la Compañía. Históricamente, la industria del acero, especialmente en los ciclos de descenso ha sufrido de sobre oferta. Actualmente como resultado de la recesión financiera mundial y el incremento en la capacidad de producción en los años recientes, existen signos de sobre oferta en el mercado del acero, que está impactando las utilidades de la industria del acero.

En el año 2004 los precios del acero a nivel mundial aumentaron en forma significativa, en 2005 disminuyeron con respecto a 2004 y en el año 2006 aumentaron nuevamente, pero disminuyeron en el último trimestre. En el año 2007, los precios del acero a nivel mundial permanecieron similares a los precios del año 2006. En el año 2008, los precios de acero a nivel mundial aumentaron durante los primeros tres trimestres de 2008, pero disminuyeron en el último trimestre de 2008 y en el año 2009 como resultado de la recesión económica mundial. En el año 2010 los precios del acero comenzaron a recuperarse. La Compañía no puede predecir ni garantizar los niveles de precios futuros del acero.

##### **La Compañía podría verse en la imposibilidad de trasladar a sus clientes los aumentos en los precios de sus materias primas con el objeto de compensar las fluctuaciones en los precios y niveles de abasto de las mismas.**

En el pasado, los precios de las materias primas necesarias para las operaciones de producción de la Compañía han fluctuado en forma significativa y cualquier aumento substancial en dichos precios podría afectar en forma adversa los márgenes de la misma. Históricamente, durante los períodos de incremento en los precios de la chatarra, el mineral de hierro, las aleaciones, el coque y el resto de las materias primas más

importantes, la industria siderúrgica ha intentado mantener sus márgenes de rentabilidad al trasladar a sus clientes los aumentos en los costos de dichas materias primas a través de aumentos en los precios de sus productos. En 2008 los precios de la chatarra se incrementaron aproximadamente un 57%, en 2009 los precios de la chatarra disminuyeron aproximadamente un 24%, mientras que en 2010 se incrementaron aproximadamente un 34%, los precios de las ferroaleaciones se incrementaron aproximadamente 19% en 2008, disminuyeron aproximadamente un 43% en 2009 y se incrementaron aproximadamente el 22% en 2010. El mineral de hierro y el coque también han tenido fluctuaciones importantes. En 2009 y 2010, no hemos realizado compras de mineral de hierro y coque debido a que nuestra planta en Lorain, Ohio, que utiliza alto horno, no está operando. La Compañía podría verse en la imposibilidad de trasladar a sus clientes éstos y otros posibles aumentos en sus costos, lo cual podría afectar en forma adversa sus márgenes y su rentabilidad. Aun cuando la Compañía logre implantar cargos adicionales, con frecuencia los márgenes de rentabilidad disminuyen temporalmente debido al lapso de tiempo entre el incremento en los precios de las materias primas y la aceptación de los aumentos de precios por el mercado para los productos de acero. La Compañía no puede garantizar que sus clientes futuros estarán dispuestos a pagar precios más altos como resultado del establecimiento de cargos adicionales, ni que sus clientes actuales continuarán pagando dichos cargos.

Las compras de nuestras materias primas se realizan en el mercado libre y con ciertos proveedores. Los precios de la chatarra se negocian mensualmente con los proveedores y se compran a los precios acordados para que sean entregados de acuerdo a nuestros requerimientos. Igual que la chatarra, las ferroaleaciones se negocian con los proveedores y están sujetas a las condiciones del mercado. Sin embargo dependiendo de la situación del mercado se determinan los precios para un mes o un trimestre. Algunos de los materiales que son “commodities” se contratan anualmente y se ajustan los precios basados en el valor de mercado. No tenemos la seguridad de que podamos encontrar proveedores de éstas materias primas en el mercado libre, que los precios no se incrementarán o que la calidad será la misma. Si alguno de nuestros proveedores no cumple con las entregas o no renueva los contratos, podríamos tener acceso limitado a algunos materiales o costos mas altos como resultado de no poder conseguir nuestros requerimientos de materias primas con otros proveedores.

**Los costos de los energéticos utilizados en los procesos de producción de la Compañía se encuentran sujetos a fluctuaciones de precios que se encuentran fuera de su control y podrían incrementar en forma significativa sus costos de producción.**

Los costos de los energéticos constituyen un importante componente de los costos de operación de la Compañía. Cualquier aumento substancial en el precio del gas natural o la electricidad podría tener un efecto adverso significativo sobre los márgenes de la Compañía. Además, cualquier interrupción o reducción en el abasto de dichos energéticos podría tener un efecto adverso significativo sobre los niveles de producción y ventas de la Compañía. Los precios de la electricidad se incrementaron aproximadamente el 36% en 2008, 17% en 2009 y 8% en 2010, los precios del gas natural se incrementaron aproximadamente el 28% en 2008 y 10% en 2009 y disminuyeron aproximadamente el 18% en 2010. Durante el ejercicio que terminó el 31 de diciembre de 2010, el costo de los energéticos, expresado como porcentaje del costo de ventas de la Compañía, representó el 13% de las mismas, mientras que en 2009 representó el 9.4%.

Actualmente el gobierno federal es el único proveedor de electricidad en México y en algunas ocasiones ha aumentado sus precios por encima de los niveles internacionales. Al igual que el resto de los consumidores de grandes volúmenes de electricidad en México, la Compañía paga tarifas especiales a Comisión Federal de Electricidad (“CFE”). La Compañía también paga tarifas especiales a Petróleos Mexicanos (“PEMEX”) por el gas utilizado por sus plantas en México. No existe garantía de que la Compañía seguirá teniendo acceso a dichas tarifas especiales, o de que las mismas no aumentarán en forma significativa en el futuro. En los Estados Unidos tenemos contratos con tarifas especiales para la electricidad. No podemos asegurar que estas tarifas especiales continuarán disponibles o se incrementarán en el futuro. En ciertos mercados no regulados en los Estados Unidos, tenemos contratos con terceras partes a un precio fijo acordado. Estos contratos mitigan nuestro riesgo en el precio debido a la volatilidad en el mercado de la electricidad. Los cambios en los

precios de la electricidad podrían afectar de manera importante nuestro negocio y el resultado de operación. Compramos gas natural a varios proveedores en los Estados Unidos y Canadá, los precios están generalmente establecidos mensualmente de acuerdo a los precios del mercado de derivados en Nueva York (Nymex). Contratamos diferentes compañías de transporte y almacenamiento para la entrega del gas natural en nuestras plantas. La Compañía tiene celebrados contratos con el objeto de fijar y reducir la volatilidad de los precios de gas natural. La Compañía no siempre ha podido trasladar el efecto de estos aumentos de precios a sus clientes, y no existe garantía de que logrará hacerlo en el futuro o que logrará mantener los contratos celebrados con el objeto de fijar y reducir la volatilidad de los precios de gas natural. Cambios en el precio, o en el precio de la distribución del gas natural, podrían sustancialmente afectar nuestro negocio y resultados de operación. Al 31 de diciembre de 2010, en México y Estados Unidos, la Compañía tiene contratados instrumentos financieros derivados con fines de cobertura para cubrir el riesgo de la fluctuación del precio del gas natural (swaps), con PEMEX Gas y Petroquímica Básica (PGPB) y Shell and Hess Corporation, respectivamente.

**La Compañía se enfrenta a una fuerte competencia en precios y otros aspectos de parte de otros productores de acero, lo cual podría afectar en forma adversa su rentabilidad y participación de mercado.**

La competencia en la industria siderúrgica es sumamente intensa. La competencia en la industria siderúrgica ejerce presión para la baja de precios y, debido a los altos costos de arranque de las plantas de acero, los aspectos económicos involucrados en la operación de dichas plantas en forma continua pueden dar lugar a que los operadores establezcan y mantengan altos niveles de producción aun en períodos de baja demanda, ocasionando una disminución aún mayor en los precios y márgenes de utilidad. La reciente tendencia hacia la consolidación en la industria siderúrgica a nivel mundial podría incrementar las presiones competitivas sobre los productores independientes del tamaño de la Compañía en caso de que los grandes productores de acero formados a través de fusiones adopten estrategias de precios predatorias que reduzcan aún más los precios y márgenes de utilidad. En el supuesto de que la Compañía no logre mantener una posición competitiva frente a dichos productores, su participación de mercado y su desempeño financiero podrían verse afectados en forma adversa.

Varios de los competidores mexicanos, estadounidenses y canadienses de la Compañía han comenzado a implementar planes de modernización y ampliación, incluyendo la instalación de equipo y capacidad de producción para ciertos productos que competirán con los de la Compañía. En la medida en que estos productores se vuelvan más eficientes, la Compañía podría verse sujeta a una mayor competencia de parte de los mismos y perder participación de mercado. Además, la Compañía se enfrenta a competencia de parte de los productores internacionales de acero. El aumento en la competencia internacional, especialmente si va acompañado de una capacidad de producción excesiva, podría obligar a la Compañía a reducir sus precios o a ofrecer mayores servicios con el correspondiente incremento en costos, lo cual podría reducir sus márgenes brutos y su utilidad neta.

**La competencia de otros materiales podría reducir significativamente los precios de mercado y la demanda para los productos de acero.**

Los continuos avances en las ciencias relacionadas con los materiales, y las tecnologías resultantes de dichos avances, han dado lugar al surgimiento de productos de materiales tales como plástico, aluminio, cerámica y vidrio que compiten con los productos de acero. En muchas aplicaciones, el acero compite con estos materiales que se puedan utilizar como sustitutos del acero, tales como aluminio (particularmente en la industria automotriz), cemento, vidrio, plástico y madera. Los sustitutos para los productos de acero podían reducir de manera importante los precios de mercado y la demanda para los productos de acero y de tal modo reducir nuestro flujo de efectivo y los resultados de operación de la Compañía.

**El incremento inesperado en las exportaciones de China podría tener un impacto significativo en los precios internacionales del acero y afectar nuestras utilidades.**

Debido a la demanda de acero que ha surgido en China, la capacidad de producción se ha incrementado en ese mercado y China actualmente es el mayor productor de acero, aproximadamente produce la mitad de la producción mundial. Debido al tamaño del mercado Chino una baja en el consumo de acero en ese mercado, podría causar un incremento importante en la oferta del volumen de acero en el mercado internacional, causando una presión a la baja en las ventas y una disminución en la utilidad de operación en otros mercados y regiones incluyéndonos a nosotros.

**La implementación de la estrategia de crecimiento de la Compañía, que incluye la posible realización de adquisiciones, podría afectar las actividades de la misma.**

Como parte de su estrategia de crecimiento, la Compañía podría verse en la necesidad de ampliar sus instalaciones actuales, construir plantas adicionales, adquirir otros activos para la producción de acero, celebrar contratos de asociación o formar alianzas estratégicas con el objeto de ampliar o complementar sus operaciones actuales. De llevarse a cabo, estas operaciones podrían conllevar todos o algunos de los siguientes riesgos:

- trastornos en las operaciones actuales;
- distracción de recursos y tiempo por parte de la administración;
- menor capacidad para mantener estándares, controles, procedimientos y políticas uniformes;
- dificultad para administrar una empresa de mayor tamaño;
- mayor probabilidad de que ocurran conflictos o litigios laborales, comerciales o en materia regulatoria relacionados con la nueva empresa;
- posibles responsabilidades frente a los participantes en las asociaciones o frente a terceros;
- dificultad para competir con otras empresas con mayores recursos financieros para llevar a cabo adquisiciones y concretar otras oportunidades de crecimiento, y
- dificultad para integrar las operaciones y el personal de las empresas adquiridas a las operaciones actuales.

La Compañía requiere de importantes cantidades de capital para adquisiciones y otros planes estratégicos. Es posible que la Compañía no pueda financiar sus inversiones en activos con los flujos de efectivo generados por sus operaciones o mediante la contratación de deuda. En el supuesto de que la Compañía no pueda financiar sus requerimientos de capital, podría verse en la imposibilidad de implementar su estrategia de crecimiento.

La Compañía tiene la intención de continuar implementando una estrategia de crecimiento cuyo éxito dependerá en parte de su capacidad para adquirir instalaciones adicionales e integrarlas a sus operaciones actuales. Algunas de dichas adquisiciones podrían efectuarse en el extranjero. Todas las adquisiciones conllevan una serie de riesgos especiales que podrían afectar en forma adversa las actividades, la situación financiera y los resultados de operación de la Compañía, incluyendo la distracción de la atención de la administración, la asimilación e integración de las operaciones y el personal de las instalaciones adquiridas, la asunción de pasivos relacionados con el personal proveniente de dichas instalaciones, y la posible pérdida de empleados clave. La Compañía no puede garantizar que las adquisiciones que efectúe no tendrán un efecto adverso y significativo sobre la misma, ni que dichas adquisiciones darán como resultado una mejoría en sus operaciones. La Compañía no puede predecir si en futuro próximo se propondrá y llevará a cabo alguna adquisición adicional, ni los términos en los que en su caso se efectuará dicha adquisición.

**El establecimiento futuro de aranceles o cuotas compensatorias podría afectar la capacidad de la Compañía para exportar sus productos y los cambios en las tarifas de importación de acero en México podrían afectar negativamente nuestro mercado en México.**

En los últimos años el gobierno de los Estados Unidos ha establecido cuotas compensatorias en contra de ciertos productores de acero mexicanos y de otros países, aunque no ha establecido sanciones de este tipo en



contra de la Compañía o los productos fabricados por la misma. En el primer trimestre de 2002, el gobierno de los Estados Unidos impuso un arancel del 15% a las importaciones de barra de acero y del 30% a las importaciones de barra rolada en caliente y barra con acabado en frío, provenientes de cualquier país con excepción de México, Canadá, Argentina, Tailandia y Turquía. En el primer trimestre de 2003 dichos aranceles se redujeron al 12% para la barra de acero y al 24% para la barra rolada en caliente y la barra con acabado en frío, y a finales de 2003 se eliminaron totalmente antes de su fecha de terminación original. No existe garantía de que en el futuro no se presentarán demandas por prácticas de comercio desleales en contra de la Compañía, ni de que el gobierno de los Estados Unidos no impondrá aranceles sobre las importaciones de acero provenientes de México o eliminará los aranceles vigentes sobre las importaciones de acero provenientes de otros países.

En septiembre de 2001 el gobierno mexicano estableció un arancel del 25% sobre las importaciones de todos los productos de acero iguales a los de la Compañía provenientes de cualquier país con excepción de aquellos con los que México tiene celebrado un tratado de libre comercio, como es el caso de los Estados Unidos. En abril de 2002, el gobierno incrementó este arancel al 35%. Dicho arancel ha disminuido con el tiempo y actualmente es del 3% al 5%, para el año 2012 se eliminará éste arancel. No existe garantía de que este arancel no se reducirá o eliminará en el futuro, o de que los países que deseen exportar productos de acero a México no impondrán aranceles similares a los productos de exportación mexicanos, por lo que en caso de que se aprobaran podrían tener un efecto adverso en los resultados de operación de la Compañía.

**Las operaciones de las plantas de la Compañía dependen de que ésta mantenga buenas relaciones con sus empleados.**

Al 31 de diciembre de 2010, aproximadamente el 57% de los trabajadores mexicanos y el 83% de los trabajadores extranjeros de la Compañía estaban afiliados a sindicatos. Normalmente la Compañía negocia un contrato colectivo de trabajo para cada una de sus plantas en lo individual por lo que respecta a las plantas localizadas en México. Los salarios previstos en los contratos colectivos de trabajo se revisan anualmente, y el resto de los términos de dichos contratos se revisan cada dos años. Cualquier falta de consenso para la celebración de nuevos contratos colectivos de trabajo o la renegociación de los contratos existentes podría dar lugar a huelgas, paros u otros disturbios laborales. Estos posibles conflictos laborales podrían tener un efecto adverso significativo sobre los resultados de operación y la situación financiera de la Compañía. Los paros, las huelgas o la negociación de aumentos substanciales en los salarios podrían reducir las ventas o incrementar los costos de la Compañía y, por tanto, afectar en forma significativa sus actividades.

**Las operaciones de la planta de la Compañía en Lackawanna, Nueva York, dependen de su derecho a utilizar las propiedades y los activos de una planta vecina propiedad de Great Lakes Industrial Development, LLC (GLID). La terminación de cualquiera de dichos derechos podría interrumpir las operaciones de la Compañía y tener un efecto adverso significativo sobre sus resultados de operación y su situación financiera.**

Las operaciones de la planta de la Compañía en Lackawanna, Nueva York, dependen de ciertas servidumbres de paso y otros derechos contractuales otorgados, incluyendo, entre otros, el derecho a utilizar ciertos gaseoductos para oxígeno, cuartos de máquinas, equipo eléctrico y sistemas de distribución de agua, gas natural y aire comprimido. La Compañía tenía un acuerdo con Mittal Steel Company, NV (Mittal), hasta el 30 de abril de 2009. En 2009, Mittal vendió su planta de Lackawanna a Tecumseh Redevelopment, Inc. (Tecumseh) por lo que estuvimos negociando la prórroga de estos servicios e instalaciones con Tecumseh, pero Tecumseh nunca firmó ese acuerdo. En diciembre de 2010, Tecumseh transfirió a GLID la planta situada al este de la Autopista 5 de Nueva York. En la transferencia a GLID, firmamos un acuerdo por escrito con GLID respecto al arrendamiento del aire comprimido a nuestra planta. Este arrendamiento nos asegura que el aire comprimido será proporcionado a nuestra planta durante el término del arrendamiento (inicialmente dos años, con renovaciones automáticas anuales, hasta que se de por terminado por cualquiera de las partes) y nos concede una opción de la compra del equipo en varias fechas a los precios indicados, proporcionando cierta flexibilidad mientras investigamos la instalación de nuestro propio sistema de aire comprimido en nuestra planta. La planta de agua que da servicio a nuestra planta, está situada en la propiedad de Mittal o su afiliada y el mantenimiento lo realiza Mittal, que

también continua suministrándonos el agua industrial mensualmente. La electricidad que se utiliza para la operación de la planta del aire comprimido, así como la que se utiliza para el servicio de GLID se controla por medio de un medidor localizado en una subestación adyacente a la propiedad de GLID. Continuamos buscando un acuerdo escrito con GLID que cubra el uso de la subestación eléctrica, servicios de alcantarillado, entrada de camiones y un equipo de supervisión de seguridad en la propiedad de GLID. Estos derechos son esenciales para el uso y la operación de la planta de Lackawanna. Es de nuestro conocimiento que GLID ha vendido o está en proceso de venta una porción de su propiedad a terceros. En caso de que cualquiera de dichos derechos se dé por terminado, o no se tenga una negociación satisfactoria con GLID o con terceros a quienes les haya vendido GLID o por cualquier otra razón, podríamos vernos obligados suspender la totalidad o una parte de las operaciones de la planta de Lackawanna. En virtud de que los productos fabricados por la planta de Lackawanna no se producen en ninguna de las otras plantas de la Compañía, la interrupción de la producción en dicha planta podría ocasionar una importante pérdida de ingresos y dañar las relaciones de la Compañía con sus clientes.

**Las ventas de la Compañía en los Estados Unidos se encuentran concentradas y podrían disminuir en forma significativa si alguno de sus principales clientes reduce sus volúmenes de compra de productos o no puede cumplir con sus obligaciones financieras frente a la Compañía.**

Las ventas de la Compañía en los Estados Unidos están concentradas entre un número relativamente pequeño de clientes. Cualquiera de los principales clientes de la Compañía podría dejar de comprar los productos de la misma o reducir en forma significativa sus volúmenes de compra en cualquier momento. En los años de 2010 y 2009, las ventas de productos efectuadas por la Compañía a los diez principales clientes ascendió aproximadamente al 38.6% y 39.2% respectivamente de los ingresos en los Estados Unidos y el 19% y 16% en 2010 y 2009 respectivamente, de los ingresos consolidados de la Compañía. Cualquier trastorno en las ventas a cualquiera de estos clientes podría afectar en forma adversa el flujo de efectivo y los resultados de operación de la Compañía. A partir del último trimestre de 2008, debido a la crisis financiera en los Estados Unidos y a la recesión económica mundial, nuestros diez principales clientes han reducido los volúmenes de compra de nuestros productos, a partir del año 2010 y en los primeros meses de 2011 se han incrementado las ventas al sector automotriz en Estados Unidos y Canadá. Esta reducción en la demanda podría tener un efecto adverso en el resultado de operación de la Compañía.

No podemos asegurar que podremos mantener el mismo nivel de ventas con nuestros principales clientes o vender nuestros productos a otros clientes en mejores términos. La disminución substancial de los volúmenes de compra por parte de dichos clientes, afectaría en forma adversa las actividades, los resultados de operación, la liquidez y la situación financiera de la Compañía.

**El surgimiento de problemas imprevistos con el equipo y las instalaciones de producción de la Compañía podría tener un efecto adverso sobre sus actividades.**

La capacidad de la Compañía para fabricar productos de acero depende del adecuado funcionamiento de su equipo, incluyendo sus altos hornos, hornos de arco eléctrico, máquinas de colada continua, hornos de recalentamiento y molinos de laminación. A pesar de que la Compañía proporciona mantenimiento continuo a su equipo, la reparación de descomposturas que involucren una gran cantidad de tiempo o un monto importante de recursos, y la verificación de sucesos tales como incendios, explosiones o condiciones climatológicas desfavorables, podrían ocasionar interrupciones temporales en la producción que a su vez podrían afectar en forma adversa los resultados de operación de la Compañía.

La Compañía no cuenta con cobertura de seguro contra todo riesgo ni mantiene cobertura contra las pérdidas ocasionadas por siniestros o interrupciones en sus operaciones. En el supuesto de que la Compañía no logre remediar en forma rápida y a un costo eficiente los problemas que ocasionen interrupciones significativas en su capacidad de producción, sus actividades podrían verse afectadas en forma adversa. Además, es probable que en el supuesto de destrucción, daños considerables o disminución substancial en la capacidad de producción de cualquiera de las plantas de la Compañía, ésta sufra pérdidas significativas. De igual forma, las inversiones en activos necesarias para reparar cualquier planta o maquinaria destruida o dañada afectarían en forma adversa los flujos de efectivo y la rentabilidad de la Compañía.

**En el supuesto de que la Compañía no logre obtener o mantener certificados de calidad y certificados de cumplimiento ambiental para sus plantas, podría perder a sus clientes actuales y dejar de atraer nuevos clientes.**

La mayoría de los clientes pertenecientes a la industria de las auto partes en México y los Estados Unidos exigen que la Compañía cuente con la certificación ISO 9001 o 14001. Actualmente todas las plantas en Estados Unidos de la Compañía que venden productos a clientes pertenecientes a la industria de las auto partes cuentan con la certificación ISO 9001 o 14001 conforme a lo exigido por dichos clientes. En el supuesto de cancelación de dichas certificaciones, revocación de cualesquiera autorizaciones, o de que la Compañía no cumpla oportunamente con cualesquiera estándares adicionales necesarios, su capacidad para continuar abasteciendo a sus mercados, conservar a sus clientes actuales y atraer nuevos clientes podría verse afectada. Por ejemplo, la pérdida de estas certificaciones podría dar lugar a que los clientes rechacen los envíos de productos de la Compañía, lo cual podría afectar en forma significativa los ingresos y los resultados de operación de la misma. No podemos asegurar el cumplimiento futuro.

En el mercado de Aceros Especiales y Perfiles Estructurales, todos los participantes deben satisfacer auditorías de calidad y obtener certificaciones con el objeto de obtener el estándar de “proveedor autorizado”. La industria automotriz ha puesto condiciones estrictas para el caso de producción de auto partes con la finalidad de asegurar la calidad y seguridad a vehículos. Actualmente contamos con el estándar de proveedor autorizado para el caso de auto partes. Mantener estas certificaciones es crucial para preservar e incrementar la participación de la Compañía en el mercado, ya que estas condiciones podrían implicar un obstáculo para formar parte del mercado de Aceros Especiales y Perfiles Estructurales y no podemos garantizar que la Compañía logrará obtenerlas.

**En el supuesto de que las plantas de la Compañía violen la legislación en materia ambiental, la Compañía podría incurrir en pasivos significativos.**

Las operaciones de la Compañía están sujetas a una amplia gama de leyes y reglamentos en materia del impacto sobre el aire, el agua, el suelo, las aguas subterráneas y la exposición a sustancias peligrosas. Los costos para el cumplimiento y la imposición de responsabilidades de acuerdo a regulaciones y leyes ambientales pueden ser significativos. A pesar de nuestros esfuerzos para cumplir con las regulaciones y las leyes ambientales, pueden ocurrir eventos o incidentes que afecten nuestra reputación en las operaciones de nuestras plantas. Adicionalmente, la Compañía no puede garantizar que sus operaciones cumplirán en todo momento con las leyes y reglamentos en materia ambiental. En el supuesto de incumplimiento de dichas leyes y reglamentos, la Compañía podría verse sujeta a la imposición de multas u otras sanciones, verse obligada a incurrir en gastos significativos para remediar el incumplimiento y/o verse obligada a cerrar las plantas que no cumplan con las mismas y por demandas de terceras partes. Los inversionistas también deben tomar en consideración que las leyes y los reglamentos en materia ambiental son cada vez más estrictos, incluyendo las emisiones de gases de efecto invernadero y que es posible que en el futuro se promulguen nuevas leyes y reglamentos que obliguen a la Compañía a incurrir en costos significativos y/o modificaciones en sus prácticas operativas para cumplir con las mismas. Además, la Compañía está obligada a obtener y mantener diversos permisos ambientales para operar sus plantas. La falta de obtención o pérdida de los permisos o las autorizaciones necesarias podría dar lugar a la imposición de multas o sanciones importantes a cargo de la Compañía o impedir la operación de sus plantas. Además, periódicamente la Compañía se ve involucrada en procedimientos legales iniciados por personas del sector privado o entidades gubernamentales en relación con cuestiones ambientales, incluyendo cuestiones relacionadas con presuntos daños a bienes o lesiones personales, los cuales podrían dar lugar a responsabilidades significativas que podrían afectar su comportamiento financiero. Algunas de nuestras plantas en los Estados Unidos han estado sujetas a acciones administrativas ambientales federales, estatales y municipales.

**Las regulaciones y políticas respecto a la emisión de gases de efecto invernadero, tales como dióxido de carbono, podrían afectar negativamente las operaciones de la acería.**

Nuestra acería integrada en Lorain, Ohio, U.S.A. utiliza carbón y genera grandes cantidades de dióxido de carbono (CO<sub>2</sub>), en nuestras otras plantas de acería en Estados Unidos y México utilizamos hornos de arco eléctricos, en donde la generación de CO<sub>2</sub> se liga sobre todo al uso de energía. En los Estados Unidos, la

agencia ambiental federal ha publicado las reglas que incluyen varios puntos y obligaciones, de las cuales son sujetas nuestras plantas y también han emitido que afectarán la construcción, permitiendo que en nuestras plantas se puedan emitir gases de efecto invernadero. El Congreso de los Estados Unidos ha discutido la regulación de varias medidas para la emisión de gases de efecto invernadero y puede aprobarlas en el futuro. Estas regulaciones o leyes pueden generar costos más altos para el carbón de coque, el gas natural y la electricidad generados por las plantas que utilizan carbón. El gobierno federal de Canadá también está considerando la regulación de medidas para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, aunque creemos que no afectará a nuestra planta en Hamilton, Ontario, ya que no cuenta con acería. Las futuras leyes y regulaciones, impuestos al carbón u otro régimen regulatorio podrían tener un efecto negativo en nuestras operaciones. Además, las negociaciones internacionales para sustituir y complementar el Protocolo 1997 de Kyoto están en curso, el resultado de estas negociaciones o cualquiera de los países en los que operamos firmaran el acuerdo, y el resultado es impredecible. En el caso de que se aprueben más reglas y políticas más estrictas podrían afectar negativamente nuestro negocio y los resultados de operación.

**En el supuesto de que la Compañía se vea obligada a remediar la contaminación ocasionada por sus plantas, podría verse obligada a incurrir en pasivos significativos.**

Algunas de nuestras plantas en los Estados Unidos están actualmente en proceso de investigación y/o remediación de la contaminación del medio ambiente. La mayor parte de estas investigaciones se relacionan con actividades que realizaron los dueños anteriores. La Compañía podría verse obligada en el futuro, a ser sujeta de investigación o a remediar la contaminación ocasionada por algunas de nuestras plantas. Hemos reconocido reservas para hacer frente a dichos pasivos cuando la remediación ha sido requerida y el importe puede ser razonablemente estimado. Cuando los costos estimados para la remediación cambian o nuevas provisiones se estiman probables, ajustamos las reservas registradas. Sin embargo, debido a las numerosas variables asociadas, los juicios y consideraciones en las estimaciones y a los cambios en las regulaciones gubernamentales y tecnologías ambientales en el tiempo, la Compañía no puede garantizar que el monto de la reserva será suficiente para cubrir dichos pasivos, o que los gastos que efectúe en relación con cuestiones ambientales no serán substancialmente distintos de los presupuestados o no se incrementarán en el futuro. La falta de cumplimiento de cualesquiera obligaciones de remediación de la contaminación podría dar lugar al surgimiento de pasivos, la constitución de gravámenes, la imposición de multas y la necesidad de incurrir en gastos cuantiosos para subsanar los incumplimientos.

**La Compañía podría incurrir en pérdidas como resultado de demandas de responsabilidad relacionadas con sus productos, y podría verse en la imposibilidad de obtener cobertura de seguros contra dicha responsabilidad ya sea del todo o en términos aceptables.**

La Compañía podría sufrir pérdidas como resultado de las demandas de pago pecuniario de daños por los defectos o presuntos defectos de sus productos de acero. Por ejemplo, muchos de los productos de la Compañía se utilizan en automóviles y camiones ligeros, y es posible que los defectos en estos vehículos den como resultado la interposición de demandas de responsabilidad en contra de la Compañía. De conformidad con las prácticas de ventas comerciales normales, algunos productos de la Compañía contienen garantías implícitas en el sentido de que se encuentran libres de defectos, son adecuados para los fines para los que están diseñados y cumplen con las especificaciones de fabricación convenidas. La Compañía no puede garantizar que en el futuro no se verá sujeta a demandas de responsabilidad relacionadas con sus productos, que no incurrirá en responsabilidades por importes superiores a los cubiertos por sus pólizas de seguro, o que logrará mantener cobertura de seguros contra responsabilidad ya sea total o a niveles adecuados y en términos aceptables.

**La Compañía depende de que sus subsidiarias operativas le distribuyan recursos para financiar sus operaciones.**

La Compañía necesita recibir de sus subsidiarias fondos suficientes para cubrir una parte substancial de sus requerimientos de flujo de efectivo internos, incluyendo el flujo de efectivo necesario para llevar a cabo sus planes de inversión y cubrir el servicio de las obligaciones financieras que asuma en el futuro. En consecuencia, el flujo de efectivo de la Compañía se verá afectado en forma adversa si la misma no recibe

dividendos y otros ingresos de parte de sus subsidiarias. La capacidad de la mayoría de las subsidiarias de la Compañía para pagar dividendos y otras distribuciones a la misma puede verse sujeta a restricciones derivadas de las obligaciones de deuda que asuma, o de la ley. Cualquier disminución en dicho flujo de efectivo podría afectar a la Compañía en forma adversa y significativa.

**Industrias CH, el accionista mayoritario de la Compañía, ejerce una influencia significativa sobre las actividades y políticas de esta última y puede tener intereses distintos a los del resto de los accionistas.**

Al 27 de junio de 2011, Industrias CH, que está controlada por Rufino Vigil González, Presidente del Consejo de Administración de la Compañía, es propietaria de aproximadamente el 84% de las acciones representativas del capital social de la Compañía. Industrias CH designó y nombró a la totalidad de los miembros actuales del Consejo de Administración de la Compañía, y está y seguirá estando en posición de nombrar a los consejeros futuros y ejercer el control y una influencia significativa sobre sus actividades y políticas, incluyendo la determinación de la fecha y el importe de cualesquiera dividendos. Los intereses de Industrias CH pueden ser muy distintos a los del resto de los accionistas de la Compañía. Además, como resultado del alto porcentaje de participación accionaria del que es titular Industrias CH, actualmente la liquidez de las acciones Serie B de la Compañía es limitada.

**La Compañía ha celebrado ciertas operaciones con partes relacionadas.**

Históricamente la Compañía ha celebrado operaciones de distinta naturaleza en términos de mercado con sus partes relacionadas, incluyendo sociedades que son propiedad de Industrias CH o están controladas por la misma. La Compañía tiene previsto continuar celebrando este tipo de operaciones con sus filiales, incluyendo algunas operaciones significativas.

**La Compañía depende de sus funcionarios ejecutivos y de los conocimientos de éstos últimos en cuanto a sus actividades y la industria de los aceros especiales, y podría verse en la imposibilidad de reemplazar a dichos funcionarios en caso de que los mismos se separen de la Compañía.**

La Compañía depende del desempeño de sus funcionarios ejecutivos y empleados clave. El personal ejecutivo de la Compañía cuenta con una amplia experiencia en la industria siderúrgica, y la pérdida de cualquiera de dichos ejecutivos o la incapacidad de la Compañía para atraer y retener ejecutivos adicionales podría afectar en forma adversa sus actividades, resultados de operación, proyectos y situación financiera. La Compañía considera que depende de los conocimientos en cuanto a sus actividades y en especial en cuanto a la industria de los Aceros Especiales y Perfiles Estructurales, industria que la Compañía considera requiere de experiencia calificada para su éxito, de su equipo de ejecutivos, incluyendo Luis García Limón, su Director General. Asimismo, la Compañía atribuye mucho del éxito de su estrategia de crecimiento a su habilidad de retener a la mayoría de los ejecutivos clave de alto nivel de las compañías que ha adquirido. La competencia para atraer personal calificado es intensa y existe el riesgo de la imposibilidad de no encontrar sustitutos con conocimientos y experiencia suficientes en la industria de los Aceros Especiales, para reintegrar su equipo actual de ejecutivos en el supuesto de que deje de contar con los servicios de alguno de sus miembros. El negocio podría verse afectado si la misma no logra atraer o retener al personal necesario.

**Nuestra deuda impositiva puede aumentar si la legislación fiscal y las regulaciones en los países en los cuales operamos cambian o pueden ser sujetas a interpretaciones adversas.**

Los impuestos a pagar por las compañías en los países en los cuales operamos son principalmente e incluyen el impuesto sobre la renta, impuesto al valor agregado, impuestos indirectos, impuestos sobre utilidades, impuestos relativos a nóminas, contribuciones sobre la propiedad y otros impuestos. La legislación fiscal y las regulaciones en algunos de estos países pueden estar sujetas a cambios, a la interpretación diversa y a la aplicación contraria a la Compañía. Los sistemas ineficaces de la recaudación de impuestos y los requisitos de requerimiento de efectivo pueden aumentar la probabilidad de la imposición de impuestos y penas onerosas que podrían tener un efecto material adverso sobre nuestra situación financiera y resultados de operación de la Compañía. Además de la presión que generalmente se tiene en contra de las empresas, estas condiciones crean incertidumbre en cuanto a las implicaciones fiscales para la toma de diversas decisiones de negocios.

Esta incertidumbre podía exponernos a multas y penas significativas y a pesar de los mejores esfuerzos para el cumplimiento de las obligaciones fiscales y podría dar lugar a una presión fiscal mayor que la prevista. En algunos de los países en los que operamos han adoptado la legislación de los precios de transferencia. Si las autoridades fiscales imponen reglas impositivas adicionales significativas como resultado de ajustes de los precios de transferencia, podría tener un efecto nocivo material sobre nuestra condición financiera y resultados de operación. Es posible que las autoridades fiscales en los países en los cuales operamos pudieran aprobar impuestos adicionales sobre las utilidades. La aprobación de cualesquier impuesto adicional puede afectar nuestro pago de impuestos y dar lugar a los impuestos adicionales importantes. Cualquier impuesto adicional podría tener un efecto adverso significativo sobre los resultados de operación y la situación financiera de la Compañía.

### ***Factores de riesgo referentes a la recesión mundial actual***

#### **La recesión mundial ha afectado en forma significativa nuestro negocio.**

El descenso económico que comenzó en los Estados Unidos en el 2008 llevó a una recesión económica mundial, la actividad económica ha disminuido en el mundo y en Norteamérica particularmente. La reducción en la demanda en la economía en general y en los sectores automotriz, manufactura y construcción, particularmente, ha reducido la demanda para los productos de acero en los Norteamérica y a nivel mundial. Estas condiciones económicas han impactado significativamente nuestro negocio y los resultados de operación. Sin embargo la demanda, niveles de producción y precios en algunos mercados y segmentos se han recuperado y estabilizado hasta cierto grado. El tiempo, extensión y duración de la recuperación y potencial regresó a los niveles anteriores a la crisis mundial se mantienen inciertos. Si las condiciones macroeconómicas mundiales se deterioran, la perspectiva para los productores de acero puede verse afectada. Es muy difícil estimar la duración o gravedad de una nueva crisis económica mundial y como nos afectará. Una recuperación insostenible y una débil economía persistente en nuestros mercados podrían deprimir la demanda de nuestros productos y afectar negativamente nuestro negocio y en los resultados de operación.

En 2009, la disminución de la demanda en el sector de la construcción tuvo un impacto negativo en las plantas de San Luis Potosí, ya que estas plantas producen principalmente varilla y alambros. Para calcular el deterioro en el valor de los activos de larga duración y su disposición, se deben determinar los flujos de efectivo descontados durante su vida útil remanente y otros factores. Al 31 de diciembre de 2009, la Compañía reconoció una pérdida por deterioro de Ps. 2,368 millones en los activos intangibles que provienen de la adquisición de Grupo San. Creemos que esto fue causado principalmente por el ambiente económico general. Las estimaciones utilizadas en el análisis consideraban las condiciones del mercado de acuerdo a las expectativas de crecimiento de corto y largo plazo. Si la economía mundial se deteriora, podríamos reconocer una pérdida adicional por deterioro. Las estimaciones incluidas en el modelo de valuación para el año 2010, incluyen un incremento en las ventas en 2011, considerando el aumento en la venta a terceros de productos semiterminados “billet” y al aumento en los precios de venta para los próximos años. La Compañía estimó un incremento del 4% para 2012 y 2% para 2013, manteniendo el mismo volumen y precio de ventas para los siguientes años. En el año 2010 de acuerdo con los cálculos realizados no se determinó pérdida por deterioro.

#### **Nuestros mercados se han afectado seriamente por la reciente recesión mundial.**

Vendemos nuestros productos a las industrias automotriz y de la construcción, que han tenido una demanda más baja debido a la recesión mundial actual. Consecuentemente, nuestros niveles de operación han caído y seguirán deprimidos hasta que la demanda de nuestros clientes aumente. Mientras algunos de nuestros productos, como los que van al mercado automotriz han experimentado recuperaciones modestas en el 2010, mientras que los productos que van a la industria de la construcción continúan deprimidos. Además de la disminución en la demanda de los clientes, creemos que algunos de nuestros clientes están experimentando dificultad en la obtención de crédito o mantener su capacidad de calificar para el seguro de crédito comercial, dando por resultado otra reducción en compras y un aumento en nuestro riesgo de crédito. La duración de la recesión y la recuperación para éstas industrias pueden tener un impacto significativo en nuestro resultado de operación.

### **Incremento de riesgos con clientes y proveedores.**

Hay un riesgo creciente de insolvencia crediticia relacionada con nuestros clientes, particularmente en las industrias más afectadas como la automotriz y construcción. También, hay la posibilidad que nuestros proveedores puedan tener riesgos similares. Esta disminución del crédito disponible puede aumentar el riesgo de que nuestros clientes puedan no cumplir con sus obligaciones de pago y que algunos de nuestros proveedores se retrasen en el surtido de materiales.

### **En virtud de que un porcentaje importante de los productos de la Compañía se venden a la industria automotriz, cualquier disminución en la producción de automóviles podría reducir sus flujos de efectivo y afectar en forma adversa sus resultados de operación.**

Durante el año 2010, las ventas directas de productos a los fabricantes y armadores de automóviles representaron aproximadamente el 41% del total de las ventas netas de la Compañía. La demanda de los productos de la Compañía se ve afectada, entre otras cosas, por la relativa solidez o debilidad de la industria automotriz en Norteamérica. Cualquier disminución en la fabricación de automóviles en Norteamérica, que constituye el principal mercado para los productos de acero especial de Republic, tendría un efecto adverso sobre los resultados de operación de la Compañía. La Compañía también vende sus productos a forjadores independientes, proveedores de componentes y centros de servicio de acero, mismos que a su vez venden sus productos al mercado automotriz y a otros mercados. Los acontecimientos que afecten a la industria automotriz de Norteamérica también pueden afectar en forma adversa a la Compañía.

### **Nuestros clientes en la industria automotriz intentan continuamente obtener reducciones de precio de nosotros. Estas reducciones de precio pueden afectar nuestros resultados de operación y nuestra situación financiera.**

Un desafío que nosotros y otros proveedores de los productos usados en la fabricación de automóviles tenemos actualmente, es la presión continua para la reducción de precio por parte de nuestros clientes de la industria automotriz. La presión para la reducción de precios, ha sido una característica de la industria automotriz estos últimos años. Todos los fabricantes de automóviles tienen iniciativas agresivas para la reducción de precio que quieren imponer a sus proveedores y se espera que tales acciones continúen en el futuro. Frente a precios bajos a los clientes, debemos reducir nuestros costos de operación para mantener nuestras utilidades. Hemos tomado y continuamos tomando medidas para reducir nuestros costos de operación para compensar las reducciones de precio a los clientes; sin embargo, se espera que las reducciones de precio pueden afectar nuestros márgenes de contribución en el futuro. Si no podemos compensar las reducciones de precio a los clientes con medidas eficaces de operación, nuevos procesos de fabricación, alternativas en la compra de materias primas, mejora de la tecnología y otras iniciativas para la reducción de costos y si no podemos evitar las reducciones de precio a nuestros clientes, nuestros resultados de operación y nuestra situación financiera podrían afectar en forma adversa a la Compañía.

### **Las ventas pueden disminuir como resultado de los niveles de inventario en la industria.**

Los niveles de inventario de nuestros clientes que compran nuestros productos varían de manera importante de un período a otro. Estas fluctuaciones pueden afectar temporalmente la demanda de nuestros productos, ya que los clientes utilizan el inventario existente en épocas de baja inversión en la construcción y los otros sectores industriales que compran nuestros productos y acumulan inventario en períodos de alta inversión, por lo que éstos clientes pueden dejar de comprar producto adicional o mantener sus volúmenes de compra. Por lo que la Compañía no tiene seguridad de aumentar o mantener los niveles actuales de volúmenes y precios de venta.

### ***Riesgos relacionados con México***

#### **Riesgos relacionados con la situación económica.**

La reciente crisis mundial y la recesión económica han tenido consecuencias adversas en la economía Mexicana, en el 2009 el producto interno bruto (PIB) disminuyó el 6.5% y en el 2010 creció el 5.5%. En el

pasado, México ha experimentado períodos prolongados de crisis económicas, causados por factores internos y externos de los cuales no tenemos ningún control. Estos períodos se han caracterizado por inestabilidad del tipo de cambio, alta inflación, altas tasas de interés, contracción de la economía, reducción de los flujos internacionales, balanza de pagos deficitaria, reducción de liquidez en el sector bancario y altas tasas de desempleo. Disminuciones en el crecimiento de la economía Mexicana, períodos de crecimiento negativo en el PIB o incrementos en la inflación, pueden dar lugar a una disminución en la demanda de nuestros productos. No podemos asegurar que la situación económica de México no empeorará o que esas condiciones tengan un efecto negativo en nuestra situación financiera.

#### **Riesgos relacionados con la situación política y social.**

La situación política y social podría afectar negativamente nuestro negocio. El gobierno federal ha ejercido y continúa ejerciendo una importante influencia sobre la economía nacional. Por lo tanto, las medidas adoptadas por el gobierno en materia económica y de las empresas de participación estatal podrían tener un impacto significativo sobre las entidades del sector privado en general y la Compañía en particular, y sobre las condiciones del mercado y los precios y rendimientos de los valores emitidos por las empresas, incluyendo la Compañía. En el pasado, las acciones gubernamentales han implicado, entre otras medidas, aumento en las tasas de interés, cambio en las políticas fiscales, controles de precios, devaluaciones de la moneda, controles de capital y restricciones a las importaciones.

Actualmente ningún partido político tiene mayoría en el Congreso Mexicano. La ausencia de una clara mayoría y la falta de acuerdos entre el congreso y el ejecutivo podrían dar lugar a que no se aprueben oportunamente las reformas políticas y económicas, por lo que podrían tener un efecto negativo en la economía Mexicana. No podemos asegurar que los futuros progresos políticos en México, sobre los cuales no tenemos ningún control, no tendrán un efecto negativo sobre nuestro negocio, situación financiera o resultados de operación. En julio de 2012 habrá elecciones en México que podrían llevar a políticas gubernamentales materialmente diferentes. No podemos asegurar que nuevas políticas gubernamentales no tengan un efecto negativo en nuestro negocio, situación financiera o resultados de operación.

#### **La violencia en México podría afectar negativamente la economía Mexicana y a nuestro negocio.**

México ha experimentado en los últimos años un aumento significativo en la violencia referente a tráfico de drogas y otras causas. Este aumento en la violencia podría tener un impacto negativo en la actividad económica de México. No podemos asegurar que los niveles de crímenes violentos en México, sobre los cuales no tenemos control, no tendrán un efecto nocivo sobre la economía del país y consecuentemente sobre nuestra situación financiera.

#### **Riesgos relacionados con las epidemias de la salud y otros brotes.**

En 2009 el gobierno Mexicano declaró un estado de emergencia debido a un brote de influenza humana AH1N1, lo que obligó al gobierno a establecer varias medidas para contener la epidemia. El gobierno canceló todos los eventos públicos del 24 de abril al 5 de mayo de 2009. Las epidemias, como la de la influenza humana AH1N1 podrían afectar de manera importante la actividad comercial y las situaciones económicas generales. Además, nuestras operaciones se pueden afectar por factores relativos a la salud, tales como, cuarentenas, el cierre de nuestras instalaciones, que podrían interrumpir de manera importante nuestras operaciones, la enfermedad o muerte de nuestros ejecutivos y empleados y una disminución en la economía Mexicana. Nuestra situación financiera podría verse afectada por los efectos de la epidemia de la influenza humana u otra epidemia o brote.

#### **La depreciación o fluctuación en el tipo de cambio del peso frente al dólar podría afectar en forma adversa los resultados de operación y situación financiera de la Compañía.**

La depreciación del peso mexicano frente al dólar de los Estados Unidos disminuye una porción de nuestros ingresos en términos de dólares de los Estados Unidos, así como se incrementa el costo de una porción de las materias primas que se requieren para la producción y cualquier deuda que se tenga en dólares, por lo que puede afectar negativamente nuestros resultados de operación. Desde el segundo semestre de 2008 el valor



del peso mexicano respecto al dólar de los Estados Unidos ha tenido fluctuaciones importantes. De acuerdo a la reserva federal de los Estados Unidos, durante éste período registró un valor de Ps. 9.91 por dólar el 5 de agosto de 2008 y de Ps. 15.38 por dólar el 9 de marzo de 2009. En el año 2010, el tipo de cambio de acuerdo a la Reserva Federal de los Estados Unidos registró el valor más bajo de Ps. 11.50 por dólar y el valor más alto fue de Ps. 12.25 por dólar.

Las devaluaciones o depreciaciones sustanciales del peso pueden ocasionar inestabilidad en los mercados internacionales de divisas y limitar la capacidad de la Compañía para transferir o convertir pesos o dólares u otras monedas. Aun cuando actualmente y desde 1982, el gobierno federal no impone restricciones a la capacidad de las personas físicas o morales mexicanas o extranjeras para convertir pesos a dólares u otras divisas, en el futuro podría implementar políticas de control de cambios restrictivas.

Las fluctuaciones o restricciones en la transferencia de fondos fuera de México podrían tener un efecto adverso sobre la situación financiera y el valor de nuestras acciones.

### **Los altos niveles de inflación en México podrían afectar en forma adversa la demanda de nuestros productos y el incremento en nuestros costos.**

En el pasado México ha reportado altos índices de inflación. La tasa anual de inflación de acuerdo con el Índice Nacional de Precios al Consumidor (“INPC”) publicado por el Banco de México fue del 6.5% para 2008, 3.6% para 2009 y 4.4% para 2010. Una inflación alta podría afectar negativamente nuestro negocio y los resultados de operación, reduciendo el poder de compra de los consumidores, lo que afectaría la demanda de nuestros productos, el incremento de algunos costos que no podríamos repercutir a los consumidores y la disminución del beneficio de nuestras utilidades generadas si la inflación excede el crecimiento de nuestros precios.

### **El crecimiento en otros países podría afectar a la economía mexicana, nuestra situación financiera y el precio de nuestras acciones.**

La economía mexicana puede verse afectada en diferentes grados, por la situación económica y condiciones de mercado de otros países. Aunque las condiciones económicas en otros países pueden diferir de manera importante de las condiciones económicas de México, las reacciones de los inversionistas al crecimiento de otros países podrían tener un efecto negativo sobre el valor de mercado en las emisiones de emisores mexicanos. Estos últimos años, por ejemplo, los precios de la deuda mexicana y las acciones disminuyeron de manera importante, como resultado del crecimiento económico en Rusia, Brasil y algunos países de Asia. Recientemente los créditos en los Estados Unidos relacionados con hipotecas, han dado lugar a fluctuaciones significativas en los mercados financieros mundiales, incluyendo a México.

Adicionalmente, en los últimos años las condiciones económicas de México se han relacionado cada vez más con las condiciones económicas de los Estados Unidos, como resultado del Tratado de Libre Comercio (“TLCAN”), la actividad económica creciente entre los dos países y las remesas de fondos de los inmigrantes mexicanos que trabajan en los Estados Unidos a los residentes en México. Las situaciones económicas adversas en los Estados Unidos, la terminación o modificaciones al TLCAN u otros acontecimientos relacionados podrían tener un efecto negativo en la economía mexicana. No podemos asegurar que los acontecimientos en otros países emergentes, en los Estados Unidos o cualquier otro no afectarán negativamente nuestra situación financiera.

### **Nuestros estados financieros se preparan de conformidad con las Normas de Información Financiera Mexicanas (NIF), por lo que no son comparables con los estados financieros preparados con las Normas Internacionales de Información Financiera (“IFRS”) y con los Principios de Contabilidad de Estados Unidos (“USGAAP”).**

Las compañías mexicanas deben elaborar sus estados financieros de acuerdo con las NIF las cuales difieren en algunos aspectos significativos con los principios de contabilidad de los Estados Unidos. Los estados

financieros y resultados reportados bajo las NIF mexicanas difieren de los estados financieros de las compañías de otros países.

En marzo de 2010, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores solicitó un plan de trabajo para evaluar la incorporación de las empresas públicas de México en la preparación de sus estados financieros de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera, emitidas por el International Accounting Standards Board (IASB), a partir del año 2012. Actualmente, estamos en proceso de identificación y determinación de los efectos correspondientes y la determinación del balance inicial.

### **México tiene diferentes normas corporativas a las utilizadas en otros países y en los Estados Unidos.**

El principal objetivo de las leyes en los Estados Unidos, México y otros países, es promover la divulgación completa y justa de toda la información corporativa. Sin embargo puede ser diferente o menor la información disponible de las empresas públicas en México, que la que regularmente se encuentra disponible de las empresas públicas en países con mercado de capitales altamente desarrollados, incluyendo los Estados Unidos.

### **Revelaciones Cuantitativas y Cualitativas Sobre el Riesgo de Mercado.**

La Empresa se encuentra expuesta a riesgo de Mercado, el cual es el riesgo potencial de pérdida en los valores, flujos de efectivo o ingresos debido a cambios en las tasas de interés y tipos de cambio de moneda extranjera (principalmente el tipo de cambio peso / dólar), como resultado de la posesión de instrumentos financieros. Los instrumentos financieros de la Empresa incluyen efectivo y equivalentes en efectivo, clientes y otras cuentas por cobrar, cuentas por pagar, instrumentos de deuda a largo plazo y deudas de partes relacionadas. Los préstamos de la Empresa son denominados en dólares en su totalidad. La Empresa no utiliza instrumentos financieros derivados para manejar este tipo de riesgo de mercado. Históricamente basados en 10 años de información, la inflación en México ha sido 89% más alta que la devaluación del peso frente al dólar.

La Compañía está expuesta a riesgos de mercado debido a las fluctuaciones en el precio del gas natural. La Compañía contrató instrumentos financieros derivados con fines de cobertura para cubrir el riesgo de la fluctuación del precio del gas natural. El valor es reconocido en el balance general a su valor razonable. Dado que los cambios en los flujos de efectivo del “swap” son altamente efectivos en mitigar la exposición a la variabilidad en el precio del gas natural, éste califica como instrumento financiero derivado de cobertura de flujo de efectivo, y por ende, el valor razonable del “swap” se registra en la cuenta de utilidad integral en el capital contable. Ver Nota 12 de los estados financieros consolidados.

### **Medición del Riesgo de Mercado.**

La empresa mide su riesgo de Mercado con relación a sus instrumentos financieros basado en los cambios en las tasas de interés y tipo de cambio, empleando un análisis de sensibilidad. Dicho análisis mide la pérdida potencial en el valor, flujos de efectivo e ingresos, basado en un incremento hipotético en el tipo de interés y una disminución en el tipo de cambio peso / dólar. La Empresa utilizó tasas al 31 de Diciembre del 2010, en sus instrumentos financieros para la realización del análisis de sensibilidad. La Empresa considera que estos cambios potenciales en las tasas del mercado son razonablemente posibles a corto plazo (un año o menos). Basado en el análisis de la Empresa del impacto de un incremento básico de 100 puntos en las tasas de interés y una disminución del 10% en el tipo de cambio peso / dólar, la Empresa ha determinado que tal incremento en la tasa de interés y dicha disminución en el tipo de cambio peso / dólar no tendría un efecto material adverso en los resultados de la Empresa. Debido a que no hay un mercado comercial activo para los instrumentos de deuda de la Empresa, la Empresa no puede determinar el impacto de estos cambios en el valor de dichos instrumentos de deuda. A continuación, se describe la exposición de la Empresa a las tasas de interés y tipo de cambio, incluyendo el impacto de los cambios en tales tasas, en los resultados de la Empresa.

### **Impacto de la Tasa de Interés.**

La exposición de la tasa de interés de la Empresa se relaciona con su deuda a largo plazo. Del lado de los activos, la Empresa se encuentra expuesta a cambios en la tasa de interés a corto plazo mientras invierte en

inversiones a corto plazo con intereses denominados en dólares. En la actualidad, la Empresa utiliza una combinación de tasa de deuda flotante y fija. La deuda de tasa flotante se encuentra expuesta a cambios en el interés y flujos de efectivo debido a cambios en LIBOR, mientras que la tasa fija se encuentra expuesta a cambios en el valor debido a cambios en las tasas de interés a mediano plazo. Basado en un incremento en una base de 100 puntos en la tasa de interés, la Empresa estima que sus resultados no tendrían un efecto importante.

**Impacto del Tipo de Cambio.**

La exposición del tipo de cambio de la Empresa se relaciona con su deuda. La exposición de moneda principal de la Empresa es del tipo de cambio peso / dólar. La Empresa estima que una disminución del 10% en el tipo de cambio peso / dólar resultaría en una disminución en los resultados de la Empresa antes de impuestos de Ps. 0.4 millones de pesos (\$3 mil dólares).

El análisis de sensibilidad es una estimación y no deberá considerarse como un pronóstico del futuro desempeño financiero de la Empresa. Así mismo, la Empresa no puede asegurar que las pérdidas actuales de un año en particular no excederán la cantidad anteriormente indicada. Sin embargo, la Empresa considera que estas cantidades están razonablemente basadas en el portafolio de instrumentos financieros al 31 de Diciembre del 2010 y suponiendo que los cambios en la tasa hipotética del Mercado seleccionados por la Empresa en su análisis de riesgo del mercado ocurran durante el año 2011. El análisis de sensibilidad no señala los efectos del impacto de la inflación respecto al incremento en tasas de interés o disminución en el tipo de cambio en el peso / dólar.

**d). Otros Valores Inscritos en el RNVI**

(No Aplicable)

**e). Cambios Significativos a los Derechos de valores Inscritos en el RNVI**

(No Aplicable)

**f). Destino de los Fondos**

(No Aplicable)

**g). Documentos de Carácter Público**

Las personas interesadas podrán solicitar copia de este documento, dirigiendo su solicitud al C.P. Adolfo Luna Luna, Av. Lázaro Cárdenas 601, Col. La Nogalera, Guadalajara, Jalisco, México, C.P. 44440, Teléfono (33) 3770 6700. La Empresa ha presentado sus informes trimestrales y la información anual de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V. y en la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y de acuerdo con las disposiciones que le aplican en los Estados Unidos de América debido a que la Empresa cotiza en Nueva York, Simec ha presentado la información trimestral y anual en el New York Stock Exchange (Nueva York) y en la Securities and Exchange Commission (Estados Unidos de América).

La persona responsable de atención a inversionistas y analistas es el señor C.P. Adolfo Luna Luna, teléfono (33) 3770 6700 y el correo electrónico es [aluna@gruposimec.com.mx](mailto:aluna@gruposimec.com.mx)

## 2 LA COMPAÑÍA

### a). Historia y Desarrollo de la Empresa

#### General

Simec es un productor, procesador y distribuidor diversificado de Aceros Especiales y Perfiles Estructurales de acero que lleva a cabo sus operaciones de producción y venta en México, los Estados Unidos y Canadá. La Compañía considera que es uno de los principales productores de Aceros Especiales en Norteamérica en virtud de que ocupa posiciones de liderazgo tanto en México como en los Estados Unidos, y considera que actualmente ofrece la gama más amplia de productos de acero especial en dichos mercados. Además, la Compañía considera que es uno de los principales productores de Perfiles Estructurales de acero y acero ligero en México.

Los productos de acero especial de la Compañía se utilizan para una amplia gama de aplicaciones de alta ingeniería y como materia prima en la fabricación de productos destinados a los consumidores finales, incluyendo ejes, transmisiones y cigüeñales para automóviles y camiones ligeros, herramientas mecánicas y maquinaria agrícola. Los perfiles estructurales de acero de la Compañía se utilizan principalmente en el mercado de la construcción no residencial y otras aplicaciones en la industria de la construcción.

La Compañía está orientada al mercado de los productos de acero especial tanto en México como en los Estados Unidos, proporcionando productos y servicios de alto valor agregado a través de sus plantas estratégicamente ubicadas. La calidad de los productos y servicios de la Compañía, aunada a la ventaja en costos derivada de la ubicación de sus plantas, le ha permitido desarrollar relaciones duraderas con la mayoría de sus clientes de productos de acero especial, mismos que incluyen a fabricantes de automóviles y equipo industrial tanto en México como en los Estados Unidos y a los proveedores de dichos clientes. Además, las plantas de la Compañía en las regiones centro-norte y centro del país le permiten atender a los mercados para los Perfiles Estructurales de acero y la construcción en dichas regiones y la región suroeste de California, con una importante ventaja en cuanto a costos de transporte.

El domicilio social de la Compañía es la ciudad de Guadalajara, Jalisco, y sus oficinas principales están ubicadas en Avenida Lázaro Cárdenas 601, Colonia La Nogalera, Guadalajara, Jalisco, México, C.P. 44440. El número de teléfono de dichas oficinas es el (33) 3770-6700.

#### Historia

El origen de Grupo Simec data de 1969, cuando un grupo de familias de la ciudad de Guadalajara constituyeron a Compañía Siderúrgica de Guadalajara, S.A. de C.V. (CSG) con el objeto de operar una mini-acería. En 1980 se constituyó Grupo Sidek, S.A. de C.V. ("Sidek"), la cual se convirtió en sociedad controladora de CSG. En 1990 Sidek consolidó sus operaciones de producción de acero y aluminio bajo una nueva subsidiaria denominada Grupo Simec, S.A. de C.V.

En marzo de 2001 Sidek vendió a Industrias CH el total de su participación accionaria de aproximadamente el 62% de la Compañía. En junio de 2001, Industrias CH incrementó su participación accionaria en la Compañía al 82.5% mediante la adquisición de las acciones ordinarias que esta última había emitido a favor de varios de sus acreedores bancarios como resultado de la capitalización de pasivos por aproximadamente \$95.4 millones de dólares, equivalentes a Ps.1,185 millones (incluyendo \$90.2 millones de dólares en principal, equivalente a Ps. 1,120 millones y \$5.2 millones de dólares en intereses, equivalente a Ps. 65 millones) adeudados a los mismos. Posteriormente, Industrias CH incrementó su participación accionaria en la Compañía al 84% a través de varias capitalizaciones de pasivos y aportaciones de capital.

En agosto de 2004 la Compañía adquirió los terrenos, edificios, equipo e inventarios de las plantas siderúrgicas de Grupo Sidenor en Apizaco y Cholula, y asumió los pasivos correspondientes a los planes de primas de antigüedad del personal de dichas plantas. El importe total invertido por la Compañía en esta

operación ascendió a aproximadamente \$122 millones de dólares (equivalentes a Ps. 1,589 millones de pesos) (excluyendo \$16 millones de dólares por concepto de impuesto al valor agregado, pagados en 2004 y recuperados en 2005, equivalentes a Ps. 208 millones de pesos), el cual se financió con recursos generados a nivel interno y con una aportación de capital por \$19 millones de dólares (equivalentes a Ps. 247 millones de pesos) efectuadas por Industrias CH.

En julio de 2005, la Compañía e Industrias CH adquirieron el 100% de las acciones representativas del capital social de Republic, un productor de aceros especiales en los Estados Unidos. La Compañía, en su carácter de accionista mayoritario de SimRep, adquirió a través de esta última el 50.2% de dichas acciones de Republic, e Industrias CH, en su carácter de accionista minoritario de SimRep, adquirió a través de la misma el restante 49.8% de dichas acciones. La Compañía financió la porción del precio total de compra de \$ 245 millones (equivalentes a Ps. 2,795 millones) pagadera por la misma, principalmente con los recursos provenientes de un crédito otorgado por Industrias CH, el cual se liquidó posteriormente.

El día 24 de noviembre de 2007 la Compañía adquirió el 99.95% de las acciones de TMM América, S.A. de C.V., TMM Continental, S.A. de C.V. y Mutimodal Doméstica, S.A. de C.V., empresas subsidiarias de Grupo TMM S.A de C.V., para convertirlas en las comercializadoras de las tres plantas siderúrgicas localizadas en México. En febrero de 2008, estas compañías fueron renombradas a CSG Comercial, S.A. de C.V., Comercializadora de Productos de Acero de Tlaxcala, S.A. de C.V. y Siderúrgica de Baja California, S.A. de C.V., respectivamente.

En 2007, el Consejo de Administración de Compañía Siderúrgica de Guadalajara, S.A. de C.V. (CSG) decidió escindir a la misma transmitiendo el 87.4% de su patrimonio social, a Tenedora CSG, S.A. de C.V sociedad escindida, para separar el control de las acciones de las compañías subsidiarias, de la propiedad de los activos que integran la planta industrial de Guadalajara. Esta reestructura corporativa no tuvo efecto en los estados financieros consolidados.

El 30 de mayo de 2008, la Compañía adquirió la totalidad de las acciones representativas del capital social de Corporación Aceros DM, S.A. de C.V. y ciertas afiliadas (Grupo San) en un costo total de Ps. 8,730 millones (\$ 844 millones). Grupo San es un productor de aceros largos y uno de los productores de varilla corrugada más importantes de la Republica Mexicana. Las operaciones de Grupo San están basadas en San Luis Potosí, México. Las plantas tienen capacidad para producir un promedio anual de 700 mil toneladas de producto terminado y cuenta con aproximadamente 1,450 empleados.

El día 29 de julio de 2008 la Compañía adquirió el 100% de las acciones de Aroproc, S.A. de C.V., Del-Ucral, S.A. de C.V., Qwer, S.A. de C.V. y Transporte Integral Doméstico, S.A. de C.V. empresas subsidiarias de Grupo TMM S.A de C.V., para convertirlas en las operadoras de las plantas siderúrgicas localizadas en México. El 30 de julio de 2008, estas compañías cambiaron su denominación por las de Promotora de Aceros San Luis, S.A. de C.V., Comercializadora Aceros DM, S.A. de C.V., Comercializadora Msan, S.A. de C.V. y Productos Siderúrgicos de Tlaxcala, S.A. de C.V. respectivamente.

El día 26 de diciembre de 2008 la Compañía adquirió el 99.95% de las acciones de Northarc Express, S.A. de C.V., empresa subsidiaria de Grupo TMM, S.A. de C.V., para convertirla en la operadora de las plantas siderúrgicas localizadas en México. El 6 de Enero de 2009, esta compañía cambió su denominación a Simec International 2, S.A. de C.V.

El 5 de febrero de 2009 la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de Simec International 2, S. A. de C. V., autorizó la escisión de parte de sus activos, pasivo y capital, trasmitiendo este capital contable a las empresas que se constituyeron como consecuencia (escindidas), que son, Simec International 3, S, A. de C. V., Simec International 4, S. A. de C. V. y Simec International 5, S. A. de C. V. A partir de esa fecha Simec International 2, S.A. de C.V., solo se quedó con la operación de las plantas de Guadalajara y Mexicali; Simec International 3, S.A. de C.V. se convirtió en la operadora de las plantas de Tlaxcala y Puebla; Simec

International 4, S.A. de C.V. y Simec International 5, S.A. de C.V. asumieron la operación de las plantas de San Luis Potosí.

En 2009 como parte de la reestructura corporativa del Grupo, se constituyeron dos sociedades más, las cuales fueron enfocadas a la comercialización de los productos fabricados por las plantas de México. Dichas empresas son Simec Acero, S. A. de C. V., la cual atiende el mercado de México y Simec USA, Co., la cual se encarga de todas las ventas de exportación.

Así mismo el 12 de mayo del 2009, se constituyó una nueva empresa ubicada en el Estado de California, E.U.A., la cual se encarga de llevar a cabo la administración, desarrollo y puesta en marcha de los nuevos proyectos de inversión de las plantas industriales de México. Esta empresa se denomina Pacific Steel Project, Inc.

El 10 de Agosto de 2009, en Asamblea Extraordinaria de Accionistas de Simec International, S. A. de C. V., se tomó la decisión de escindir ciertos activos, pasivo y capital, a 4 sociedades escindidas, denominadas Siminsa A, S. A. de C. V., Siminsa B, S. A. de C. V., Siminsa C, S. A. de C. V., y Siminsa D, S. A. de C. V., sin extinguirse Simec International, S. A. de C. V. como sociedad escidente. Las sociedades escindidas se fusionaron el 29 de Octubre de 2009, una vez vencido el plazo legal, conforme lo autorizó cada una de las Asambleas Extraordinarias de Accionistas como se indica a continuación:

Siminsa A, S. A. de C. V. se fusionó con Simec International 2, S. A. de C. V., permaneciendo esta última y extinguiéndose la primera.

Siminsa B, S. A. de C. V. se fusionó con Simec International 3, S. A. de C. V., permaneciendo esta última y extinguiéndose la primera.

Siminsa C, S. A. de C. V. se fusionó con Simec International 4, S. A. de C. V., permaneciendo esta última y extinguiéndose la primera.

Siminsa D, S. A. de C. V. se fusionó con Simec International 5, S. A. De C. V., permaneciendo esta última y extinguiéndose la primera.

El 10 de Noviembre de 2009 en Asambleas Extraordinarias de Accionistas de Simec International 2, S. A. de C. V., Simec International 3, S. A. de C. V., Simec International 4, S. A. de C. V., y Simec International 5, S.A. de C. V., (escidentes) se acordó escindir ciertas cuentas por cobrar, pasivos y capital contable a una nueva sociedad (escindida) ubicada en el Estado de California, E.U.A. denominada Simec Steel Inc., la cual tiene como función principal la cobranza de los derechos adquiridos, financiar la operación de Grupo Simec y la adquisición de nuevas inversiones de largo plazo, entre otras.

El 31 de mayo de 2010, en Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de Arrendadora Simec, S.A. de C.V., se autorizó la escisión de parte de sus activos, pasivo y capital, transmitiendo este capital contable a la empresa que se constituyó como consecuencia (escindida), la cual fue Corporación ASL, S.A. de C.V. Esta nueva empresa asumió la operación de Arrendadora Simec, S.A. de C.V.

El 28 de junio de 2010, se constituyó Simec International 6, S.A. de C.V. La actividad de esta empresa es la producción de acero e inició actividades en el mes de noviembre de 2010.

El 30 de junio de 2010, en Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de Simec International, S.A. de C.V., se autorizó la escisión de parte de sus activos y capital, transmitiendo este capital contable a la empresa que se constituyó como consecuencia (escindida), la cual fue Simec International 7, S.A. de C.V. Los activos transmitidos fueron las acciones de Corporación Aceros DM, S.A. de C.V.

El 2 de noviembre de 2010, la Compañía adquirió el 100% de las acciones de Lipa Capital, LLC a Sbj Partners, LLC., empresa titular de propiedad intelectual de interés para la Compañía. El costo total de la adquisición fue de Ps. 187 millones (\$15 millones de dólares) y el valor del capital contable ascendió a Ps. 70

millones, por lo que se generó un activo intangible proveniente de la patente que traía dicha empresa por Ps. 117 millones, el cual fue cancelado contra los resultados del año debido a que no se esperaba que generara flujos adicionales para la Compañía. Este importe forma parte de los otros gastos incluidos en el estado consolidado de resultados. Esta compañía se nacionalizó el 7 de diciembre de 2010 y se fusionó con Simec International 6, S.A. de C.V. el 9 de diciembre de 2010, prevaleciendo esta última.

El 3 de febrero de 2011, Republic adquirió los activos de Bluff City (BCS), los cuales constan de dos plantas para tratamiento térmico y estirado en frío de barras de acero. Dichas plantas se encuentran ubicadas en Cleveland, Ohio y Memphis Tennessee en los Estados Unidos. Con ésta adquisición Republic aumenta y complementa su capacidad de producción de aceros especiales, proporcionando a sus productos mayor valor agregado.

### ***Inversiones de Capital y Desinversiones***

La Compañía busca mejorar constantemente su eficiencia operativa e incrementar sus ventas a través de inversiones para adquirir nuevos equipos y tecnologías. Mensualmente cada planta de su flujo generado separa una cantidad para nuevas inversiones, proyectos y pérdida de activos.

La inversión en activos estimada para el año 2011 asciende aproximadamente a Ps. 258 millones (\$20.8 millones), correspondiendo a Ps. 75 millones (\$6 millones) para las plantas de Republic y Ps. 183 millones (\$14.8 millones) a las plantas en México. Sin embargo, esta estimación está conforme a ciertas circunstancias y los gastos en inversión de capital reales en 2011 pueden variar significativamente.

En 2010 la Compañía invirtió Ps. 60 millones en activos para las plantas de Republic, incluyendo Ps. 5 millones en la planta de Lorain, Ps. 41 millones en la planta de Lackawanna, Ps. 10 millones en la planta de Canton, Ps. 1 millón en la planta de Massillon y Ps. 3 millones en la planta de Hamilton. Además, en 2010 la Compañía invirtió Ps. 436 millones en activos para sus plantas en México, incluyendo Ps. 197 millones en la planta de Apizaco, Ps. 2 millones en la planta de Mexicali, Ps. 8 millones en la planta de Guadalajara y Ps. 229 millones en las plantas de San Luis.

En 2009 la Compañía invirtió Ps. 84 millones en activos para las plantas de Republic, incluyendo Ps. 7 millones en la planta de Lorain, Ps. 74 millones en la planta de Lackawanna, Ps. 3 millones en la planta de Hamilton. Además, en 2009 la Compañía invirtió Ps. 179 millones en activos para sus plantas en México, incluyendo Ps. 77 millones en la planta de Apizaco, Ps. 3 millones en la planta de Mexicali Ps. 21 millones en la planta de Guadalajara y Ps. 78 millones en las plantas de San Luis.

En 2008 la Compañía invirtió Ps. 331 millones en activos para las plantas de Republic, incluyendo Ps. 163 millones en la planta de Canton, Ps. 30 millones en la planta de Lorain, Ps. 112 millones en la planta de Lackawanna, Ps. 12 millones en la planta de Massillon, Ps. 1 millón en la planta de Gary y Ps. 13 millones en las oficinas corporativas en Fairlawn, Ohio. Además, en 2008 la Compañía invirtió Ps. 149 millones en activos para sus plantas en México, incluyendo Ps. 24 millones en la planta de Apizaco, Ps. 71 millones en la planta de Mexicali Ps. 15 millones en la planta de Guadalajara, Ps. 32 millones en las plantas de San Luis y Ps. 7 millones en la adquisición de un terreno en el Estado de Tamaulipas, México.

## **b). Descripción del Negocio**

### **i). Actividad Principal**

La Compañía opera doce plantas ubicadas en distintos puntos de Norteamérica. Al 31 de diciembre de 2010 la Compañía contaba con capacidad instalada para producir 4.5 millones de toneladas de acero crudo, de las cuales 1.2 millones de toneladas se producían utilizando tecnología de altos hornos integrados y 3.3 millones se producían utilizando tecnología de hornos de arco eléctrico o mini-acería. Las plantas de la Compañía en México, cuentan con capacidad instalada para producir 1.9 millones de toneladas de acero crudo en cinco mini-acerías, y sus plantas en los Estados Unidos cuentan con capacidad instalada para producir 2.6 millones

de toneladas de acero crudo. Además, la Compañía cuenta con capacidad instalada para producir 3.5 millones de toneladas de acero laminado y acero con acabados, de las cuales 1.8 millones corresponden a sus plantas en México y 1.7 millones corresponden a sus plantas en los Estados Unidos y Canadá.

La Compañía opera seis mini-acerías, cinco de ellas en México y una en los Estados Unidos. Las mini-acerías mexicanas están ubicadas en Guadalajara, Apizaco y Mexicali, dos en San Luis Potosí y la mini-acería en los Estados Unidos está ubicada en Canton, Ohio. La Compañía también opera un alto horno en su planta siderúrgica en Lorain, Ohio. La Compañía cuenta con instalaciones para producir acero laminado y acero con acabados en cada una de sus plantas en Cholula, los Estados Unidos y Canadá.

En virtud de que la Compañía opera tanto mini-acerías como plantas siderúrgicas integrales con altos hornos, está en posibilidad de distribuir su producción entre sus distintas plantas con base en la eficiencia y los costos de las mismas. Además, durante los períodos en que sus plantas no operan a su capacidad total, puede asignar su producción con base en el costo relativo de las materias primas básicas (es decir, el mineral de hierro, el coque, la chatarra y la electricidad) a la planta que cuente con los costos de producción más bajos. Las instalaciones de producción de la Compañía están diseñadas a manera de permitirles cambiar rápidamente de un producto a otro. Esta flexibilidad le permite a la Compañía cubrir pedidos de volúmenes reducidos de manera eficiente para satisfacer las necesidades de sus clientes, y fabricar distintas cantidades de productos estándar. El ciclo de las corridas de producción, o campañas, es de entre cuatro y ocho semanas, lo cual reduce al mínimo el período de espera de los clientes tanto en el caso de los productos estándar como de los productos especializados.

## **Productos**

La Compañía fabrica una amplia gama de productos de acero especial con valor agregado, acero alargado y perfiles estructurales de tamaño mediano. Las plantas de la Compañía en México producen vigas, canales, ángulos comerciales y estructurales, barras roladas en caliente (redondas, cuadradas y hexagonales), soleras, varillas y barras con acabados en frío. Las plantas ubicadas en los Estados Unidos producen barras roladas en caliente, barras con acabados en frío, semi-terminados tubulares redondos y otros productos comerciales semi-terminados. A continuación se incluye una descripción de dichos productos y sus principales usos:

- Vigas. Estas vigas, también conocidas como vigas estándar, son secciones estructurales de acero en forma de “I”, con dos lados paralelos iguales unidos al centro por una sección transversal que forma ángulos de 90 grados. La Compañía produce vigas en sus plantas ubicadas en México, y las mismas se utilizan principalmente como soportes estructurales en la industria de la construcción.
- Canales. Los canales, también conocidos como vigas “U” debido a su forma, son secciones estructurales de acero con dos lados paralelos iguales unidos en sus extremos por una sección transversal que forma ángulos de 90 grados. Los canales se utilizan principalmente para la construcción de edificios industriales y bodegas. La Compañía produce canales en sus plantas ubicadas en México.
- Ángulos. Estos productos consisten en secciones con dos lados unidos en sus extremos para formar un ángulo de 90 grados en forma de “L”. Los ángulos se utilizan principalmente como viguetas en las industrias de la construcción y la fabricación de muebles. La Compañía produce ángulos estructurales y comerciales en sus plantas ubicadas en México.
- Barras roladas en caliente. Estos productos consisten en barras de acero redondas, cuadradas y hexagonales que pueden estar hechas de acero especial o acero con grado de insumo. Las barras redondas y cuadradas se utilizan principalmente en las industrias de la construcción, auto partes y muebles. Las barras hexagonales están hechas de acero especial y son utilizadas principalmente por la industria de las herramientas manuales. La Compañía fabrica barras de acero roladas en caliente en sus plantas ubicadas en México y los Estados Unidos.
- Soleras. Las soleras consisten en barras planas de acero en secciones rectangulares que pueden estar hechas de acero especial o acero con grado de insumo. La industria de las auto partes utiliza las



Osoleras de acero especial para resortes, y la industria de la construcción utiliza las soleras de acero con grado de insumo como soportes. La Compañía produce soleras en sus plantas ubicadas en México.

- Varillas. La varilla consiste en barras redondas de acero corrugado y reforzadas, en secciones que oscilan entre 0.375 y 1.5 pulgadas de diámetro. La varilla se utiliza únicamente para la construcción como soporte de las estructuras de cemento y concreto, y está considerada como un producto “commodity” debido a su gran aceptación por la mayoría de los consumidores de productos industriales estándar. La Compañía produce varilla en sus plantas ubicadas en México.
- Barras con acabados en frío. Estos productos consisten en barras de acero redondas y hexagonales de acero especial que se transforman mediante un proceso de estirado en frío para reducir su diámetro. Este proceso consiste en (1) alimentar la barra a una troqueladora con el objeto de reducir su sección transversal sin calentarla, o (2) alterar o “descortezar” la superficie de la barra. Este proceso altera las propiedades mecánicas del acero, y el producto terminado resulta exactamente del mismo tamaño, sin escalas y con un acabado superficial brillante. Las barras con acabados en frío son utilizadas principalmente por la industria de las auto partes. La Compañía produce este tipo de barras en sus plantas ubicadas en México, los Estados Unidos y Canadá.
- Semi-terminados tubulares redondos. Estos productos consisten en barras redondas anchas que se utilizan como materia prima para la fabricación de tubería sin costura. Los semi-terminados tubulares redondos están hechos de acero especial y son utilizados por los fabricantes de tubería sin costura para su uso en la extracción de petróleo y la industria de la construcción. La Compañía produce semi-terminados tubulares redondos en sus plantas ubicadas en los Estados Unidos.

## **ii). Canales de Distribución**

La Compañía vende y distribuye sus productos de acero en Estados Unidos, México y Canadá. Además, la Compañía exporta productos de acero de México a Centro y Sudamérica y Europa. La Compañía considera que durante todo el ejercicio 2010, aproximadamente el 49.5% de sus ventas estuvo representado por productos de acero especial. El 41% de dichos productos se vendió a la industria de las auto partes, el 26% a centros de servicio, el 1% a fabricantes de herramientas manuales, el 4% a fabricantes de equipo para minería y el restante 28% a otras industrias. En el año 2010 las ventas de varilla de nuestras plantas en San Luis, que se utilizan en el sector de la construcción, se incrementaron el 8.8%, que representó el 77% de sus ventas comparado contra el 75% del año 2009.

De acuerdo a la mezcla de productos de Simec existen dos canales de distribución diferentes, para los aceros comerciales y estructurales y para los aceros especiales. En el segmento de aceros especiales Simec atiende tanto a los distribuidores que por sus características solamente manejan este tipo de producto, como a los usuarios industriales finales, en este tipo de venta se tiene mucho contacto con el cliente debido a los requerimientos específicos y diferentes que requiere cada usuario.

## **iii). Patentes, Licencias, Marcas y Otros Contratos**

Las plantas de San Luis tienen registradas en el Instituto Mexicano de Propiedad Industrial (“IMPI”) la marca “SAN” y la marca “Aceros San Luis”, desde 1990 y 1991, respectivamente, las cuales se utilizan en los productos que se comercializan en todos los mercados.

Actualmente Simec International 6, S.A. de C.V, está en proceso de registro en el IMPI la patente “Fabricación de Aceros de Fácil Maquinabilidad con Plomo, en Máquina de Colado Continuo” la cual se adquirió en la compra de Lipa Capital, LLC.

La ISO es una confederación mundial de organismos unidos con el objeto de desarrollar estándares de aceptación a nivel internacional para permitir que tanto los clientes como los productores cuenten con un sistema para identificar los productos de calidad y estándares reconocidos. Los estándares establecidos por la ISO cubren cada uno de los aspectos de la calidad, desde la responsabilidad de la administración hasta el

servicio y la entrega. La Compañía considera que su adhesión a los estrictos procedimientos establecidos por la ISO no sólo hace más eficiente su producción sino que también la coloca en posición de cumplir con los estrictos estándares exigidos por sus clientes. La Compañía cuenta con un programa de calidad total que está diseñado para mejorar el servicio a clientes, la capacitación general de su personal y el trabajo en equipo. Las plantas de la Compañía en Apizaco y Cholula obtuvieron de la ISO la certificación ISO 9001:2000 para el período comprendido del 19 de enero de 2007 al 18 de julio de 2010, la cual ha sido renovada con vencimiento el 11 de Marzo de 2013 y actualmente estamos en el proceso de obtener la certificación ISO/TS 16949.

Nuestras plantas en Estados Unidos, tienen actualmente el certificado ISO/TS 16949:2002. El estándar de ISO/TS 16949, desarrollado por el International Automotive Task Force, es el resultado de los requisitos de calidad de los proveedores de los fabricantes de vehículos para todo el mundo y considera un solo sistema de calidad para la mejora continua, la prevención del defecto y la reducción de la variación y de la basura en la cadena de fuente. Pone mayor énfasis en la prevención de los defectos y la reducción de variaciones y desperdicios en la cadena de abastecimiento. Todas nuestras plantas trabajan activamente para mantener esta certificación.

Actualmente las plantas de Republic cuentan con las certificaciones ISO 14001 y OHSAS 18001. Mediante estas certificaciones, el sistema gerencial para el cuidado del ambiente, la salud y la seguridad está estructurado sobre el entrenamiento, comunicación, participación de los trabajadores, controles de los objetivos y resultados a lograr, así como las revisiones periódicas de la gerencia para implementar la protección al medio ambiente y proporcionar un lugar de trabajo seguro y limpio. La mayoría de los clientes pertenecientes a la industria automotriz de las plantas de Republic exigen la certificación ISO 14001, sin embargo la certificación OHSAS 18001 es voluntaria. La certificación ISO 14001 de las plantas de Republic es válida hasta noviembre de 2013 y la certificación OHSAS 18001 es válida hasta febrero de 2012.

#### **iv). Principales Clientes**

Durante el año 2010, aproximadamente el 38% del volumen de ventas de la Compañía proviene del mercado de los Estados Unidos y casi el 100% de dichas ventas está representado por productos de Acero Especial. El mercado nacional representa aproximadamente el 62% del volumen de ventas de la Compañía, y aproximadamente el 20% de dichas ventas está representado por productos de acero especial y el resto por productos comerciales de acero.

Aproximadamente el 15% de las ventas de la Compañía en los mercados de los Estados Unidos y Canadá se deriva de relaciones contractuales de largo plazo que establecen cantidades y precios mínimos susceptibles de ajuste con base en las fluctuaciones en los precios de las materias primas esenciales. El resto de las ventas de la Compañía en los mercados de los Estados Unidos y Canadá está representado por las ventas a consumidores finales en el mercado “spot”, ya sea en forma directa por el equipo de ventas de la Compañía o a través de distribuidores independientes. En los Estados Unidos y Canadá, la Compañía vende sus productos a través de un equipo de representantes de ventas profesionales y técnicos en ventas ubicados en los principales centros de producción en las regiones centro-occidente, sureste y de los Grandes Lagos de los Estados Unidos.

En México, la Compañía vende sus productos tanto a través de un grupo de aproximadamente 100 distribuidores independientes que también manejan líneas de productos de otros fabricantes, como de su centro de distribución en Guadalajara. El equipo de ventas y el centro de distribución de la Compañía constituyen una importante fuente de información con respecto a las necesidades de los clientes y los acontecimientos en el mercado. La Compañía considera que el trabajar a través de distribuidores le ha permitido establecer y mantener una posición de liderazgo entre los consumidores finales de pequeño y mediano tamaño en el país. La Compañía considera con base en su experiencia, que sus clientes nacionales a su vez prestan una gran atención a los consumidores finales.

La Compañía vende sus productos de exportación fuera de Norteamérica principalmente a través de distribuidores independientes que también manejan otras líneas de productos. Además, la Compañía cuenta con cuatro empleados de tiempo completo en México que se dedican exclusivamente a ventas de exportación.

Durante 2010 y 2009, las órdenes de productos fabricados por las plantas de la Compañía en México se recibieron con una anticipación promedio de dos semanas a su producción. La Compañía generalmente cubre las órdenes de productos de Acero Especial fabricados en los Estados Unidos y Canadá en un plazo de entre una y doce semanas posteriores a la fecha de colocación del pedido, dependiendo del producto, las necesidades de los clientes y otros requerimientos de producción. Por lo general, los pedidos de clientes pueden cancelarse sin penalidad alguna antes de que la Compañía concluya el laminado del producto al tamaño especificado, y dependen de los cambiantes planes de producción de los clientes. Por tanto, la Compañía considera que los retrasos en la entrega de productos no constituyen un factor importante en sus operaciones. Una parte substancial de la producción de la Compañía es ordenada por los clientes en función de sus requerimientos. No existe garantía de que la Compañía continuará recibiendo un volumen significativo de órdenes con anterioridad a la producción.

En nuestras plantas de Republic, la Compañía mantiene relaciones de largo plazo con la mayoría de sus principales clientes, que en algunos casos datan de entre 10 y 20 años o más. Los principales clientes directos e indirectos de la Compañía incluyen a los principales fabricantes de equipo automotriz e industrial tales como General Motors Corporation, Ford Motor Company, Chrysler LLC, Honda of America MFG, Inc. y Caterpillar Inc., los principales proveedores de los fabricantes de dicho equipo, tales como American Axle & Manufacturing Holdings, Inc., ArvinMeritor, Inc., NTN Driveshaft, Inc., TRW Automotive Holdings Corp., y Hephaesus Holding Inc.; los centros de servicio tales como AM Castle & Co., Earle M. Jorgensen Co., Thyssen Krupp Gerlach Company y Eaton Steel Bar Company. En 2009, las ventas al sector automotriz cayeron un 37%, sin embargo esto se redujo con la adición de nuevos clientes de otros sectores, las ventas al sector automotriz se incrementaron el 40% en el 2010. La disminución más impactante se generó en el mercado energético ya que mientras que en el 2008 representó el 22% de nuestras ventas, en el 2009 esto no llegó a representar el 1% y en el año 2010 no se efectuaron ventas a este sector.

Las plantas de la Compañía en los Estados Unidos y Canadá están estratégicamente ubicadas para atender a la mayoría de los consumidores de productos de acero especial en los Estados Unidos. Estas plantas envían sus productos tanto a los molinos de otras plantas como a sus clientes ya sea por medio de ferrocarril o de camión. El tipo de transporte utilizado para los envíos se determina con base en las necesidades y la ubicación de los clientes. La proximidad geográfica entre los molinos de laminación y las plantas de acabados en frío de la Compañía, y sus clientes, permite ofrecer fletes de ferrocarril y camión competitivos y entregas flexibles para satisfacer los requerimientos de estos últimos en cuanto a tiempo y otros aspectos de la producción. La Compañía considera que su capacidad para satisfacer las necesidades de entrega de sus clientes en forma oportuna y flexible constituye un factor clave para atraer y conservar clientes, especialmente a medida que un número cada vez mayor de consumidores de productos de acero especial prefieren reducir sus niveles de inventarios de materias primas en sus plantas. La Compañía intenta reducir al máximo sus costos por concepto de fletes aprovechando su gran escala de operaciones para mantener contratos de transporte favorables, combinando órdenes en sus envíos cuando ello es posible, y reutilizando el mismo flete para el transporte de chatarra y otras materias primas.

#### **v). Legislación Aplicable y Situación Tributaria** **Impuesto Sobre la Renta Mexicano**

A partir del 1 de enero del 2005 y hasta el 31 de Diciembre de 2010, los dividendos, ya sea en efectivo o en otra forma respecto a las Acciones Comunes Serie B y las representadas por ADS, sus tenedores no están sujetos a retención de impuesto sobre la renta. A partir de 2010, Simec requiere pagar el 42.86% de impuesto, siempre y cuando el dividendo no sea pagado de las utilidades que ya han sido sujetas al impuesto sobre la renta.

La venta u otra disposición de ADS por sus tenedores no residentes en México (como se define a continuación) no estará sujeta al impuesto mexicano. Los depósitos de las Acciones Comunes Serie B, en intercambio por ADS no causarán impuestos mexicanos o impuestos de transmisión.

La venta u otra disposición de Acciones Comunes Serie B por no residentes en México no estarán sujetas a ningún impuesto mexicano si la venta se lleva a cabo por una persona, a través de la Bolsa Mexicana de Valores. Las ventas u otras disposiciones de Acciones Comunes Serie B realizadas en otras circunstancias causarán el impuesto sobre la renta en México. Conforme al Tratado Fiscal (como se define en el siguiente punto), los ingresos atribuibles a un establecimiento permanente que una empresa en los Estados Unidos (como se define en el Tratado Fiscal) tenga o haya tenido en México, o que son atribuibles a una base fija que es o fue disponible a un residente de los Estados Unidos (como se define en el Tratado Fiscal) en México para llevar a cabo servicios personales independientes, son sujetos de impuesto en México. Así mismo, conforme al Tratado Fiscal los ingresos que se deriven por un residente de los Estados Unidos (como se define en el Tratado Fiscal) podrán ser gravados en México si tal residente, durante un periodo de 12 meses que precedan a la venta o la disposición que dio origen al ingreso haya tenido una participación directa o indirecta en por lo menos el 25% del capital de la Empresa. El Tratado Fiscal así mismo señala que tales ingresos se considerarán provenientes de México para efectos de evitar la doble tributación.

Para efectos del impuesto en México, una persona física es residente en México si ha establecido su domicilio en México, salvo que haya residido en otro país por más de 183 días durante un año y que pueda demostrar que se ha convertido en un residente de dicho país para efectos fiscales y una entidad legal es un residente en México si su oficina administrativa principal se ubica en México. Un ciudadano mexicano o una entidad legal con su domicilio corporativo en México y establecida conforme a la Ley Mexicana se presume residente en México, salvo que el ciudadano o entidad pueda demostrar lo contrario. Si la entidad legal tiene un establecimiento permanente o base fija en México, tiene obligación de pagar impuesto en México, respecto de los ingresos atribuibles a dicho establecimiento permanente o base fija, conforme a las disposiciones fiscales correspondientes.

### **Tratados Fiscales e Intercambio de Información**

Los Estados Unidos y México son partes de un Tratado Fiscal para evitar la doble tributación y un protocolo del mismo (el "Tratado Fiscal"), entrando en vigor el 1 de Enero 1994. En general, el Tratado Fiscal no afecta en forma adversa el tratamiento fiscal de los tenedores de los Estados Unidos, de Acciones Comunes Serie B y ADS. Los Estados Unidos y México también han celebrado un acuerdo que abarca el intercambio de información respecto a asuntos fiscales. México también ha celebrado tratados con otros países para evitar la doble tributación, algunos de ellos se encuentran vigentes. Este reporte no incluye los efectos de tales tratados.

### **Otros Impuestos Mexicanos**

Además del impuesto sobre la renta, no hay otros impuestos aplicables a la propiedad, transmisión o disposición de ADS o acciones Comunes Serie B. No hay impuestos de timbres mexicanos, de emisión, registro o impuestos similares o derechos pagaderos por los tenedores de Acciones Comunes Serie B o de ADS.

El reembolso del capital conforme a la amortización de las acciones no estará sujeto al impuesto sobre la renta, siempre y cuando la cantidad correspondiente no sea superior al capital ajustado contribuido correspondiente a las acciones amortizadas. El excedente de tal cantidad será considerado como un dividendo para efectos fiscales y será gravado como se describe anteriormente.

### **vi). Recursos Humanos**

Al 31 de diciembre de 2010 la Compañía contaba con 4,361 empleados (de los cuales 2,731 correspondían a nuestras plantas en México de los cuales 1,546 son sindicalizados y 1,630 correspondían a las plantas de Republic, con 1,318 sindicalizados). Al 31 de diciembre de 2009 la Compañía contaba con 4,378 empleados

(de los cuales 2,738 correspondían a nuestras plantas en México de los cuales 1,413 son sindicalizados y 1,640 correspondían a las plantas de Republic, con 1,345 sindicalizados). Al 31 de diciembre de 2008 la Compañía contaba con 4,823 empleados (de los cuales 3,030 correspondían a nuestras plantas en México de los cuales 1,581 eran sindicalizados y 1,793 correspondían a las plantas de Republic, con 1,292 sindicalizados).

Los trabajadores sindicalizados de las plantas de la Compañía en México están afiliados a distintos sindicatos. Los salarios y prestaciones de los trabajadores mexicanos sindicalizados se determinan anualmente a través de contratos colectivos de trabajo. A continuación se incluye una descripción de los sindicatos titulares de los contratos colectivos de cada una de las plantas de la Compañía en México y la fecha de vencimiento de dichos contratos.

- Guadalajara: Sindicato de Trabajadores en la Industria Siderúrgica y Similares en el Estado de Jalisco. El contrato vence el 13 de febrero de 2012.
- Mexicali: Sindicato de Trabajadores de la Industria Procesadora y Comercialización de Metales de Baja California. El contrato vence el 15 de Enero de 2012
- Apizaco: Sindicato Nacional de Trabajadores de Productos Metálicos, Similares y Conexos de la República Mexicana. El contrato vence el 15 de Enero de 2012
- Cholula: Sindicato Industrial "Acción y Fuerza" de Trabajadores Metalúrgicos Fundidores, Mecánicos y Conexos Crom del Estado. El contrato vence el 29 de Febrero de 2012
- San Luis: En la planta de Aceros San Luis; Sindicato de empresas adherido a la CTM y en las plantas de Aceros DM y Abastecedora Siderúrgica el Sindicato de Trabajadores de la Industria Metal Mecánica, Similares y Conexos del Estado de San Luis Potosí CTM. Los contratos vencen el 22 de Enero de 2012, 14 de Enero de 2012 y el 14 de Enero de 2012, respectivamente.

La Compañía mantiene buenas relaciones con todos los sindicatos antes mencionados. Los contratos colectivos de trabajo se revisan cada dos años, y los salarios se revisan cada año.

Los salarios y las prestaciones de los empleados no sindicalizados en las plantas de México se determinan a través de un sistema de compensaciones que incluye tanto incentivos de desempeño como salarios de mercado. La Compañía considera, con base en su experiencia, que sus relaciones con los empleados de todas sus subsidiarias son satisfactorias, y en toda su historia no ha sido objeto de huelgas o paros. La Compañía tiene como prioridad el capacitar a sus empleados, y como resultado de ello ha establecido programas de capacitación en las áreas profesionales y técnicas de cada una de sus plantas.

Los trabajadores de las plantas de Republic están afiliados al Sindicato de Trabajadores Siderúrgicos de América (United Steelworkers of America-USWA), el cual vence el 15 de agosto de 2012. Republic es la única subsidiaria del Grupo que ofrece otros planes de prestaciones y pensiones a sus empleados. Los planes de prestaciones a empleados con los que cuenta Republic se describen a continuación.

#### **Planes de contribución definida para beneficios de salud para el retiro**

Republic requiere efectuar una aportación por cada hora trabajada. Este programa de asistencia social requiere hacer provisiones para el cuidado médico de los jubilados y no es un plan calificado bajo regulaciones de ERISA. El acuerdo requiere una contribución al plan para el cuidado médico de jubilados por US\$3.00 por cada hora trabajada, no debe ser menor a US\$2.85 millones por trimestre, pero no debe exceder US\$11.4 millones por año. Las aportaciones se deben hacer también al fideicomiso de los trabajadores siderúrgicos, un plan de pensión calificado bajo las reglas de ERISA, correspondiente a un pago de US\$1.68 por hora como se define en el contrato colectivo. Por los años terminados el 31 de diciembre de 2010 y 2009, la Compañía registró un gasto en el estado consolidado de resultados de Ps. 234 millones y Ps. 251 millones, respectivamente, por ambos planes (US\$18.5 millones de dólares en cada año).

Republic cuenta con un plan de contribución definido para el retiro que cubre a casi todos los empleados asalariados y no sindicalizados. Este plan es diseñado para proporcionar prestaciones de retiro a través de

aportaciones de la Compañía y por compensaciones salariales diferidas de los empleados. Republic realiza aportaciones a este plan en cada período de pago, en base a la edad y tiempo de servicio al mes de enero de cada año. El monto de la aportación de la Compañía es igual al salario base multiplicado por el porcentaje apropiado en base a la edad y los años de servicio. La aportación llega a ser devengada al 100% al cumplir tres años de servicio. Adicionalmente, Republic permite a sus empleados que hagan aportaciones al plan para el retiro 401(k) por medio de montos diferidos de nómina. Republic otorga una aportación del 25% sobre el primer 5% de nómina que un empleado elige aportar. Por los años terminados el 31 de diciembre de 2010 y 2009, la Compañía reconoció un gasto por concepto de este plan de Ps. 25.3 millones de pesos (US\$2.0 millones de dólares) y Ps. 25.8 millones de pesos (US\$1.9 millones de dólares), respectivamente.

Republic incluye a todos los trabajadores pertenecientes a la USWA para participar en el plan de contribución definida al retiro. Todos los trabajadores que se rigen por el contrato laboral con la USWA son elegibles para participar en el plan de retiro, a través de aportaciones voluntarias diferidas para las compensaciones salariales. No hay aportaciones de Republic o aportaciones para igualar aquellas de los trabajadores.

### **Planes de reparto de utilidades**

El contrato colectivo de trabajo vigente en las plantas de Republic incluye un programa de participación de los trabajadores en las utilidades, al cual Republic debe aportar 2.5% de la utilidad trimestral antes de impuestos. Al final del año, la contribución de Republic será sobre el 2.5% de la utilidad anual antes de impuestos cuando esta sea menor a Ps. 618 millones (US\$50 millones), de 3% sobre la utilidad anual antes de impuestos cuando esta sea mayor a Ps. 618 millones (US\$50 millones) y menor a Ps. 1,236 millones (US\$100 millones) y 3.5% sobre la utilidad anual antes de impuestos cuando esta sea mayor a Ps. 1,236 millones (US\$100 millones), menos los pagos efectuados en los tres trimestres anteriores. Por los años terminado el 31 de diciembre de 2010 y 2009, no se generó utilidad base para repartir y por lo tanto no se realizaron pagos por este concepto.

Republic tiene un plan de reparto de utilidades para los empleados asalariados y no sindicalizados, excluyendo a un grupo selecto de gerentes y ejecutivos. Este plan requiere que Republic aporte 3% de la utilidad trimestral antes de impuestos en exceso a los Ps. 154 millones (US\$12.5 millones), conforme al plan. Por los años terminados el 31 de diciembre de 2010 y 2009 no se generó utilidad base para repartir y por lo tanto no se registro pasivo.

### **Planes de incentivos**

A partir del 1 de enero de 2008, Republic cuenta con un plan de incentivos que cubre a ciertos empleados clave de operaciones y mantenimiento. Adicionalmente, a partir del 1 de abril de 2008, Republic estableció un plan de compensación para los empleados de ventas y producción. Estos planes están basados en el cumplimiento del EBITDA establecido en el plan de negocios y otras metas de desempeño. Los objetivos se miden de manera trimestral. Los empleados incluidos en este plan fueron excluidos del plan de reparto de utilidades para ejecutivos clave. Por el año terminado el 31 de diciembre de 2010 y 2009, Republic no tuvo incentivos ganados bajo el plan de incentivos debido a que los objetivos no se lograron.

### **Planes de compensación diferida**

Hasta el 31 de diciembre de 2009 Republic contaba con un plan de compensación diferida que cubría a ciertos ejecutivos clave. El plan permitía que el empleado difiriera un monto anual de su salario base y Republic otorgaba una aportación anual fija en base a un porcentaje de su salario. Este plan se canceló y ya no está disponible a partir del año 2010. Por los años terminados el 31 de diciembre de 2009 y 2008, la Compañía registró un gasto de Ps. 1.3 millones y Ps. 1.1 millones, respectivamente. En el año 2010 Republic pagó el importe remanente bajo este plan por la cantidad de Ps. 3.8 millones.

## **vii). Desempeño Ambiental**

### **Regulación en materia ambiental**

#### **México**

Las principales leyes federales aplicables a la Compañía en materia ambiental son: (i) Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente (“LGEEPA”) y su Reglamento, cuya vigilancia y aplicación competen a la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (“SEMARNAT”) y la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente (“PROFEPA”), respectivamente; (ii) la Ley General para la Prevención y Gestión Integral de los Residuos (“LGPGIR”), cuya vigilancia y aplicación también competen a la SEMARNAT y la PROFEPA, respectivamente; y (iii) la Ley de Aguas Nacionales y su reglamento, cuya vigilancia y aplicación competen a la Comisión Nacional del Agua.

Además, las Normas Oficiales Mexicanas (“NOMs”), que constituyen estándares técnicos emitidos por las autoridades competentes de conformidad con la Ley General de Metrología y Normalización (“LGMN”), y otras leyes, incluyendo la legislación en materia ambiental antes descrita, establecen estándares en cuanto a las emisiones atmosféricas, la descarga de aguas residuales, la generación, el manejo y la disposición de residuos peligrosos y el control del ruido, entre otras cosas. Las NOMs relativas a la contaminación del suelo y el manejo de residuos tienen por objeto prever estas posibles contingencias. Aun cuando los criterios administrativos emitidos por la PROFEPA en materia de contaminación del suelo no son de aplicación obligatoria, se utilizan de manera generalizada como lineamientos en los casos en que existe obligación de remediar o limpiar la contaminación del suelo.

La LGEEPA establece el régimen aplicable relativo a la generación y el manejo de residuos y materiales peligrosos, la descarga de contaminantes a la atmósfera, el suelo y el aire, y el estudio del impacto ambiental derivado de la construcción, explotación y operación de proyectos, instalaciones y plantas industriales similares a las de la Compañía y sus subsidiarias. Además de la LGEEPA, la LGPGIR regula la generación, el manejo, el transporte, el almacenamiento y la disposición de residuos peligrosos.

La LGEEPA también establece que las empresas que contaminen el suelo serán responsables de la limpieza del mismo. Además, la LGPGIR establece que los propietarios y arrendadores de inmuebles con suelo contaminado son solidariamente responsables de la remediación del sitio contaminado, independientemente de los recursos legales que puedan tener en contra de quien ocasionó la contaminación, e independientemente de las sanciones penales o administrativas aplicables al contaminador. La LGPGIR también impone restricciones a la transmisión de la propiedad de inmuebles contaminados.

La PROFEPA tiene la facultad de iniciar acciones administrativas, civiles y penales en contra de las empresas que violen las leyes, los reglamentos y las NOMs en materia ambiental, y de imponer diversos tipos de sanciones. Dichas sanciones pueden incluir la imposición de multas, la revocación de autorizaciones, concesiones, licencias, permisos o inscripciones, la intervención administrativa de instalaciones, el embargo del equipo contaminante y, en algunos casos, la clausura permanente de instalaciones.

Además, como parte de sus facultades de inspección, la PROFEPA puede practicar visitas periódicas a las instalaciones de las empresas cuyas operaciones estén sujetas a la legislación en materia ambiental, con el objeto de verificar su cumplimiento. Las autoridades estatales cuentan con facultades similares al amparo de la legislación estatal aplicable.

Las empresas mexicanas que realicen actividades que puedan afectar al medio ambiente o constituir una fuente de contaminación, están obligadas a obtener una serie de autorizaciones, concesiones, licencias, permisos e inscripciones de parte de las autoridades competentes. Además, dichas empresas están obligadas a cumplir con diversas obligaciones de presentación de información, incluyendo, entre otras, la presentación de informes periódicos a la PROFEPA y la SEMARNAT con respecto a su cumplimiento con diversas leyes en

materia ambiental. Las empresas pertenecientes a la industria siderúrgica están obligadas a obtener, entre otras cosas, un certificado de impacto ambiental expedido por la SEMARNAT.

La Compañía considera que ha obtenido de las autoridades competentes todas las autorizaciones, concesiones, licencias y permisos de operación e inscripciones necesarias para operar sus plantas e inmuebles y vender sus productos, y que se encuentra en cumplimiento substancial con todas las leyes aplicables en materia ambiental. La Compañía, a través de sus subsidiarias, ha efectuado importantes inversiones en activos con el objeto de garantizar que sus plantas cumplan con todos los requisitos establecidos por las leyes, reglamentos y disposiciones administrativas federales, estatales y municipales, y con todas las autorizaciones, concesiones, permisos, licencias y registros vigentes.

La Compañía no puede garantizar que en el futuro sus subsidiarias y la propia Compañía no se verán sujetas a leyes y reglamentos federales, estatales o municipales más estrictos, o a una interpretación o aplicación más estricta de los mismos por parte de las autoridades competentes. A lo largo de la última década la legislación en materia ambiental en el país se ha vuelto cada vez más estricta, y es probable que esta tendencia continúe en el futuro como resultado de la celebración del Convenio de Cooperación en Materia Ambiental celebrado entre México, los Estados Unidos y Canadá dentro del contexto del TLCAN. Además, la Compañía no puede garantizar que en el futuro no se verá obligada a efectuar importantes inversiones en activos para cumplir con la legislación en materia ambiental. En este sentido, cualquier obligación de remediar los daños ocasionados por la Compañía al medio ambiente o a los inmuebles de los que ésta es propietaria o arrendataria, podría dar lugar a inversiones de capital imprevistas por un monto significativo y afectar en forma adversa y significativa su situación financiera y sus resultados de operación.

### **Estados Unidos y Canadá**

La Compañía se encuentra sujeta a diversas leyes, reglamentos y disposiciones administrativas de carácter federal, estatal y local en materia de cuestiones que incluyen, entre otras, las disposiciones relativas al manejo de materiales peligrosos, la descarga de agentes contaminadores a la atmósfera y la descarga de aguas a la superficie. Nuestras plantas, están sujetas a medidas administrativas por parte de las autoridades federales, estatales y locales.

La Compañía está sujeta a una amplia gama de leyes y reglamentos en materia ambiental, incluyendo los aplicables a:

- las emisiones atmosféricas y las descargas de residuos a los mantos acuíferos y el suelo;
- el manejo y la disposición de residuos sólidos y peligrosos;
- la descarga de productos petrolíferos, sustancias peligrosas, residuos peligrosos o sustancias tóxicas al medio ambiente, y
- la investigación y saneamiento del suelo y las aguas subterráneas contaminadas.

La Compañía vigila el cumplimiento de las leyes y reglamentos aplicables a través de su sistema de control ambiental, y considera que actualmente se encuentra en cumplimiento substancial con dichas leyes y reglamentos, aunque no puede garantizar que sus operaciones cumplirán en todo momento con las mismas. En el supuesto de que la Compañía incumpla con estas leyes y reglamentos, podría verse sujeta al establecimiento de multas o sanciones, o ser sujeta de la instalación de controles para cuidar el medio ambiente, que podrían tener un efecto adverso significativo sobre la misma.

Las reformas futuras a las leyes y reglamentos en materia ambiental, o los cambios en la interpretación o aplicación de dichas leyes y reglamentos por parte de las autoridades competentes, podrían ocasionar que la Compañía se vea obligada a realizar inversiones en activos por un importe superior al presupuestado. La Compañía considera que nuestra planta de Lorain no está sujeta al estándar máximo de tecnología de control para los productores de hierro y acero, en virtud de que las mismas no emiten contaminantes gaseosos por encima del nivel permitido. Sin embargo, es posible que en el futuro la entidad responsable de la aplicación de



dichos estándares no esté de acuerdo con la opinión de la Compañía, o que las operaciones cambien de tal forma que se excedan los niveles permitidos. En dicho supuesto u otros supuestos similares, la Compañía podría verse obligada a incurrir en costos adicionales para cumplir con dichos estándares. Adicionalmente, se puede anticipar que una o varias de nuestras plantas en los Estados Unidos serán sujetas del estándar máximo de tecnología de control para los calentadores industriales, comerciales e institucionales, una vez que la regla sea promulgada. Una vez que sea aprobada, la Compañía podría verse obligada a incurrir en costos adicionales para cumplir con dichos estándares.

Nuestra acería integrada en Lorain, Ohio, U.S.A. utiliza carbón y genera grandes cantidades de dióxido de carbono (CO<sub>2</sub>). En nuestras otras plantas de acería en Estados Unidos y México utilizamos hornos de arco eléctricos, en donde la generación de CO<sub>2</sub> se liga sobre todo al uso de energía. En los Estados Unidos, la agencia ambiental federal ha publicado las reglas que incluyen varios puntos y obligaciones, de las cuales son sujetas nuestras plantas y también han emitido que afectarán la construcción, permitiendo que en nuestras plantas se puedan emitir gases de efecto invernadero. El Congreso de los Estados Unidos ha discutido la regulación de varias medidas para la emisión de gases de efecto invernadero y puede aprobarlas en el futuro. Estas regulaciones o leyes pueden generar costos más altos para el carbón de coque, el gas natural y la electricidad generados por las plantas que utilizan carbón. El Gobierno Federal de Canadá también está considerando la regulación de medidas para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, aunque creemos que no afectará a nuestra planta en Hamilton, Ontario, ya que no cuenta con acería. Las futuras leyes y regulaciones, impuestos al carbón u otro régimen regulatorio podrían tener un efecto negativo en nuestras operaciones. Además, las negociaciones internacionales para sustituir y complementar el Protocolo 1997 de Kyoto están en curso, el resultado de estas negociaciones o cualquiera de los países en los que operamos firmaran el acuerdo el resultado es impredecible.

La remoción, contención y manejo de materiales que contengan asbesto está sujeta a diversas leyes, reglamentos y disposiciones de carácter federal, estatal y local. Dichas leyes y reglamentos pueden establecer responsabilidades por la emisión de asbesto a cargo de los propietarios u operadores de los inmuebles que contengan dicho material, y permitir que los terceros afectados por dichos materiales interpongan demandas de indemnización por las lesiones sufridas como resultado de su exposición a los mismos. La Compañía está consciente que algunas de sus instalaciones contienen asbesto, pero considera que actualmente dichos materiales se manejan y están contenidos en forma adecuada de acuerdo con la ley aplicable.

La agencia ambiental federal en los Estados Unidos, está desarrollando una nueva regla que imponga una cronología para la eliminación del líquido PCB, que contienen algunos equipos en algunas de nuestras plantas en los Estados Unidos. Un aviso preliminar con respecto a esta regulación futura fue publicado en abril de 2010 y se espera una propuesta formal a mediados de 2012. Actualmente, no se conocen los detalles específicos de esta regla, la eliminación progresiva puede ocurrir de 5 a 10 años posteriores a la emisión de la regla formal, con la eliminación completa de los equipos antes que contienen PCB sobre 50PPM antes del 2025. Una vez promulgada esta regulación, podríamos incurrir en costos significativos en nuestras plantas para sustituir el equipo existente que contiene PCB.

También en los Estados Unidos, la agencia ambiental federal recientemente ha ajustado o está en proceso de ajustar varios estándares de calidad del aire. Estándares más rigurosos fueron adoptados en 2010 para el dióxido de sulfuro (SO<sub>2</sub>) y el óxido de nitrógeno (NO<sub>x</sub>) y se estima que en el 2011 se emitirán estándares más rigurosos para el ozono, monóxido de carbono y otras partículas de la materia. Estos estándares más rigurosos se ejecutarán con diversos programas de Estado por lo que pueden aumentar los costos asociados a los permisos de construcción nuevos o modificar la fuente de las emisiones en nuestras plantas en los Estados Unidos.

### **Regulación en materia del agua**

Los mantos acuíferos en México están regulados por la Ley de Aguas Nacionales. Además, existen NOMs aplicables a la calidad del agua. El uso y la explotación de los mantos acuíferos del país requiere de una

concesión otorgada por la Comisión Nacional del Agua. Todas las plantas de la Compañía en México cuentan con concesiones con una vigencia de cinco años, susceptibles de prórroga, para utilizar y explotar las aguas subterráneas a través de pozos, con el objeto de abastecer sus requerimientos de agua para los procesos de producción. La Compañía paga a la Comisión Nacional de Aguas ciertos derechos por metro cúbico de agua extraída al amparo de dichas concesiones. La Compañía considera que se encuentra en cumplimiento con todas las obligaciones previstas en los títulos de sus concesiones.

De conformidad con la Ley de Aguas Nacionales, las empresas que descarguen aguas residuales a los mantos acuíferos nacionales están obligadas a cumplir con ciertos requisitos, incluyendo niveles máximos de contaminación. Dichas empresas están obligadas a presentar a las autoridades competentes, informes periódicos con respecto a la calidad del agua. La contaminación de los mantos acuíferos subterráneos puede dar lugar a la imposición de sanciones. La Compañía considera que se encuentra en cumplimiento con toda la legislación aplicable al uso del agua y la descarga de aguas residuales.

### **Regulación en materia de competencia económica**

La Compañía está sujeta a la Ley Federal de Competencia Económica, que regula los monopolios y las prácticas monopólicas y exige la obtención de autorización previa de parte del gobierno para la celebración de ciertas fusiones, adquisiciones y concentraciones. La Compañía considera que se encuentra en cumplimiento con la Ley Federal de Competencia Económica. Sin embargo, debido a que la estrategia de crecimiento mediante adquisiciones y activos de la Compañía, y el hecho de que algunos de sus productos tienen una participación significativa en el mercado nacional, es posible que en el futuro la Compañía se vea sujeta a un mayor nivel de vigilancia por parte de las autoridades competentes.

### **Regulación en materia de medición**

La Secretaría de Economía, a través de la Dirección General de Normas (DGN) ha expedido disposiciones aplicables a muchos de los productos fabricados por la Compañía. En concreto, de conformidad con la Ley Federal Sobre Metrología y Normalización, la DGN ha establecido los estándares de calidad y seguridad con que deben cumplir los productos de la Compañía. La Compañía considera que todos sus productos cumplen con las disposiciones emitidas por la DGN.

## **viii). Información de Mercado**

### **México**

La Compañía compite en el mercado nacional y los mercados de exportación para los productos de acero no plano principalmente sobre la base del precio y la calidad de sus productos. Además, la Compañía compite en el mercado nacional sobre la base de su capacidad de respuesta a las necesidades de entrega de sus clientes. La flexibilidad de sus plantas le permite a la Compañía responder rápidamente a la demanda de sus productos. La Compañía considera que la ubicación geográfica de sus plantas en México, y su amplia variedad de productos, también le ayudan a mantener su competitividad en el mercado nacional y la región sureste de los Estados Unidos. La ubicación de la mini-acería de la Compañía en Mexicali, que es una de las mini-acerías más próximas al mercado del sur del estado norteamericano de California, proporciona ventajas en cuanto a costos de producción y transporte en la región noroeste del país y el sur de California.

La Compañía considera que sus más cercanos competidores en el mercado del sur de California son: Nucor Steel, ubicada en Plymouth, Utah, Schnitzer Steel (Cascade), localizada en McMinnville, Oregon, Oregon Steel (Rocky Mountain Steel Mills), localizada en Pueblo, Colorado, Tamco Steel, localizada en Rancho Cucamonga, California y Grupo Villacero (Border Steel), localizada en el Paso, Texas. La Compañía considera que la ubicación geográfica de sus plantas tiene una ventaja significativa en términos de los bajos costos de transporte, también considera como una ventaja el bajo costo en la mano de obra en sus operaciones en México.

Con base en información reportada durante 2010 por parte de la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero (CANACERO), la Compañía considera que es el único productor de vigas de cinco y seis pulgadas y 200 milímetros en México, y que únicamente existe otro pequeño productor de vigas de 4 pulgadas en el país, que es Aceros de Jalisco, S.A. de C.V. En 2010 las ventas de estos productos ascendieron a 72,356 toneladas y en 2009 ascendieron a aproximadamente 70,648 toneladas de productos terminados de la Compañía, es decir el 3.2% y 3.42% de las ventas en 2010 y 2009 respectivamente.

En 2010 la Compañía vendió aproximadamente 199,805 toneladas de vigas, canales, y ángulos de cuando menos tres pulgadas de ancho (incluyendo las 72,356 toneladas de vigas antes mencionadas), las cuales representaron aproximadamente el 9% de nuestras ventas de producto terminado del año. En 2009 la Compañía vendió aproximadamente 181,173 toneladas de vigas, canales y ángulos de cuando menos tres pulgadas de ancho (incluyendo las 70,648 toneladas de vigas antes mencionadas), las cuales representaron aproximadamente el 9% del total de ventas durante dicho ejercicio. La Compañía, con base en información disponible, considera que sus competidores en el mercado nacional de los perfiles estructurales son AHMSA, Siderúrgica del Golfo, S.A. de C.V. (una subsidiaria cien por ciento propia de Industrias CH), Aceros Corsa, S.A. de C.V. y Gerdao, S.A. Con base en información preliminar anual de 2010 emitida por CANACERO, la Compañía estima que en 2010 y 2009 nuestra producción de perfiles estructurales representó el 59% de la producción nacional.

En 2010 la Compañía vendió aproximadamente 1,091,759 toneladas y 855,216 toneladas en 2009 de barra rolada en caliente y barra con acabados en frío. Las otras líneas principales de productos de la Compañía consisten en la varilla y los perfiles estructurales ligeros (ángulos de menos de tres pulgadas de ancho y soleras). En 2010 la producción de varilla y perfiles estructurales ligeros de la Compañía representó el 17% y el 62% de la producción nacional de dichos productos, respectivamente, y en 2009 representó el 19 y el 70%, respectivamente. En 2010 la varilla y los perfiles estructurales ligeros representaron en conjunto aproximadamente 731,486 toneladas equivalente al 33% de la producción total de productos terminados de la Compañía en México y los Estados Unidos y en 2009 representaron aproximadamente 784,339 toneladas o el 38%. La Compañía compite en el mercado nacional con un gran número de fabricantes de estos productos, incluyendo AHMSA, Hylsamex, S.A. de C.V., Sicartsa, S.A. de C.V., Aceros Corsa, S.A. de C.V., Aceros Tultitlán, S.A. de C.V., Commercial Metals Inc., Belgo Mineira Aceralia Perfiles Bergara, S.A., Chaparral Steel Company, Deacero, S.A. de C.V., Talleres y Acero, Nucor Corporation, y Bayou Steel Corporation.

La Compañía considera que hemos logrado mantener la participación de mercado en cada una de las áreas mencionadas anteriormente, así como mantener los precios a niveles redituables en México debido en parte a que la céntrica ubicación de sus plantas en Guadalajara, San Luis Potosí, Apizaco y Cholula le proporciona una importante ventaja en costos sobre los productores estadounidenses para el envío de productos a clientes ubicados en las regiones centro y sur del país, y a que el carácter flexible de su producción le permite entregar cantidades relativamente pequeñas de productos especiales en tiempos cortos. La mini-acería de la Compañía en Mexicali ha contribuido al incremento en las ventas en las regiones noroeste del país y suroeste de los Estados Unidos en virtud de que su proximidad geográfica con estas regiones reduce los costos por concepto de fletes.

### **Estados Unidos y Canadá**

En los Estados Unidos y Canadá, la Compañía compite tanto con los productores nacionales de aceros especiales como con los importadores de dichos productos. Los principales competidores de la Compañía en el mercado para las barras roladas en caliente son las grandes empresas siderúrgicas y las mini-acerías especializadas de los Estados Unidos. La competencia de parte de los productores de otros países puede afectar a algunos segmentos del mercado para los Aceros Especiales, particularmente cuando los clientes no requieren certificaciones y durante períodos de aumento en el valor del dólar frente a otras divisas.

Las principales áreas de competencia en los mercados de la Compañía consisten en la gama y calidad de los productos, la confiabilidad de las entregas, el servicio y los precios. Los productos de Acero Especial se

caracterizan por requerir de una química especializada y gran precisión en el procesamiento. Para poder competir en estos mercados, es esencial que la Compañía mantenga a un mismo tiempo altos estándares de calidad para sus productos y costos reducidos. La capacidad de los fabricantes para abastecer rápidamente los pedidos de sus clientes es y seguirá siendo importante en virtud de que estos últimos han ido reduciendo cada vez más el nivel de los inventarios de materias primas mantenido en sus plantas.

La Compañía, con base en información disponible en el mercado, considera que sus principales competidores en el mercado de los Estados Unidos y Canadá, en los productos en los que participa, incluyen a Nucor Corporation, Niagara LaSalle, Arcelor Mittal, Charter Steel, Steel Dynamics, Inc., The Timken Company y Gerdau Macsteel.

### **Importaciones**

La capacidad de la Compañía para vender productos está influenciada en diversos grados, por el comercio global de productos de acero, particularmente por la tendencia en las importaciones en el mercado mexicano y estadounidense.

Durante 2005, el gobierno de México, a solicitud de CANACERO, implementó diversas medidas tendientes a prevenir prácticas de comercio injustas tales como el “dumping” en el mercado de importación de acero. Estas medidas incluyen el inicio de prácticas “anti-dumping”, así como otros procedimientos que temporalmente subieron las tarifas de importación a los países con los que México no tiene celebrados tratados de libre comercio. Como resultado, la competencia derivada de prácticas de dumping se vio reducida, contribuyendo a la alza en los precios nacionales del acero en México. En los años 2006 y 2007 las importaciones en México se incrementaron debido a las condiciones internacionales del mercado. En 2008 las importaciones en México continuaron aumentando, a pesar de que las condiciones del mercado internacionales empeoraron. En 2009 las importaciones de acero disminuyeron mientras que las condiciones internacionales del mercado empeoraron. En 2010, las importaciones a México aumentaron mientras que las condiciones del mercado mejoraron.

Las importaciones de productos de acero en los Estados Unidos se estima que representaron un 21% en 2010 y 20% en 2009. Los productores extranjeros típicamente cuentan con costos laborales más bajos, y en ciertos casos son propiedad y están controlados y subsidiados por sus gobiernos, permitiendo que la producción y determinación del precio sea influenciada por cuestiones políticas y económicas, así como por las condiciones que prevalecen en el mercado. El incremento en los niveles futuros de importaciones de acero en los Estados Unidos pueden reducir los precios de mercado así como la demanda de acero en los Estados Unidos. En este sentido, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos y la Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos, están llevando a cabo revisiones por periodos de cinco años para garantizar un comercio ordenado a varios productos de acero. Las importaciones representan una amenaza menor para los productores de Aceros Especiales, como lo es la Compañía, que para los productores de productos tipo commodities, debido a los requerimientos y estándares de calidad más estrictos requeridos por los compradores de Aceros Especiales.

### **Materia Prima**

En el pasado, los precios de las materias primas necesarias para las operaciones de producción de la Compañía han fluctuado en forma significativa y cualquier aumento substancial en dichos precios podría afectar en forma adversa los márgenes de la misma. Históricamente, durante los periodos de incremento en los precios de la chatarra, el mineral de hierro, las aleaciones, el coque y el resto de las materias primas más importantes, la industria siderúrgica ha intentado mantener sus márgenes de rentabilidad al trasladar a sus clientes los aumentos en los costos de dichas materias primas a través de aumentos en los precios de sus productos. En 2008 los precios de la chatarra se incrementaron aproximadamente un 57%, en 2009 los precios de la chatarra disminuyeron aproximadamente un 24%, mientras que en 2010 se incrementaron aproximadamente un 34%, los precios de las ferroaleaciones se incrementaron aproximadamente 19% en

2008, disminuyeron aproximadamente un 43% en 2009 y se incrementaron aproximadamente el 22% en 2010.

La Compañía podría verse en la imposibilidad de trasladar a sus clientes éstos y otros posibles aumentos en sus costos, lo cual podría afectar en forma adversa sus márgenes y su rentabilidad. Aun cuando la Compañía logre implantar cargos adicionales, con frecuencia los márgenes de rentabilidad disminuyen temporalmente debido al lapso de tiempo entre el incremento en los precios de las materias primas y la aceptación de los aumentos de precios por el mercado para los productos de acero acabado. La Compañía no puede garantizar que sus clientes futuros estarán dispuestos a pagar precios más altos como resultado del establecimiento de cargos adicionales, ni que sus clientes actuales continuarán pagando dichos cargos.

Las compras de nuestras materias primas se realizan en el mercado libre y con ciertos proveedores. Los precios de la chatarra se negocian mensualmente con los proveedores y se compran a los precios acordados para que sean entregados de acuerdo a nuestros requerimientos. Igual que la chatarra, las ferroaleaciones se negocian con los proveedores y están sujetas a las condiciones de mercado. Sin embargo, dependiendo de la situación de mercado se determinan los precios para un mes o un trimestre. Algunos de los materiales que son “commodities” se contratan anualmente y se ajustan los precios basados en el valor de mercado. No tenemos la seguridad de que podamos encontrar proveedores de éstas materias primas en el mercado libre, que los precios no se incrementarán o que la calidad será la misma. Si alguno de nuestros proveedores no cumple con las entregas o no renueva los contratos, podríamos tener acceso limitado a algunos materiales o costos mas altos como resultado de no poder conseguir nuestros requerimientos de materias primas con otros proveedores.

En 2010, el costo de ventas de la Compañía en México fue del 75% y en los Estados Unidos fue del 93%. El costo de ventas consolidado de la Compañía durante dicho ejercicio fue del 84%. El costo de ventas más alto en los Estados Unidos se debe principalmente a los costos laborales más altos y el costo más alto de las materias primas, debido a que la producción corresponde a aceros especiales (SBQ).

Las principales materias primas utilizadas por la Compañía en la fabricación de sus productos de acero son la chatarra, la electricidad, el mineral de hierro, el coque, las ferroaleaciones, los electrodos y los productos refractarios.

### **Chatarra**

La chatarra es una de las materias primas más importantes para la producción de acero. En 2010 la chatarra representó aproximadamente el 52% del costo directo de ventas de la Compañía (60% del costo directo de ventas en México y 44% del costo directo de ventas en los Estados Unidos) y en 2009 representó aproximadamente el 54% de su costo directo de ventas consolidado (63% del costo directo de ventas en México y 45% del costo directo de ventas en los Estados Unidos). La chatarra es generada principalmente por las industrias automotriz, manufacturera, naviera y ferrocarrilera. El mercado de la chatarra está influenciado por la disponibilidad, el costo de los fletes, la especulación por parte de los intermediarios y otras condiciones que en su mayoría se encuentran fuera del control de la Compañía. Las fluctuaciones en los precios de la chatarra influyen de manera importante en el costo directo de ventas de los productos terminados.

La Compañía adquiere chatarra a través de intermediarios ubicados en México y el área de San Diego en los Estados Unidos, y procesa la chatarra bruta para producir chatarra refinada en sus plantas en Guadalajara, Mexicali, Apizaco y San Luis Potosí. La Compañía abastece sus requerimientos de chatarra refinada a través de dos fuentes: (i) sus instalaciones de procesamiento de chatarra, que en 2010 y 2009 suministraron aproximadamente el 14.2% y 7.9% de sus requerimientos, respectivamente, y (ii) compras a procesadores de chatarra independientes ubicados en México y la región suroeste de los Estados Unidos, que en 2010 suministraron en conjunto aproximadamente el 85.4% y el 0.4% de sus requerimientos, respectivamente, y en 2009 suministraron en conjunto aproximadamente el 91.6% y el 0.5% de sus requerimientos, respectivamente. La Compañía es uno de los principales recolectores de chatarra en las regiones de Mexicali,

Tijuana y Hermosillo, y considera que al tratar directamente con pequeños recolectores de chatarra en México ha logrado adquirir esta materia a precios más bajos que los imperantes en el mercado nacional y el mercado de los Estados Unidos. En los Estados Unidos y Canadá, la Compañía adquiere chatarra ya sea en el mercado libre o a través de diversos intermediarios. No dependemos de un solo proveedor para cubrir nuestros requerimientos de chatarra.

### **Mineral de hierro y coque**

Las plantas de la Compañía en los Estados Unidos y Canadá adquieren perdigón de hierro (“pellet”) y coque, que son las principales materias primas utilizadas en sus altos hornos. Para los años 2010 y 2009 la Compañía no realizó compra de estas materias primas porque la planta de Lorain, Ohio, no estuvo operando. Las plantas de la Compañía en México y Canton, Ohio, no utilizan perdigón de hierro (“pellet”) ni coque.

### **Ferroaleaciones, electrodos y productos refractarios**

En 2010 y 2009, las ferroaleaciones, los electrodos y los productos refractarios representaron en conjunto aproximadamente el 11% y 13%, respectivamente, del costo directo de ventas de las plantas de la Compañía en México. Durante los años 2010 y 2009, las ferroaleaciones, los electrodos y los productos refractarios representaron el 18% del costo directo de ventas de las plantas de la Compañía en los Estados Unidos y Canadá.

Las ferroaleaciones son esenciales para la producción de acero, y se agregan al acero durante el proceso de producción con el objeto de reducir los elementos indeseables e incrementar su dureza, durabilidad y resistencia a la fricción y abrasión. La Compañía adquiere la mayor parte de los requerimientos de ferroaleaciones de manganeso de sus plantas en México de Compañía Minera Autlán, S.A., y el resto de Electrometalúrgica de Veracruz, S.A. de C.V., Manuchar Internacional, S.A. de C.V. e Industria Nacional de la Fundición, S.A. de C.V. Nuestras plantas en los Estados Unidos y Canadá compran la mayoría de sus ferroaleaciones a Nickel, Climax Molybdenum Co., Considar Inc., Mineiras U.S. LLC and Glencore LTD.

La Compañía adquiere los electrodos utilizados para fundir sus materias primas de Ucar Carbon Mexicana, S.A. de C.V., Graphite Electrode Sales y SGL Carbon, LLC.

Los productos refractarios incluyen los ladrillos refractarios utilizados para recubrir y aislar los hornos, cucharones y otros conductos. La Compañía adquiere sus requerimientos de productos refractarios de RHI Refmex, S.A. de C.V., LWB de México, S.A. de C.V., Fedmet Resources Corp., Vesuvius de México, S.A. de C.V., Mayerton Refractories y Tecnologías Minerales de México, S.A. de C.V.

### **Electricidad**

En 2010 la electricidad representó el 8% del costo directo de ventas de la Compañía, y en 2009 representó aproximadamente el 9% del costo directo de ventas. La electricidad utilizada por las plantas de la Compañía en México es suministrada por la CFE y en los años 2010 y 2009, representó el 10% en nuestras plantas en México. Durante el año 2010 y 2009, la electricidad representó el 6% y 7%, respectivamente, del costo directo de ventas de las plantas de la Compañía en los Estados Unidos y Canadá. La electricidad utilizada por las plantas de la Compañía en los Estados Unidos y Canadá es suministrada por American Electric Power Company y Ohio Edison. Al igual que el resto de los usuarios de grandes volúmenes de electricidad en México, la Compañía paga a la CFE tarifas especiales por el consumo de energía eléctrica. Históricamente, los precios de la electricidad en México han sido sumamente volátiles y han experimentado incrementos drásticos en cortos períodos de tiempo. A finales de los años noventas, la CFE comenzó a cobrar tarifas por el consumo de energía eléctrica con base en el horario de uso y la estación del año (verano o invierno). Como resultado de ello, la Compañía modificó sus calendarios de producción con el objeto de reducir sus costos por concepto de electricidad, limitando su producción durante los períodos en que las tarifas son más elevadas. No existe garantía de que los incrementos futuros en el costo de la electricidad no tendrán un efecto adverso significativo sobre las actividades de la Compañía.

## **Gas natural**

El gas natural (incluyendo el combustóleo, un derivado del petróleo menos refinado que la gasolina y el diesel, que la planta de la Compañía en Mexicali puede utilizar como sustituto del gas) representó aproximadamente el 4% del costo directo de ventas consolidado de la Compañía (el 5% del costo directo de ventas de sus plantas en México y el 3% del costo directo de ventas de sus plantas en los Estados Unidos) en el 2010. Con el objeto de cubrir el riesgo relacionado con las fluctuaciones en los precios del gas natural, la Compañía celebra contratos de coberturas de flujo de efectivo para ciertos volúmenes de consumo de gas natural o contratos “*swap*” en virtud de los cuales obtiene un precio variable a cambio de un precio fijo. La Compañía reconoce en sus costos de operación las fluctuaciones en el costo del gas natural como resultado de los cambios en los volúmenes de consumo, y reconoce ya sea como activo o como pasivo, según sea el caso, el valor real de los contratos antes mencionados. El valor real de dichos contratos y, en consecuencia, el valor de los activos o pasivos correspondientes, se actualiza al final de cada mes. Para los instrumentos que sí calificaron como instrumentos derivados de cobertura de flujo de efectivo, el valor razonable y los cambios subsecuentes fueron registrados en el capital contable dentro del rubro de utilidad integral, neta del efecto de impuestos diferidos.

Los contratos celebrados por la Compañía constituyen contratos a futuro que exigen la compra de un volumen mínimo de gas natural.

La Compañía registra estos instrumentos derivados de conformidad con la Norma de Información Financiera sección No. 815 de los Estados Unidos, titulada “Contabilización de los Instrumentos Financieros Derivados y las Operaciones de Cobertura”, y el Boletín C-10 “Instrumentos Financieros Derivados y Operaciones de Cobertura”. Al 31 de diciembre de 2009 la Compañía tenía celebrados contratos de cobertura de flujos de efectivo con respecto al gas natural, y la porción efectiva de dichos contratos estaba reflejada en la cuenta de otras pérdidas integrales acumuladas.

La Compañía no celebra contratos de cobertura con fines de especulación.

## **Tratados de Libre Comercio**

### **Tratado de Libre Comercio con Norteamérica (TLCAN)**

El TLCAN entró en vigor el 1 de enero de 1994. El TLCAN dispuso la eliminación gradual, a lo largo de un período de diez años, de la tarifa del 10% que anteriormente era aplicable a la mayoría de los productos de acero provenientes de los Estados Unidos y Canadá importados a México, incluyendo diversos productos que compiten con las principales líneas de productos de la Compañía. Actualmente no existen tarifas a la importación de estos productos.

### **Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUE)**

El TLCUE entró en vigor el 1 de julio de 2000. De conformidad con el TLCUE, las tarifas aplicables a las importaciones de productos de acero terminados provenientes de países miembros de la Unión Europea, incluyendo los que compiten con nuestros productos, se eliminarían a lo largo de un período de 6.5 años.

### **Asociación Económica México-Japón**

El 1 de enero de 2004, Japón y el resto de los países miembros del G-7 convinieron en reducir al 0% las tarifas aplicables a los productos de acero de importación, y México se ha visto beneficiado por dicha reducción a partir de dicha fecha. Sin embargo, México tiene ciertas preocupaciones con respecto a las importaciones provenientes de Japón, en virtud de lo cual la asociación con Japón se celebró en los siguientes términos: (i) los productos de acero especial no fabricados en México, utilizados para fabricar vehículos, refacciones, aparatos electrónicos y maquinaria y equipo pesado, quedaron libres de cualesquier tarifa a partir de la fecha de entrada en vigor de la asociación; (ii) el acero japonés importado a México se mantendrá sin cambios en las tarifas (es decir, el 18% para los productos de acero recubierto y el 13% para el resto de los productos) durante los primeros cinco años de la asociación; (iii) a partir del 1 de enero de 2010 las tarifas aplicables a los productos de acero provenientes de Japón comenzarán a disminuir hasta llegar al 0% en 2015; y (iv) los productos provenientes de los Programas Sectoriales estarán sujetos al pago de las tarifas

establecidas en dichos programas, en virtud de lo cual las industrias automotriz y de productos electrónicos se encuentran exentas a partir de la fecha de entrada en vigor de la asociación.

**Otros tratados de libre comercio**

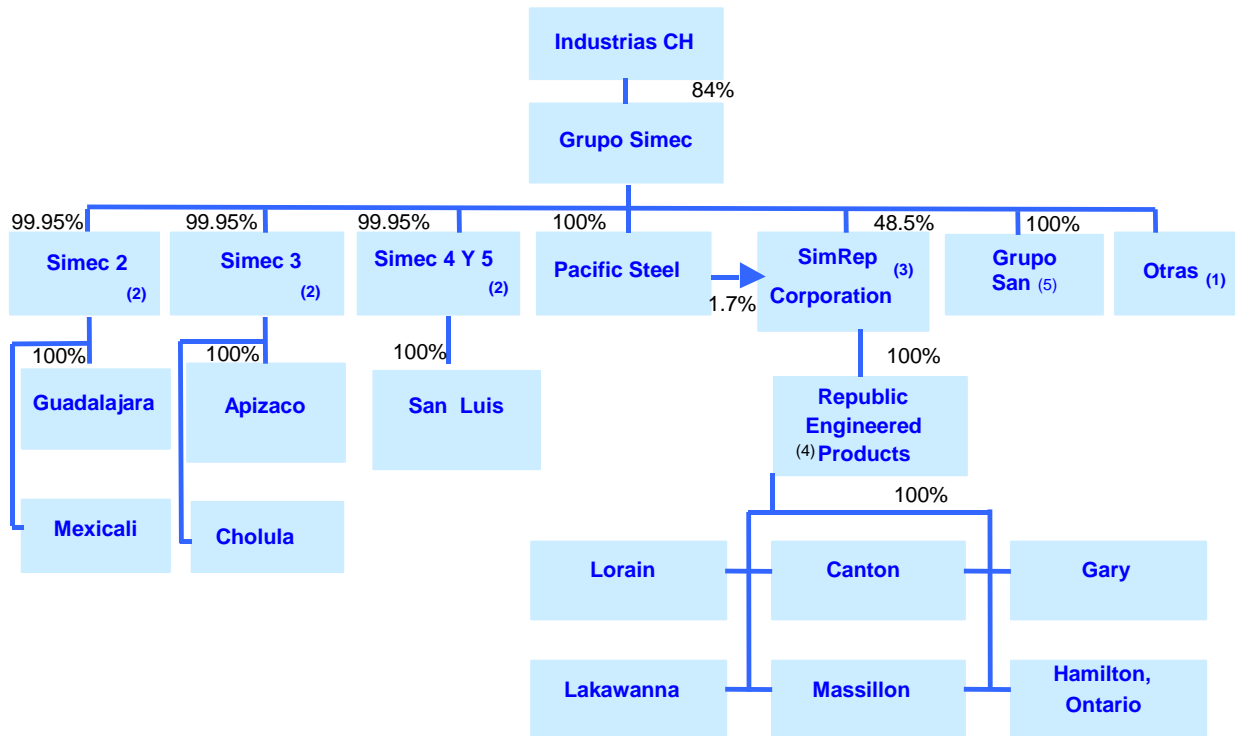
En los últimos años México ha celebrado varios tratados de libre comercio con otros países, incluyendo Israel (2000), Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza (2001) y los siguientes países de América Latina: Chile (celebrado en 1992 y modificado en 1999), Venezuela y Colombia (1995), Costa Rica (1995), Bolivia (1995), Nicaragua (1998), Honduras, El Salvador y Guatemala (2001), y Uruguay (2003). La Compañía no prevé ningún aumento significativo en la competencia en el mercado nacional del acero como resultado de la celebración de estos tratados, ya que dichos países producen muy poco acero o, en el caso de Venezuela y Chile, cuentan con una participación mínima en el mercado nacional.

**Cuotas compensatorias**

La Compañía se ha visto involucrada o afectada por múltiples demandas de dumping y cuotas compensatorias. Muchas de estas demandas han sido presentadas por productores mexicanos en contra de productores internacionales de acero, en tanto que otras han sido presentadas por estos últimos en contra de los productores de acero mexicanos. En algunos casos, dichas demandas han dado lugar a la imposición de cuotas compensatorias sobre las importaciones de ciertos productos de acero, y en unos cuantos casos también se han establecido cuotas compensatorias sobre los productos de exportación fabricados en México. Dichas cuotas no han tenido, en conjunto, ningún efecto significativo sobre los resultados de operación de la Compañía.

**ix). Estructura Corporativa**

La siguiente gráfica muestra la estructura corporativa de la Compañía:





- (1) Comprende las siguientes subsidiarias: Compañía Siderúrgica del Pacífico, S.A. de C.V. (99.99%), Coordinadora de Servicios Siderúrgicos de Calidad, S.A. de C.V. (100%), Comercializadora Simec, S.A. de C.V. (99.99%), Industrias del Acero y del Alambre, S.A. de C.V. (99.99%), Procesadora Mexicali, S.A. de C.V. (99.99%), Servicios Simec, S.A. de C.V. (100%), Sistemas de Transporte de Baja California, S.A. de C.V. (100%), Operadora de Metales, S.A. de C.V. (100%), Operadora de Servicios Siderúrgicos de Tlaxcala, S.A. de C.V. (100%), Administradora de Servicios Siderúrgicos de Tlaxcala, S.A. de C.V. (100%), Operadora de Servicios de la Industria Siderúrgica ICH, S.A. de C.V. (100%), Arrendadora Simec S.A. de C.V. (99.95%), Arrendadora Norte de Matamoros, S.A. de C.V. (85%), Siderúrgica de Baja California, S.A. de C.V. (99.95%), CSG Comercial, S.A. de C.V. (99.95%), Comercializadora de Productos de Acero de Tlaxcala, S.A. de C.V. (99.95%), Productos Siderúrgicos de Tlaxcala, S.A. de C.V. (100%), Comercializadora MSAN, S.A. de C.V. (100%), Comercializadora Aceros DM, S.A. de C.V. (100%), Promotora de Aceros San Luis, S.A. de C.V. (100%), Compañía Siderúrgica de Guadalajara S.A. de C.V. (99.99%), Simec Acero, S. A. de C. V. (100%), Undershaft Investment, N.V. (100%), Simec USA Corp., (100%), Pacific Steel Projects, Inc. (100%), Simec Steel Inc. (100%), Simec International, S. A. de C. V. (100%) y Simec International 7, S.A. de C.V. (99.9%).
- (2) Las principales plantas de la Compañía en México consisten en las plantas productoras de acero ubicadas en Guadalajara, Mexicali y Apizaco, y las plantas de acabados en frío ubicadas en Cholula y San Luis Potosí, éstas plantas son operadas por Simec International 6, S.A. de C.V. a partir de noviembre 2010. Las empresas Simec International 2, 3, 4 y 5 dejaron de operar en noviembre de 2010.
- (3) El restante 49.8% de las acciones de SimRep son propiedad de Industrias CH, el accionista controlador de la Compañía.
- (4) SimRep, Co. en titular del 100% de las acciones de Republic Engineered Products, Inc. Las principales plantas de la Compañía en los Estados Unidos y Canadá consisten en una planta productora de acero ubicada en la ciudad de Canton, Estado de Ohio, una planta productora de acero y laminado en caliente ubicada en la ciudad de Lorain en el mismo Estado, una planta de rolado en caliente ubicada en la ciudad de Lackawanna, Estado de Nueva York, y tres plantas de acabado en frío ubicadas en las ciudades de Massillon, Estado de Ohio, Gary, Estado de Indiana, y Hamilton, Provincia de Ontario, en Canadá.
- (5) Comprende las siguientes subsidiarias: Corporación Aceros DM, S.A. de C.V. (99.99%), Abastecedora Siderúrgica, S.A. de C.V. (99.99%), Aceros DM, S.A. de C.V. (99.99%), Acero Transportes, S.A. de C.V. (99.99%), Acero Transportes SAN, S.A. de C.V. (99.99%), Aceros San Luis, S.A. de C.V. (99.99%), Malla San, S.A. de C.V. (99.99%), Procesadora Industrial San, S.A. de C.V. (99.95%), Simec International 4, S.A. de C.V. (99.99%) y Simec International 5, S.A. de C.V. (99.99%).

La siguiente tabla identifica cada una de nuestras subsidiarias, incluyendo el porcentaje de tenencia de Simec y el país de jurisdicción:

<b><u>Nombre de la Compañía</u></b>	<b><u>Porcentaje de tenencia</u></b>	<b><u>País de jurisdicción</u></b>
Grupo Simec, S.A.B. de C.V.	—	México
Compañía Siderúrgica de Guadalajara, S.A. de C.V.	99.99%	México
Arrendadora Simec, S.A. de C.V.	100%	México
Simec International, S.A. de C.V.	100%	México
SimRep Corporation y subsidiarias	50.22%	USA
Compañía Siderúrgica del Pacífico, S.A. de C.V.	99.99%	México
Comercializadora Simec, S.A. de C.V. (antes, Administradora de Servicios de la Industria Siderúrgica ICH, S.A. de C.V.)	100%	México

<u>Nombre de la Compañía</u>	<u>Porcentaje de tenencia</u>	<u>País de jurisdicción</u>
Procesadora Mexicali, S.A. de C.V.	99.99%	México
Sistemas de Transporte de Baja California, S.A. de C.V.	100%	México
Servicios Simec, S.A. de C.V.	100%	México
Undershaft Investments, N.V.	100%	Antillas Holandesas
Pacific Steel, Inc.	100%	U.S.A.
Industrias del Acero y del Alambre, S.A. de C.V.	99.99%	México
Coordinadora de Servicios Siderúrgicos de Calidad, S.A. de C.V.	100%	México
Operadora de Metales, S.A. de C.V.	100%	México
Operadora de Servicios Siderúrgicos de Tlaxcala, S.A. de C.V.	100%	México
Administradora de Servicios Siderúrgicos de Tlaxcala, S.A. de C.V.	100%	México
Operadora de Servicios de la Industria Siderúrgica ICH, S.A. de C.V.	100%	México
Arrendadora Norte de Matamoros, S.A. de C.V.	100%	México
CSG Comercial, S.A. de C.V. (a partir de 2007, antes TMM America, S.A. de C.V.)	99.95%	México
Comercializadora de Productos de Acero de Tlaxcala, S.A. de C.V. (a partir de 2007, antes TMM Continental, S.A. de C.V.)	99.95%	México
Siderúrgica de Baja California, S.A. de C.V.(a partir de 2007, antes Multimodal Doméstica, S.A. de C.V.)	99.95%	México
Corporación Aceros DM, S.A. de C.V. y subsidiarias (a partir de 2008)	100%	México
Productos Siderúrgicos de Tlaxcala, S.A. de C.V. ( a partir de 2008)	100%	México
Comercializadora MSAN, S.A. de C.V. (a partir de 2008)	100%	México
Simec International 2, S. A. de C. V. (antes Northarc Express, S.A. de C.V. ( a partir de 2008)	99.95%	México
Simec International 3, S. A. de C. V. (a partir de 2009)	99.95%	México
Simec International 4, S. A. de C. V. (a partir de 2009)	99.95%	México
Simec International 5, S. A. de C. V. (a partir de 2009)	99.95%	México
Simec Acero, S. A. de C. V. (a partir de 2009)	100%	México
Simec USA, Corp. (a partir de 2009)	100%	U.S.A.
Pacific Steel Projects, Inc. (a partir de 2009)	100%	U.S.A.
Simec Steel, Inc. (a partir de 2009)	100%	U.S.A.
Corporación ASL, S.A. de C.V. ( a partir de 2010)	99.99%	México
Simec International 6, S. A. de C. V. (a partir de 2010)	100%	México
Simec International 7, S. A. de C. V. (a partir de 2010)	99.99%	México

#### **x). Descripción de los Principales Activos**

##### **Descripción de la Propiedad**

La Compañía opera doce plantas ubicadas en distintos puntos de Norteamérica. Al 31 de diciembre de 2009 la Compañía contaba con capacidad instalada para producir 4.5 millones de toneladas de acero crudo, de las cuales 1.2 millones de toneladas se producían utilizando tecnología de altos hornos integrados y 3.3 millones se producían utilizando tecnología de hornos de arco eléctrico o mini-acería. Las plantas de la Compañía, en México cuentan con capacidad instalada para producir 1.9 millones de toneladas de acero crudo en cinco mini-acerías, y sus plantas en los Estados Unidos cuentan con capacidad instalada para producir 2.6 millones de toneladas de acero crudo. Además, la Compañía cuenta con capacidad instalada para producir 3.5 millones de toneladas de acero laminado y acero con acabados, de las cuales 1.8 millones corresponden a sus plantas en México y 1.7 millones corresponden a sus plantas en los Estados Unidos y Canadá.

La Compañía opera seis mini-acerías, cinco de ellas en México y una en los Estados Unidos. Las mini-acerías mexicanas están ubicadas en Guadalajara, Apizaco y Mexicali, dos en San Luis Potosí y la mini-acería en los Estados Unidos está ubicada en Canton, Ohio. La Compañía también opera un alto horno en su planta siderúrgica en Lorain, Ohio. La Compañía cuenta con instalaciones para producir acero laminado y acero con acabados en cada una de sus plantas en Cholula, los Estados Unidos (excepto en Canton, Ohio) y Canadá.

En virtud de que la Compañía opera tanto mini-acerías como plantas siderúrgicas integrales con altos hornos, está en posibilidad de distribuir su producción entre sus distintas plantas con base en la eficiencia y los costos de las mismas. Además, durante los períodos en que sus plantas no operan a su capacidad total, puede asignar su producción con base en el costo relativo de las materias primas básicas (es decir, el mineral de hierro, el coque, la chatarra y la electricidad) a la planta que cuente con los costos de producción más bajos. Las instalaciones de producción de la Compañía están diseñadas a manera de permitirles cambiar rápidamente de un producto a otro. Esta flexibilidad le permite a la Compañía cubrir pedidos de volúmenes reducidos de manera eficiente para satisfacer las necesidades de sus clientes, y fabricar distintas cantidades de productos estándar. El ciclo de las corridas de producción, o campañas, es de entre cuatro y ocho semanas, lo cual reduce al mínimo el período de espera de los clientes tanto en el caso de los productos estándar como de los productos especializados.

Las oficinas corporativas de la empresa están ubicadas junto a la siderúrgica en Guadalajara, Jalisco, México, e instalaciones de recolección de chatarra en Mexicali, Tijuana y en San Diego, California EU.

### **Proceso Productivo e Instalaciones**

La Compañía utiliza chatarra y mineral de hierro para fabricar sus productos terminados de acero. La Compañía produce acero fundido utilizando tecnología tanto de hornos de arco eléctrico como de altos hornos, le agrega aleaciones y carbón, y lo vierte a moldeadoras continuas para su solidificación. Las moldeadoras continuas producen cuerdas de acero largas y cuadradas que se cortan en “billets” y se transporta a molinos de laminado para su procesamiento adicional o, en algunos casos, se venden a otros productores de acero. Una vez colocado en el molino de laminación, el “billet” se recalienta utilizando un horno portátil en forma de viga con quemadores para precalentamiento, y se pasa por el molino para reducir su tamaño y adecuarlo a las formas y dimensiones finales. Posteriormente las formas se cortan en tramos de diversas longitudes. Además de producir “billet”, la planta en Canton, Ohio, también produce otro tipo de lingote.

Las mini-acerías de la Compañía utilizan un horno de arco eléctrico para fundir la chatarra y otros componentes metálicos, los cuales se someten a un proceso de moldeo continuo para darles la forma de barras largas y cuadradas conocidas como “billet”, todo lo cual se realiza en una fundición. Posteriormente, el “billet” se transporta a un molino de laminado donde se recalienta para formar el producto terminado. En contraste, las plantas siderúrgicas integradas calientan perdigones de hierro (“pellet”) u otras materias primas en un alto horno para producir primero acero en bruto, y posteriormente éste se refina en un horno a base de oxígeno para convertirlo en acero líquido y se moldea para formar “billet” y productos terminados. En términos generales, las mini-acerías pueden fabricar ciertos productos de acero en forma más eficiente en virtud de que sus costos por concepto de energéticos son más bajos debido a su menor tamaño y al uso de chatarra. Las mini-acerías están diseñadas para proporcionar corridas de producción más cortas y cambiar de productos en tiempos relativamente rápidos. Las plantas siderúrgicas integradas son más eficientes para las corridas de producción más largas, y son capaces de producir ciertos productos de acero que no pueden fabricarse en las mini-acerías.

### **Guadalajara**

La mini-acería de la Compañía en Guadalajara cuenta con un horno de arco eléctrico con paredes y techo de enfriamiento a base de agua, una moldeadora continua de cuatro cuerdas, cinco hornos de recalentamiento y tres molinos de laminación. La mini-acería en Guadalajara cuenta con capacidad instalada para producir 350,000 toneladas anuales de “billet” y 480,000 toneladas anuales de producto terminado. En 2010 la mini-acería en Guadalajara produjo 310,890 toneladas de “billet” y 381,805 toneladas de producto terminado,

operando al 89% de su capacidad para “billet” y al 80% de su capacidad para productos terminados. Las instalaciones de laminación de la mini-acería en Guadalajara procesan el “billet” producido por las plantas de Mexicali y Apizaco. La mini-acería en Guadalajara produce principalmente perfiles estructurales, aceros especiales, perfiles estructurales ligeros y varilla.

### **Mexicali**

La Compañía opera su mini-acería en Mexicali desde 1993. Esta mini-acería se encuentra estratégicamente ubicada a aproximadamente 35 kilómetros al sur de la frontera con el estado norteamericano de California, y a aproximadamente 350 kilómetros de la ciudad de Los Angeles California, EU.

La mini-acería de la Compañía en Mexicali cuenta con un horno de arco eléctrico con paredes y techo de enfriamiento a base de agua, una moldeadora continua de cuatro cuerdas, un horno de recalentado portátil en forma de viga, un molino de laminación marca SACK, una planta de oxígeno, y una planta de tratamiento de agua. La mini-acería en Mexicali cuenta con capacidad instalada para producir 430,000 toneladas anuales de “billet” y 250,000 toneladas anuales de producto terminado. La producción excedente de “billet” de la mini-acería de Mexicali se utiliza principalmente en la mini-acería de Guadalajara. Esto le permite a la Compañía incrementar el nivel de utilización de la capacidad para acabados de la mini-acería en Guadalajara, que es superior a su capacidad de producción. En 2010 la mini-acería de Mexicali produjo aproximadamente 236,825 toneladas de “billet”, de las cuales 36,296 toneladas se utilizaron en la mini-acería en Guadalajara y 7,696 toneladas se vendieron a terceros y produjo 148,650 toneladas de productos terminados. En 2010 la mini-acería de Mexicali operó al 55% de su capacidad para “billet” y al 59% de su capacidad para productos terminados. La mini-acería de Mexicali está estratégicamente ubicada, y tiene acceso a los mercados más importantes de México, los Estados Unidos y a fuentes estables de chatarra, electricidad, mano de obra calificada y otras materias primas. La mini-acería de Mexicali también está ubicada cerca de grandes carreteras y de una línea de ferrocarril que la enlaza con la mini-acería de Guadalajara, permitiéndoles coordinar su respectiva producción. La mini-acería en Mexicali produce principalmente perfiles estructurales, perfiles estructurales ligeros y varilla. En 2010, el 37% de la producción de la mini-acería en Mexicali consistió en varilla, el 33% consistió en ángulos, el 6% consistió en barras roladas en caliente (redonda, cuadrada y hexagonal), y el restante 24% consistió en otros productos, incluyendo principalmente canales y soleras.

### **Apizaco y Cholula**

La Compañía opera su mini-acería en Apizaco y su planta siderúrgica en Cholula desde el 1 de agosto de 2004. La mini-acería en Apizaco cuenta con un horno de arco eléctrico marca EBT Danieli con paredes y techo de enfriamiento a base de agua, dos cucharones (uno marca Danieli y otro marca Daido), una estación de desgasificado marca Daido, una moldeadora continua de cuatro cuerdas marca Danieli, dos hornos de recalentado portátiles en forma de viga, y dos molinos de laminación (uno marca Danieli y otro marca Pomini). Esta mini-acería cuenta con capacidad instalada para producir 400,000 toneladas anuales de Billet y 480,000 toneladas de producto terminado. En 2010 la mini-acería de Apizaco produjo 362,154 toneladas de “billet”, y produjo 372,362 toneladas de productos terminados. La mini-acería de Apizaco está ubicada a aproximadamente a 2,800 kilómetros de Mexicali y a menos de 200 kilómetros de la Ciudad de México. La mini-acería de Apizaco produce principalmente Aceros Especiales, Perfiles Estructurales ligeros y varilla.

La planta en Cholula está ubicada a aproximadamente 40 kilómetros de la mini-acería de Apizaco, lo cual permite integrar las operaciones de ambas plantas. La planta en Cholula cuenta con equipo y máquinas de alimentación y transformación en frío para descortezar barras de acero. Esta planta cuenta con capacidad instalada para producir 60,000 toneladas anuales de producto terminado. En 2010 la planta produjo 53,972 toneladas de producto terminado, operando al 90% de su capacidad. La planta produce principalmente aceros especiales con acabados en frío.

En 2010, la producción de la mini-acería de Apizaco y la planta en Cholula consistió en; varilla el 11%, 54% en barras roladas en caliente (redonda, cuadrada y hexagonal) y el restante 35% consistió en otros productos, como barra plana comercial y productos con acabados en frío.

### **San Luis Potosí**

La Compañía opera dos mini-acerías en San Luis Potosí, SLP, desde que fueron adquiridas el 30 de mayo de 2008. Nuestras instalaciones y equipo incluyen cuatro hornos de arco eléctricos, tres moldeadoras continuas, tres hornos de recalentamiento, dos laminadoras de varilla y una laminadora de la barra de alambre. En 2010, estas plantas tienen una capacidad de producción instalada anual de 705,000 toneladas de “billet” y de 620,000 toneladas de producto terminado. En 2010, las plantas de San Luis produjeron 572,081 toneladas de “billet” de acero y 547,452 toneladas de producto terminado, operando al 81% de su capacidad para la producción de “billet” y al 88% para la producción de productos terminados. Nuestras instalaciones en San Luis producen principalmente varilla, perfiles laminados ligeros y alambros. En 2010, el 77% de la producción en las plantas de San Luis consistió en varilla, alambros en 12%, y 11% en otros estructurales ligeros.

### **Actividades y plantas en los Estados Unidos y Canadá**

La Compañía opera por medio de Republic las plantas (en Ohio y Nueva York en USA y Ontario en Canadá) desde julio 22 de 2005, fecha en que fueron adquiridas. Al 31 de diciembre de 2010, la capacidad instalada anual es de 2,647,000 toneladas de “billet” y de 1,692,000 toneladas de producto terminado. En el año 2010, las plantas de Republic produjeron 976,389 toneladas de “billet”, de las cuales 66,860 toneladas fueron vendidas como producto semi-terminado y el resto se enviaron a las plantas de Lorain, Ohio y Lackawanna, Nueva York, para su transformación posterior. En el 2010, las plantas de Republic produjeron 904,116 toneladas de barras laminadas en caliente, de las cuales 555,297 toneladas fueron enviadas a las plantas de laminado en frío. En 2010, 74.6% de la producción en las plantas de Republic fueron barras laminadas en caliente, 13.6%, barras laminadas en frío y 11.8% otros productos semi-terminados.

### **Lorain, Ohio**

La planta de la Compañía en Lorain produce Aceros Especiales y opera un molino integrado. Esta planta cuenta con un alto horno, dos hornos de 220 toneladas a base de oxígeno, dos cucharones, un tanque de reducción de gases al vacío, una moldeadora continua de cinco cuerdas para lingote, una moldeadora de seis cuerdas para “billet”, y dos molinos para barras.

Al 31 de diciembre de 2010 la planta de la Compañía en Lorain contaba con capacidad instalada para producir 1,264,000 toneladas anuales de “billet” y 838,000 toneladas de producto terminado. Durante 2010, la planta de Lorain no utilizó su capacidad de producción para “billet”; para producto terminado utilizó el 46% de la laminadora de 9 y 10 pulgadas y el 36% de su laminadora de 20 pulgadas, produciendo 348,818 toneladas de producto terminado.

### **Canton, Ohio**

La planta de la Compañía en Canton produce principalmente aceros especiales y cuenta con dos hornos de arco eléctrico de 200 toneladas, una moldeadora de cinco cuerdas para “billet” y lingote, dos hornos de cucharón, dos tanques de reducción de gases al vacío y dos rastrillos para rasgado. Además, cuenta con un sistema de moldeado y laminación combinado que moldea los lingotes en forma continua utilizando una moldeadora de 4 cuerdas, los calienta a su temperatura de laminación en un horno de viga portátil y los rola a través de un molino de laminación de 8 cuerdas, todo ello a través de una misma línea de producción. La Compañía instaló el horno de arco eléctrico, la moldeadora para “billet” y lingote, el horno de cucharón y los tanques de reducción de gases en 2005. Esta planta también cuenta con una línea de inspección de “billet” marca Mecana, cuatro trituradoras estacionarias de “billet”, una línea de cortado y una línea de verificación de calidad.

La planta de Canton produce “billet” y lingote para los tres molinos de laminación instalados en las plantas de Republic y para clientes comerciales. La Compañía utiliza la línea de verificación de calidad para inspeccionar la barra terminada producida por las plantas de Lackawanna y Lorain. Al 31 de diciembre de 2010 la planta de Canton contaba con capacidad instalada para producir 1,383,000 toneladas de “billet”. Durante el 2010, esta

planta produjo 976,389 toneladas de lingote, “billet” y otros semi-terminados comerciales, operando al 70.6% de su capacidad para “billet”.

#### **Lackawanna, Nueva York**

La planta de la Compañía en Lackawanna produce principalmente aceros especiales y cuenta con un horno portátil de recalentado de “billet” en forma de viga con tres zonas, y un molino de laminación de 22 cuerdas recién modernizado con capacidad para producir barra y varilla redonda, cuadrada y hexagonal tanto en tramos como en rollo. Esta planta produce barra rolada en caliente con diámetros que oscilan entre .562” y 3.25” pulgadas, y en rollos con un peso de hasta 6,000 libras. El equipo para acabados de la planta en Lackawanna incluye una línea de verificación de calidad y tres líneas de cortado. La Compañía vende a clientes comerciales una porción de la producción de barra rolada en caliente de esta planta, y traslada otra porción a sus instalaciones de acabados en frío para su procesamiento final. Al 31 de diciembre de 2010 la planta en Lackawanna contaba con capacidad instalada para producir 599,000 toneladas anuales de barra rolada en caliente. Durante 2010, esta planta produjo aproximadamente 415,044 toneladas de barra rolada en caliente, operando al 69.3% de su capacidad para producto terminado.

#### **Massillon, Ohio**

La planta de la Compañía en Massillon produce principalmente Aceros Especiales y cuenta con una línea de acabados en frío que incluye maquinaria y equipo para limpiar, alterar, biselar, templar, triturar, enderezar y cortar barras. Al 31 de diciembre de 2010 la planta en Massillon contaba con capacidad instalada para producir 125,000 toneladas anuales de producto terminado. Durante 2010, la planta en Massillon produjo aproximadamente 74,390 toneladas netas de barra con acabados en frío, operando al 59.4% de su capacidad para producto terminado.

#### **Gary, Indiana**

La planta de la Compañía en Gary produce principalmente aceros especiales y cuenta con una línea para acabados en frío que incluye maquinaria y equipo para limpiar, alimentar, alterar, biselar, templar, triturar y cortar barras. Al 31 de diciembre de 2010 la planta en Gary contaba con capacidad instalada para producir 71,000 toneladas anuales de barra con acabados en frío. Durante 2010, esta planta produjo aproximadamente 29,575 toneladas de barra con acabados en frío, operando al 41.8% de su capacidad.

#### **Hamilton, Ontario, Canadá**

La planta de la Compañía en Hamilton produce principalmente Aceros Especiales y cuenta con una línea para acabados en frío que incluye maquinaria y equipo para limpiar, alimentar, alterar, biselar, templar, triturar, enderezar y cortar barras. Al 31 de diciembre de 2010 la planta en Hamilton contaba con capacidad instalada para producir 59,000 toneladas anuales de barra rolada en frío. Durante 2010, esta planta produjo 36,288 toneladas de barra con acabados en frío, operado al 61.5% de su capacidad.

La siguiente tabla muestra los productos fabricados, el equipo utilizado y el volumen de producción de cada una de las plantas de la Compañía:

## Productos, equipo y volumen de producción por planta

<u>Planta</u>	<u>Productos (%)</u>	<u>Equipo</u>	<u>Volumen anual de producción 2010 (toneladas)</u>	<u>Capacidad instalada anual para producto terminado (toneladas)</u>
Guadalajara	Estructurales (42%); estructurales ligeros (36%); aceros especiales (17%), varilla (5%)	Horno de arco eléctrico con moldeadora continua, molino de laminación y líneas de procesamiento	381,805	480,000
Mexicali	Estructurales (20%); varilla (37%); estructurales ligeros (43%)	Horno de arco eléctrico con moldeadora continua y molinos de laminación	148,650	250,000
Apizaco y Cholula	Aceros especiales (70%); varilla (10%); estructurales ligeros (20%)	Horno de arco eléctrico, tanque de reducción de gases al vacío, moldeadora continua, molinos de laminación y alimentadora y descortezadora de barras	372,362	480,000
Aceros DM, San Luis Potosí	Varilla (67%), estructurales ligeros (3%), alambre (16%) Billet (1%), Malla (13%)	Hornos de arco eléctrico (3), moldeadoras continuas (2), hornos de recalentamiento (2), molino de laminación para alambre y molino de laminación para varilla	384,339	400,000
Aceros San Luis, San Luis Potosí	Varilla (100%)	Horno de arco eléctrico, moldeadora continua, horno de recalentamiento y molino de laminación para varilla	163,113	220,000
Lorain <sup>(1)</sup>	Aceros especiales (100%)	Alto horno, tanque de reducción de gases al vacío, moldeadora continua y molinos de laminación de barra y alambre	348,818	838,000
Canton <sup>(2)</sup>	Aceros especiales (100%)	Horno de arco eléctrico, tanque de reducción de gases al vacío y moldeadora continua	976,389	1,383,000

## Productos, equipo y volumen de producción por planta

<u>Planta</u>	<u>Productos (%)</u>	<u>Equipo</u>	<u>Volumen anual de producción 2010 (toneladas)</u>	<u>Capacidad instalada anual para producto terminado (toneladas)</u>
Lackawanna	Aceros especiales (100%)	Horno de recalentamiento y molinos de laminación para barra y alambre	415,044	599,000
Massillon	Aceros especiales (100%)	Alimentadora y descortezadora de barra en frío, y equipo de tratamiento al calor	74,390	125,000
Gary	Aceros especiales (100%)	Alimentadora y descortezadora de barra en frío, y equipo de tratamiento al calor	29,575	71,000
Hamilton	Aceros especiales (100%)	Alimentadora y descortezadora de barra en frío, y equipo de tratamiento al calor	36,288	59,000

(1) Capacidad de producción para producto terminado.

(2) Capacidad de producción para billet.

Todas las plantas, incluyendo los inmuebles y el equipo, son propiedad de Grupo Simec o sus subsidiarias y se encuentran libres de gravámenes o cargas significativas. Las instalaciones están tecnológicamente equipadas para la producción de las actuales líneas de producción y para atender la demanda de sus clientes.

Al 31 de diciembre de 2010, la Compañía no ha otorgado en garantía activo alguno.

La Compañía cuenta con pólizas de seguro de equipo de transporte, responsabilidad civil y transporte de mercancías, sin embargo no cuenta con pólizas de seguros contra todo riesgo, como por ejemplo, seguros con cobertura por pérdidas catastróficas o interrupciones en la producción. Ver “Factores de Riesgo relacionados con las actividades de la Compañía”

La siguiente tabla muestra los volúmenes de producción y los niveles de capacidad utilizada de las fundiciones y los molinos de laminación de la Compañía durante los períodos indicados. Las cifras reflejan la producción de productos fabricados en nuestras plantas de Grupo San a partir 1 de junio de 2008.

## Volúmenes de producción y capacidad utilizada

	<u>Años terminados el 31 de diciembre de</u>		
	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2010</u>
	(Miles de toneladas)		
<b>Acerías</b>			
Producción de Billet	3,228.3	2,110.0	2,458.3
Capacidad instalada anual (1)	4,532.2	4,532.2	4,532.2
Capacidad utilizada	76.2%	46.6%	54.2%



### Molinos de Laminación

Total de producción	2,463.6	2,015.6	2,354.4
Capacidad instalada anual (1)	3,521.9	3,521.9	3,521.9
Capacidad utilizada	75.5%	57.2%	66.8%

(1) La capacidad instalada anual se determina con base en la presunción de que el “billet” de diversos diámetros, anchos y longitudes, o una determinada mezcla de productos laminados, se produce en las fundiciones o los molinos de laminación, respectivamente, en forma continua a lo largo del año salvo durante los períodos de suspensión de operaciones para labores de mantenimiento, reparación y mejoras de rutina.

Las cifras mostradas corresponden a la capacidad instalada anual al 31 de diciembre de cada año. El porcentaje correspondiente a la capacidad utilizada para 2008 incluye la capacidad utilizada de las plantas adquiridas de Grupo San durante el período comprendido del 1 de junio al 31 de diciembre de 2008.

### xi). Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales

#### México

Actualmente la Compañía no se encuentra involucrada en ningún procedimiento legal o administrativo de importancia que se encuentre pendiente de resolución, ya sea en su contra o en contra de sus subsidiarias, que pudiera tener un efecto adverso significativo sobre su situación financiera o sus resultados de operación, o que pudiera obligarla a efectuar inversiones de capital o afectar en forma adversa su posición de mercado. La Compañía no se encuentra sujeta a ningún tipo de beneficio fiscal especial adicional ni a ningún impuesto especial. Asimismo, ni la Compañía ni sus subsidiarias se encuentran en alguno de los supuestos previstos en el Capítulo II de la Ley de Concursos Mercantiles (De los Supuestos del Concurso Mercantil).

#### Estados Unidos

##### Departamento de Control de Sustancias Tóxicas/Comisión de Desarrollo Comunitario (“CDC”)

En septiembre de 2002, el Departamento de Control de Sustancias Tóxicas (“*Department of Toxic Substances Control*”) realizó una visita de inspección a la planta de Pacific Steel como resultado de una queja presentada por los vecinos de la misma en relación con las excavaciones realizadas por Pacific Steel para recuperar la chatarra enterrada en su terreno y en un predio vecino arrendado por la misma de un tercero. Ese mismo mes, el Departamento de Control de Sustancias Tóxicas emitió una orden en virtud de la cual determinó la existencia de un riesgo inminente y substancial, alegando que algunas de las acumulaciones de tierra y su manejo, así como las operaciones de recuperación de chatarra, podrían ocasionar daños significativos a la salud humana y al medio ambiente. Con base en lo anterior, el Departamento sancionó a Pacific Steel por violaciones a las leyes en materia del manejo de materiales peligrosos y al Código de Seguridad del Estado de California (“*State of California Security Code*”), y le impuso la obligación de sanear el sitio. Con el objeto de dar seguimiento a dicha orden, en julio de 2004 el Departamento presentó ante el Tribunal Superior de San Diego una demanda por daños y perjuicios en contra de Pacific Steel. El 26 de julio de 2004 dicho tribunal dictó sentencia condenatoria a Pacific Steel a pagar \$235,000 dólares, equivalentes a Ps. 2.8 millones (pagaderos en cuatro pagos de \$58,750 dólares (equivalente a Ps. 0.7 millones cada uno durante el plazo de un año), incluyendo \$131,250 dólares (equivalente a Ps. 1.5 millones) por concepto de multa, \$45,000 dólares (equivalente a Ps. 0.5 millones) por concepto de los costos incurridos por el departamento, y \$58,750 dólares (equivalente a Ps. 0.7 millones) por concepto de un proyecto de saneamiento ambiental. Al 31 de diciembre de 2008 Pacific Steel efectuó la totalidad de los pagos.

En agosto de 2004 Pacific Steel y el Departamento de Control de Sustancias Tóxicas celebraron un convenio de saneamiento. En septiembre de 2005 dicho Departamento aprobó el plan de medidas correctivas presentado por Pacific Steel, sujeto a la obtención de los permisos correspondientes de parte de las autoridades locales, en noviembre de 2006, una vez obtenidos los permisos se dio inicio a los trabajos de remediación. En virtud de que el Departamento de Control de Sustancias Tóxicas aún no ha definido los niveles de limpieza que deberán lograrse y que no se han terminado de analizar todos los terrenos afectados,

no ha sido posible determinar con certeza el importe de la reserva que deberá constituirse para cubrir los costos de saneamiento bajo distintos supuestos.

Con base en su experiencia previa y en los mismos procesos utilizados en el pasado, la Compañía estima que el costo de las labores de saneamiento oscilará entre \$0.8 millones (equivalente a Ps. 10 millones) y \$1.7 millones de dólares (equivalente a Ps. 21 millones). Al 31 de diciembre de 2010 el importe de dicha reserva ascendía a Ps. 6.2 millones (equivalente a 0.5 millones de dólares). En febrero de 2011, el trabajo de remediación fue suspendido debido a la posible ineficacia de dicho trabajo, actualmente, la Compañía está evaluando varias opciones para continuar con el trabajo de la remediación.

### **Comisión de Desarrollo Comunitario (“CDC”)**

La CDC ha anunciado su intención de desarrollar en California, y está preparando, una oferta de compra con respecto a los terrenos de Pacific Steel a su valor de mercado menos los costos de saneamiento y ciertos costos de investigación incurridos. Pacific Steel ha informado a la CDC que no está dispuesta a vender sus terrenos en forma voluntaria a menos que se identifique otro inmueble en el que pueda reubicar sus operaciones. De conformidad con las leyes del Estado de California, la CDC cuenta con facultades para expropiar los terrenos previa indemnización por el valor de mercado de los mismos y, en el supuesto de que no encuentre otro terreno para reubicar la planta de Pacific Steel, CDC estará obligada a pagar a esta última el valor en libros de sus terrenos. La CDC presentó una oferta de compra por \$6.9 millones de dólares (equivalentes a Ps. 85 millones) con base en un avalúo. El proceso de expropiación se suspendió temporalmente en virtud de la celebración de un convenio entre las partes en abril de 2006. De conformidad con el convenio, se acordó que Pacific Steel explorará la posibilidad de concluir el proceso de saneamiento del terreno y propondrá a la CDC una alternativa atractiva que permita a Pacific Steel permanecer en la misma ubicación.

Debido a esta situación y en vista de la inminente expropiación de una parte de los terrenos en los que Pacific Steel realiza ciertas operaciones, al 31 de diciembre de 2002 Pacific Steel registró sus terrenos al posible valor de venta de los mismos de acuerdo con un avalúo practicado por expertos independientes. Dicho avalúo ocasionó una disminución de Ps. 19,750 (Ps. 23,324 a pesos constantes al 31 de diciembre de 2007) en el valor de una porción de los terrenos, y en un cargo por la misma cantidad a los resultados de operación del ejercicio 2002.

### **Responsabilidad en materia ambiental**

Al igual que la mayoría de los productores de acero en los Estados Unidos, la Compañía podría verse obligada a incurrir en gastos significativos como resultado de cuestiones ambientales surgidas en el futuro, incluyendo gastos para cumplir con las disposiciones legales en materia ambiental y con cualesquiera obligaciones de remediación relacionadas con las prácticas anteriores de sus plantas en los Estados Unidos. El 31 de diciembre de 2010 y 2009 la Compañía registró en la cuenta de otros pasivos a corto y largo plazo una provisión por Ps. 38.3 millones y Ps. 44.4 millones (\$3.1 millones y \$3.4 millones) respectivamente con respecto a posibles responsabilidades ambientales. La reserva incluye los costos directos y de supervisión de la remediación y la supervisión hasta que la acción correctiva se complete, estos costos están estimados razonablemente. A menudo los costos de remediación u otros pasivos por contingencias ambientales, no pueden ser estimados debido a una gran variedad de factores incluyendo cambios en las regulaciones, los estándares, conocimiento de hechos e información técnica. En ese caso registramos una provisión basada en la información con que se cuenta, el conocimiento y los costos razonablemente estimados. En el caso de la remediación futura si no se conocen todos los elementos para el registro de la provisión, registramos un importe basado en los costos estimados asociados con la investigación y otras actividades previas a la remediación. A través de nuestro sistema de gestión ambiental, revisamos la información disponible para determinar si se han presentado nuevas responsabilidades de la remediación u otras obligaciones eventuales relacionadas con problemas ambientales, o si los cambios a los costos estimados son apropiados y se ajusta la provisión de acuerdo a lo que se determina con esta valoración. La porción circulante y de largo plazo de esta provisión está incluida bajo la partida de otras cuentas por pagar y gastos acumulados en el balance general

consolidado. La Compañía no tiene conocimiento de ningún otro pasivo o responsabilidad relacionado con cuestiones ambientales en sus plantas y, en consecuencia, no estima conveniente constituir reservas adicionales en este momento.

**xii). Acciones Representativas del Capital Social**

Al 31 de diciembre de 2010, Simec tenía 497,709,214 Acciones Comunes en circulación Serie B, que incluyen 53,406,905 acciones correspondientes a la oferta pública efectuada el 8 de febrero de 2007. El 30 de mayo de 2005 se llevó a cabo un “split” intercambiando 1 acción antigua por 3 nuevas de las Acciones Comunes Serie B.

**xiii). Dividendos**

Desde la consumación de la oferta pública inicial de Acciones Comunes Serie B en 1993, la Empresa no ha decretado ningún dividendo.

**xiv). Sustentabilidad Social**

**Entorno Ambiental**

La Compañía por su propia naturaleza es recicladora de residuos. Su proceso industrial primario es la fundición de chatarra ferrosa que se transforma, a través de sus procesos secundarios en los productos de acero, que comercializa como su producto terminado; lo cual favorece en forma significativa el rehúso de residuos y con ello se reduce el impacto negativo de éstos en el aire, mantos acuíferos y suelo, etc.

Sin embargo, los procesos siderúrgicos tienen un alto impacto en el medio ambiente, por la reconversión de la chatarra ferrosa y otros insumos, por lo que hoy en día las regulaciones ambientales se han vuelto más rígidas a nivel mundial, lo que representa un incremento en los costos de producción y requiere de especialistas en la materia para su observancia y cumplimiento.

**Política**

Grupo Simec mantiene un compromiso constante con el cuidado y protección del medio ambiente y de los recursos naturales, sustentabilidad que le caracteriza en la preservación de la naturaleza y del cuidado responsable de los mismos, por tal motivo se da siempre al cumplimiento de Normatividad Ambiental y al apego a los más altos estándares de sus procesos productivos en tres grandes vertientes: 1.-Medio Ambiente, 2.-Educativa, 3.-Asistencia Social.

**Plantas establecidas en México**

A continuación se presenta un resumen de los diversos aspectos ambientales que deben ser observados, las leyes y las autoridades encargadas de su cumplimiento:

<u>Rubro</u>	<u>Dependencia</u>	<u>Requerimiento Legal</u>	<u>Soporte</u>	<u>Equipos / Sistemas de Control</u>	<u>Logros y Reconocimientos</u>	<u>Entidad</u>
Agua	Comisión Nacional del Agua de cada Entidad.	Ley del Agua, Reglamento y Norma.	Títulos, permisos, análisis y pago de derechos	Pozos, Plantas de tratamiento de aguas.	Uso racional del agua; descargas dentro de norma	GDL, MXL, TLAX, PUE, SLP.
Residuos Peligrosos	Procuraduría Federal de Protección al Ambiente	Ley General de Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente, Reglamento y las Normas.	Manifiestos, Bitácoras, Sistemas, Plan de manejo	Almacén temporal de residuos peligrosos	*Certificación industrial limpia, *Reconocimiento Desempeño Ambiental 2010	GDL, MXL, *TLAX, PUE, SLP.
Residuos No Peligrosos	Coordinación General de Ecología.	Ley de Gestión Integral de los Residuos y la Ley de Equilibrio Ecológico.	Contratos de residuos sólidos con Municipios y gobiernos de Estado.	Sistema de Separación de basura; compañía autorizada para traslado	Disminución en la generación de basura; clasificación y rehúso a través de centros de acopio	GDL, MXL, TLAX, PUE, SLP.
Impacto Ambiental	Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales / Procuraduría General de Protección al Ambiente	Ley General de Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente, Reglamentos y las Normas.	Estudios, Análisis, Auditoría ambiental	Sistema de control de emisiones, casas de bolsas, chimeneas, ductos	*Certificación industria limpia; Reconocimiento *Desempeño Ambiental 2010	GDL, MXL, *TLAX, PUE, SLP.
Sistema de Administración Ambiental	Procuraduría Federal de Protección al Ambiente	Ley General de Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente, Ley de Gestión Integral de los Residuos	Auditoría ambiental	Manuales, Procedimientos, Políticas Ambientales	*Certificación industria limpia; Reconocimiento *Desempeño Ambiental 2010	GDL, MXL, *TLAX, PUE, SLP.

En la actualidad Grupo Simec, se ha dado a la tarea de controlar y aminorar al máximo aquellos impactos ambientales originados por cada uno de sus procesos internos y de aquellos otros que pudiesen afectar su entorno exterior. Para esto, el compromiso de la Dirección General y sus integrantes, es el establecimiento Institucional de objetivos y la actuación de todos los colaboradores de una forma responsable, implementando siempre, un sin número de iniciativas para la mejora continua de los procesos, alianzas con gobiernos y organizaciones de la sociedad civil, para la implantación de programas de conservación y restauración de áreas naturales y de ecosistemas.

Todas nuestras plantas industriales cuentan con sistemas de tecnología moderna para la captación de polvos y humos durante nuestro proceso industrial, a efectos de evitar las emisiones a la atmósfera, principal contingencia ambiental en nuestra industria.

Asimismo, todas nuestras plantas tienen dentro de sus activos plantas de tratamiento de aguas residuales, para su uso en los procesos industriales exclusivamente y dan un adecuado manejo a sus residuos tanto peligrosos como aquellos que no se encuentran dentro de esta clasificación. Todos los residuos peligrosos son enviados a confinamientos autorizados por las autoridades competentes para su disposición final; y algunos de los residuos no peligrosos resultan una excelente materia prima para otras industrias, como es el caso de la cascarilla para la industria cementera. También algunas de nuestras plantas cuentan con pozos profundos, cuya operación se encuentra certificada por la Comisión Nacional del Agua.

En cada una de nuestras plantas industriales existen zonas verdes, a efectos de aminorar la presencia de nuestras instalaciones industriales.

La supervisión de las autoridades competentes en la materia, es constante y permanente; más aún tratándose de plantas industriales de alto impacto en materia ecológica como las nuestras, que son inspeccionadas cuando menos una vez al año. Todas las observaciones y medidas correctivas sugeridas o impuestas por los inspectores son cumplidas en tiempo y forma por la Compañía y en caso de ser sancionada, siempre se promueve la conmutación de la multa económica por un proyecto de inversión en materia ecológica, cuyo costo ascienda a cuando menos el importe de ésta.

## **Sustentabilidad Social**

### **Educación**

Grupo Simec, además de asegurar a sus colaboradores condiciones laborales superiores a la ley en México, cuenta desde sus inicios con programas de estadías profesionales, en cada una de sus plantas productivas; sistema que ha venido funcionando y como resultado del mismo se han ido forjando profesionistas de éxito, que permanecen colaborando en la Compañía en las distintas subsidiarias o filiales del Grupo.

Además, con dicho programa se busca que durante las estadías de los estudiantes de distintas escuelas, tecnológicos y universidades en la Compañía, se vayan incorporando a la vida productiva y multipliquen sus habilidades y desarrollen sus potencialidades a corto plazo.

Desde 1974 Grupo Simec cuenta con programas institucionales de alfabetización, primaria, secundaria y bachillerato para todo su personal, y en algunos casos para hijos y familiares de los mismos. Este sistema es complementario de los programas de capacitación, y se imparte con la supervisión de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, y otras dependencias, como es el caso del INEA (Instituto Nacional para la Educación de los Adultos). Además como complemento de la formación académica, la Compañía cuenta con cédula presupuestal, destinada a la adquisición de becas, a fin de elevar el nivel educativo de sus trabajadores y familiares de éstos.

Asimismo, Grupo Simec se ha preocupado por crear los espacios necesarios para que colaboradores, familiares, clientes, proveedores y alumnos en general, tengan la oportunidad de conocer, mediante visitas programadas las instalaciones de nuestras plantas, su historia y procesos productivos, creando en ello, un conocimiento general de la fabricación de nuestros productos.

A continuación se presenta un resumen de los aspectos más relevantes que en materia de educación Grupo Simec aporta a la comunidad:

<u>Rubro</u>	<u>Dependencia</u>	<u>Requerimiento Legal</u>	<u>Evidencias</u>	<u>Equipos de Medición y Control</u>	<u>Logros y Reconocimientos</u>	<u>Entidad</u>
Prestaciones Superiores de Ley	Secretaría del Trabajo y Previsión Social	Ley Federal del Trabajo	Pagos de Nomina, recibos de cobro Prestaciones y Beneficios	Sistemas de Información, Expedientes, Kardex	Disminución de Indicadores de Rotación, Ausentismo Excelentes Relaciones Laborales con sindicatos	GDL, MXL, TLAX, PUE, SLP.
Estadías Profesional	Tecnológicos, Universidades, SEP.	Convenios de Vinculación con comunidades educativas.	Cartas de Aceptación	Expediente Personal, Carta de Liberación	No. De egresados y promociones de los mismos en plantas del Grupo.	GDL, MXL, TLAX, PUE, SLP.
Desarrollo Educativo Adquisición de Becas	INEA, STPS, SEP.	Ley Federal de Trabajo, Sistema de Certificación ISO 9001-2008*	Programa de Capacitación, Certificaciones.	No. de instructores, Porcentajes de Avances de Cap. Kardex	Total de horas de capacitación, No. de Egresados por nivel académico.	GDL, MXL, *TLAX, *PUE, SLP.

#### **Asistencia Social:**

Para Grupo Simec, contribuir en el apoyo en causas sociales, es una obligación que beneficia a todos los miembros de una comunidad.

En materia de salud, cada planta industrial cuenta con departamento médico que da servicio las 24 horas para la atención de riesgos de trabajo, consulta externa y urgencias médicas; además dentro de las instalaciones de algunas de ellas se encuentran instaladas clínicas de instituciones de seguridad social, como son la de Planta San Luis Potosí, donde se atienden a los trabajadores y familiares directos, además de suministrar los medicamentos gratuitos a todos sus afiliados a ésta, y la Clínica Participativa Empresa-IMSS planta Guadalajara, cuya principal finalidad es la atención de servicios de primer nivel del instituto como son: Medicina Preventiva, Promoción a la Salud y Consulta Externa, mediante la desconcentración de actividades y carga de trabajo de las Unidades Médicas Familiares tradicionales, acercando los servicios de salud al sitio de trabajo, además de contar con personal con una actitud de excelencia en el servicio, comprometidos hacia la mejora continua, y no solo eso, sino también, la extensión de los servicios a toda la comunidad circunvecina de nuestra planta de Guadalajara.

También en todas las plantas industriales del Grupo se cuenta con programas de prevención en materia de seguridad Industrial y salud ocupacional, a fin de concientizar y prevenir a todos los trabajadores de la importancia de la conservación de la salud.

#### **Actividades Recreativas:**

Con el fin de promover las costumbres y valores, en diversas fechas a lo largo del año las plantas del Grupo en México organizan eventos para las familias de sus trabajadores, en los que destacan las fiestas: día del niño, día de la madre, eventos eucarísticos y festejo decembrino de fin de año, entre otras.

Otra celebración importante es la entrega de reconocimientos a los empleados, cada quinquenio por años trabajados ininterrumpidamente en la empresa, además de llevar a cabo concursos de dibujo en la semana de seguridad, tarjeta navideña, reconociendo a los hijos de los trabajadores que participan.

### Fomento al Deporte:

Año tras año, Grupo Simec, se ha dado a la tarea de fomentar el desarrollo social de sus trabajadores y de la integración familiar de éstos, a través de eventos deportivos y culturales, tales como: semana de seguridad en el hogar, torneo de futbol soccer, básquet-bol, voly-bol, beisbol, atletismo y mini-olimpiada entre otros.

### Programas de Donaciones:

Este programa consiste, en donaciones de vinculación con el desarrollo social de las comunidades circunvecinas de cada planta industrial.

A continuación se presenta un resumen que en materia de asistencia social las plantas de México de Grupo Simec aportan a su comunidad:

<u>Rubro</u>	<u>Dependencia</u>	<u>Requerimiento Legal</u>	<u>Soporte</u>	<u>Equipos / Sistemas de Control</u>	<u>Logros y Reconocimientos</u>	<u>Entidad</u>
Equipo de Seguridad	Secretaría del Trabajo y Previsión Social	Ley Federal del Trabajo	Sistema Preventivo de Seguridad	Equipo de Protección Personal obligatorio.	Aprobación de Inspecciones de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social	GDL, MXL, TLAX, PUE, SLP.
Índice de Siniestralidad	Instituto Mexicano del Seguro Social	Ley del Seguro Social y su Reglamento	Declaración de la prima de riesgos de trabajo ante el IMSS	Sistema Preventivo de Seguridad SIMEC	Disminución del 1 % del Riesgo Laboral, accidentabilidad y disminución de costos	GDL, MXL, TLAX, PUE, SLP.
Programa de Donaciones	Iniciativa propia	N/A	Oficios, Solicitudes de las comunidades vecinas	Certificación de la donación viable o no, vinculación con el desarrollo social de la comunidad	60 donaciones en promedio anual, beneficiando a la comunidad	TLAXCALA-PUEBLA
Fomento al Deporte	Secretaría del Trabajo y Previsión Social	Ley Federal del Trabajo	Torneo de Fut-Bol Soccer, Beis-Bol, Voli-Bol, Mini-Olimpiada	Trofeos Diplomas Reconocimientos	Excelentes Relaciones Laborales con Sindicatos, Clima Laboral Saludable.	GDL, MXL, TLAX, PUE, SLP.

### Plantas industriales establecidas en Estados Unidos y Canadá

Las plantas industriales radicadas en Estados Unidos de América y Canadá son operadas por nuestra subsidiaria Republic Engineered Products, Inc. (Republic).

### Política

La política ambiental, de salud y seguridad de Republic, es prevenir lesiones de los trabajadores, la contaminación del medio ambiente, la mejora continua y el cumplimiento con las regulaciones. Esta política es implementada a través del sistema de gestión de medio ambiente, salud y seguridad (EHSMS).

## **Regulación**

Las instalaciones de Republic están reguladas por las normas de salud y seguridad (por ejemplo, OSHA) y son inspeccionadas periódicamente. En caso de existir desviaciones, estas son investigadas por la autoridad. Las resoluciones de las citas pueden derivarse en multas y/o programas de cumplimiento.

## **Seguridad**

El nivel de seguridad (por ejemplo, la medición de accidentes) es revisado mensualmente en cada instalación a través de la EHSMS. La información de incidentes y otros indicadores son compilados y revisados por la empresa en su conjunto. Las determinaciones de la causa raíz de los incidentes y de las medidas a aplicar para corregir y/o prevenir las recurrencias y cualesquiera otras mejoras, se realizan en juntas periódicas, estableciendo programas basados en la comunicación con los empleados.

## **Manejo de residuos peligrosos**

El manejo y disposición de los residuos sólidos y peligrosos y otros subproductos generados por las instalaciones de Republic se hace por medio de un “outsourcing” para que su transporte, tratamiento, almacenamiento y disposición final sean los adecuados. Algunos productos derivados pueden ser reciclados in situ o fuera de él, según los acuerdos celebrados con especialistas en cada materia.

## **Agua y emisiones a la atmósfera**

El agua y las emisiones al aire de los dispositivos de control son normalmente reguladas y sujetas a los permisos expedidos por los organismos reguladores.

## **Asistencia Social**

Republic ayuda a sus trabajadores con becas y está trabajando con las universidades locales para desarrollar prácticas de trabajo y programas de educación cooperativa y capacitación para los estudiantes que siguen carreras relacionadas con ingeniería mecánica, eléctrica y metalúrgica. El estudiante Co-op/Intern en Republic tiene una posición interesante y desafiante que le permite desarrollar habilidades técnicas y de gestión de proyecto. Muchos de los trabajos desarrollados por estudiantes en Republic, serían desempeñados por ingenieros o técnicos en cualquier otra empresa. A menudo las asignaciones de trabajos a estudiantes son los proyectos del futuro, pero sin vinculación en forma directa con su ruta crítica, para evitar la inexperiencia. El estudiante es responsable de completar una serie de tareas/actividades de trabajo esenciales para el aprendizaje de la industria siderúrgica y de sus clientes, así como de sus productos y procesos, y tiene como finalidad la colocación de potencial futuro en la organización. Las tareas están diseñadas para aumentar el conocimiento y ofrecen con frecuencia la experiencia en los mercados de productos laminados en caliente y acabados en frío. A medida que Republic continúe desarrollando relaciones con las universidades locales, se proporcionará a los estudiantes la oportunidad del trabajo como becarios/cooperativas o becas educativas/reembolso de la cuota.

## **Patio de chatarra de San Diego, California.**

En Septiembre de 2002 el Departamento de control de sustancias tóxicas (Department of Toxic Substances Control o DTSC) realizó una inspección en las instalaciones al patio de captación de chatarra que opera la subsidiaria Pacific Steel, Inc, (PSI), ubicada en National City, en el Condado de San Diego, California, E.U.A., por las excavaciones que para recuperar chatarra PSI estaba realizando en su terreno y en un predio vecino que arrenda a un tercero. En ese mismo mes el DTSC dictó una determinación de riesgo inminente y sustancial a PSI, en la que se establece que algunas de las acumulaciones de tierra y su manejo, así como la operación de recuperación de metales, podrían ser un inminente y sustancial peligro a la salud y al medio ambiente, por lo que sancionó a PSI por violaciones a la Ley de Control de Materiales Peligrosos y al Código de Seguridad de Estado de California y le impuso la obligación de remediar el sitio. Para dar mayor fuerza a esta orden en Julio de 2004 el DTSC, entabló juicio en contra de PSI en la Suprema Corte de San Diego, en cuya sentencia también se multó a PSI.



En agosto de 2004 PSI y el DTSC celebraron un Contrato de Remediación, cuyos trabajos iniciaron en noviembre de 2006 pero fueron suspendidos en Febrero de 2011, ante la falta de eficiencia del proceso. Actualmente se están analizando diferentes opciones para la remediación definitiva de las tierras.

### 3 INFORMACIÓN FINANCIERA

#### a). Información Financiera Seleccionada

La tabla que se incluye a continuación contiene un resumen de la información financiera consolidada de la Compañía por los períodos indicados. Dicho resumen está sujeto a la información detallada incluida en los estados financieros de la Compañía, incluyendo las Notas a los mismos y debe leerse en conjunto con dicha información. Los estados financieros de la Compañía están preparados de conformidad con las NIF y están expresados en pesos. Los estados financieros de nuestras subsidiarias del extranjero se han ajustado para cumplir con las NIF y se han convertido a Pesos mexicanos. Vea la nota 4(b) de los estados financieros consolidados dictaminados.

A partir del 1 de enero de 2008 y como resultado de la adopción de la NIF B-10, “Efectos de la inflación”, los efectos de la inflación se reconocen únicamente cuando el entorno se considera inflacionario (inflación igual o mayor al 26% acumulada en los tres ejercicios anuales anteriores). Debido a que la inflación acumulada en los tres años anteriores fue inferior al 12%, el entorno económico ha sido calificado como no inflacionario, en consecuencia, dejamos de reconocer los efectos de la inflación en nuestra información financiera, a partir de 2008; lo anterior es debido a que la inflación anual en México, medida con base en el índice nacional de precios al consumidor (INPC) publicado por el Banco de México, tuvo niveles inflacionarios durante 2006 al 2008 de 15 %, la inflación acumulada del año 2007 al año 2009 fue del 14.5%. Sin embargo, en el caso de nuestra información financiera presentada por el año que terminó el 31 de diciembre de 2007, ésta se presenta expresada en pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2007, última fecha en que aplicamos el método integral de reexpresión, en consecuencia, los estados financieros consolidados por los años 2010 y 2009 que se acompañan están expresados en pesos nominales, excepto por algunas de las partidas no monetarias que provienen de 2007, las cuales incluyen su actualización a pesos constantes al 31 de diciembre de 2007. La inflación acumulada en los tres últimos años anteriores a 2010, 2009 y 2008 ascendió a 14.5%, 15.0% y 11.6%, respectivamente.

Del déficit acumulado derivado del resultado por tenencia de activos no monetarios (RETANM) contenido en el Exceso en la actualización del capital al 1 de enero de 2008, la Compañía consideró que era impráctico identificar la parte realizada y no realizada y, por lo tanto, la totalidad del mismo por un monto de Ps. 132,155, fue reclasificado a utilidades acumuladas.

La NIF C-8 “Activos intangibles” emitida en diciembre de 2008 por el CINIF, para sustituir al Boletín C-8 del mismo nombre, para los ejercicios que inician el 1 de enero de 2009. El Boletín establece criterios más amplios de identificación, indicando que activos intangibles deben ser separables, esto significa que ese activo se podría vender, transferir o utilizar por la entidad. Además los activos intangibles pueden surgir de los derechos legales o contractuales, en caso de que sean transferibles o separables de la entidad. Esta NIF establece que los gastos preoperativos se deben eliminar del activo en el balance, afectando las utilidades acumuladas, sin modificar estados financieros anteriores. Este importe se debe presentar como un cambio contable en los estados financieros consolidados. Derivado de la adopción de la NIF C-8 “Activos intangibles”, en 2009 se cancelaron los gastos preoperativos por Ps. 151,826. Este efecto, neto del impuesto sobre la renta diferido correspondiente, ascendió a Ps. 109,315, el cual fue registrado en las utilidades acumuladas.

La información financiera incluye la consolidación de los resultados de operación de Grupo San y subsidiarias a partir del 1 de junio de 2008. La consolidación de la información financiera correspondiente a la adquisición de Grupo San únicamente a partir del 1 de junio de 2008, lo que dificulta la comparación de la situación financiera y los resultados de operación de la Compañía entre un período y otro.

La información financiera y operativa seleccionada que se incluye a continuación se deriva en parte de los estados financieros consolidados de la Compañía. En lo concerniente a los ejercicios que terminaron el 31 de

diciembre de 2006, 2007, 2008 y 2009 fueron auditados por Mancera S.C., miembro de Ernst & Young Global y por el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2010 fue auditado por Castillo Miranda y Compañía, S.C., miembro de BDO International Limited. Para efectos de la auditoría de dichos estados financieros por los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2008, 2009 y 2010, Mancera, S.C. y Castillo Miranda y Compañía, S.C. se apoyaron en los estados financieros combinados auditados de Grupo San, subsidiarias y afiliadas, que fueron preparados por Marcelo de los Santos y Cía., S.C. miembro de Moore Stephens International Limited.

Los estados financieros consolidados de Simec se preparan de conformidad con las NIF, las cuales difieren en aspectos significativos de los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos (“PCGA de E.U o USGAAP”)

	<b>Años Terminados el 31 de Diciembre de</b>					
	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2010</u>	<u>2010 (1)</u>
						(Millones de dólares a excepción de los datos de acciones y ADS)
						(Millones de pesos, a excepción de los datos de acciones)
<b>Información del Estado de Resultados:</b>						
<i>NIF Mexicanas:</i>						
Ventas Netas.....	23,515	24,106	35,185	19,232	24,576	1,989
Costo directo de ventas (4).....	18,206	19,555	28,751	17,240	20,530	1,661
Utilidad Marginal.....	5,309	4,551	6,434	1,992	4,046	328
Gastos indirectos de producción, ventas, generales y de administración (4).....	1,828	1,818	2,424	1,730	1,864	151
Depreciación y amortización.....	450	549	895	1,048	1,098	89
Utilidad (Pérdida) de Operación .....	3,031	2,184	3,115	(786)	1,084	88
Otros productos (gastos), neto .....	39	21	(4)	30	(186)	(15)
Deterioro del valor de los activos de larga duración.....	-	-	-	(2,368)	-	-
Resultado Integral de Financiamiento.....	(63)	41	(175)	(97)	(207)	(17)
Utilidad (Pérdida) de las operaciones antes de impuestos a la utilidad y participación no controladora.....	3,007	2,246	2,936	(3,221)	691	56
Impuestos a la utilidad.....	609	621	1,036	(2,045)	86	7
Utilidad (Pérdida) Neta.....	2,398	1,625	1,900	(1,175)	605	49
Participación no controladora.....	220	96	104	(852)	(299)	(24)
Participación controladora.....	2,178	1,529	1,796	(323)	904	73
Utilidad (Pérdida) neta por acción.....	5.18	3.27	3.70	(0.65)	1.82	0.15
Promedio ponderado de acciones en circulación (000's) .....	420,340	468,228	484,904	497,709	497,709	497,709
<b>Información del Balance General:</b>						
<i>NIF Mexicanas</i>						
Activo total.....	18,043	22,841	30,814	26,941	27,121	2,195
Pasivo a corto plazo	2,908	2,860	5,256	4,125	3,899	315
Pasivo a largo plazo <sup>(2)</sup> .....	2,175	2,729	4,253	2,834	2,764	224
Capital Contable.....	12,960	17,252	21,305	19,982	20,458	1,656

**Años Terminados el 31 de Diciembre de**

	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2010</u>	<u>2010 (1)</u>
						(Millones de dólares a excepción de los datos de acciones y ADS)
						(Millones de pesos, a excepción de los datos de acciones)
<b>Otra Información:</b>						
<b>Flujos de efectivo:</b>						
Recursos generados por la operación.....	2,384	2,352	1,845	1,159	2,227	180
Recursos generados (utilizados) por actividades de financiamiento.....	(417)	2,324	1,334	469	(126)	(10)
Recursos (utilizados) generados en actividades de inversión.....	13	(484)	(9,000)	(256)	(693)	(56)
Adquisiciones de activo fijo.....	417	486	480	263	496	40
UAIDA ajustada <sup>(3)</sup> .....	3,481	2,733	4,010	262	2,182	177
Depreciación y amortización de operaciones continuas.....	450	549	895	1,048	1,098	89
Capital de trabajo.....	6,964	11,594	7,790	8,410	8,061	652
<b>Información Operativa:</b>						
Capacidad instalada anual (miles de toneladas).....	2,902	2,902	3,522	3,522	3,522	
Toneladas vendidas.....	2,676	2,691	2,924	2,040	2,241	
México.....	945	900	1,028	1,285	1,225	
Estados Unidos, Canadá y otros.....	1,731	1,791	1,896	755	1,016	
Aceros especiales.....	1,918	1,951	1,952	826	1,109	
Perfiles estructurales y otros productos de acero.....	758	740	972	1,214	1,132	
<b>Por tonelada:</b> .....						
Ventas netas por tonelada.....	8,787	8,958	12,033	9,427	10,967	888
Costo directo de ventas por tonelada.....	6,803	7,267	9,833	8,451	9,161	741
Utilidad de operación por tonelada.....	1,133	812	1,065	(385)	484	39
UAIDA ajustada por tonelada.....	1,301	1,016	1,371	128	974	79
Número de empleados.....	4,053	4,437	4,823	4,378	4,361	

(1) Los montos en Pesos han sido convertidos a Dólares únicamente para conveniencia del lector, a un tipo de cambio de 12.3571 Ps por \$1.00, el tipo de cambio Interbancario vigente el 31 de Diciembre del 2010.

(2) El pasivo a largo plazo incluye el importe de los impuestos diferidos.

(3) La utilidad antes de impuestos, depreciación y amortización (“UAIDA”) ajustada no es una medida financiera bajo las NIF. La UAIDA ajustada equivale a la utilidad (pérdida) neta excluyendo (i) depreciación y amortización, (ii) resultado integral de financiamiento, neto (que está compuesto de gastos sobre intereses netos, ganancia o pérdida en tipos de cambio y ganancia o pérdida en posición monetaria), (iii) otros ingresos (gastos) y (iv) impuesto sobre la renta y reparto de utilidades.

La UAIDA ajustada no constituye ni debe considerarse como una medida alternativa de la utilidad neta, como un indicador del desempeño operativo de la Compañía o como una medida alternativa de los flujos de efectivo que reflejan su liquidez. La Compañía considera que la UAIDA ajustada es una forma útil de medir su desempeño y es utilizada por los inversionistas y analistas para evaluar dicho desempeño y

compararlo con el de otras empresas. Sin embargo, al efectuar dichas comparaciones los inversionistas deben tomar en consideración que la UAIDA ajustada no está definida ni reconocida como medida financiera por las NIF y que es posible que distintas empresas la calculen en distintas formas y por lo tanto debe ser leída junto con las notas que la acompañan. La UAIDA ajustada, tal y como se presenta en ésta tabla, no toma en consideración el capital de trabajo, los servicios de deuda financieros ni otros compromisos de la Compañía.

La UAIDA ajustada puede ser útil para facilitar comparaciones en cuanto al comportamiento operacional entre ejercicios y con otros compañías en nuestra industria, ya que excluye el efecto de la: (i) depreciación y amortización, la cual representa un gasto que no está representado por una salida de efectivo, (ii) todo el resultado de financiamiento, los cuales pueden ser afectados por factores externos, incluyendo tasas de interés, diferencia en tipo de cambio y tasas de inflación, las cuales tienen una injerencia menor o casi nula en los resultados de operación de la Compañía, (iii) otros ingresos (gastos) que no sean recurrentes y (iv) el impuesto sobre la renta y reparto de utilidades. Sin embargo, la UAIDA ajustada tiene ciertas limitaciones importantes, ya que no toma en consideración: (i) el pago de impuestos que son una parte recurrente en la operación de la Compañía; (ii) depreciación y amortización siendo que la Compañía utiliza propiedades, maquinaria y equipo, así como otros activos de manera recurrente para generar utilidades y al mismo tiempo son parte integral de los costos incurridos; (iii) gastos de financiamiento, mismos que reflejan la estructura de gastos de capital de la Compañía y asiste a ésta última en generar utilidades; y (iv) no incluye otros ingresos y gastos como parte de la utilidad neta. Por lo tanto, cualquier tipo de medida que excluya los rubros relacionados con impuestos, depreciación y amortización, costos de financiamiento y otros gastos e ingresos tiene limitaciones importantes.

- (4) En los años de 2006, 2007, 2008 y 2009, Ps. 926 millones, Ps. 944 millones, Ps. 1,045 millones y Ps. 477 millones, respectivamente, correspondientes a gastos fijos de Republic incurridos en esos años fueron reclasificados, del costo directo de ventas al renglón de costo indirecto de fabricación, gastos de venta y de administración, a efecto de reconocer el costo de ventas en dicha subsidiaria a través del sistema de costeo directo.

La UAIDA ajustada mostrada en esta tabla no toma en consideración las necesidades de capital de trabajo de la Compañía ni las cantidades necesarias para cubrir el servicio de su deuda u otras obligaciones. La UAIDA ajustada no debe considerarse en forma aislada o como medida substituta de la utilidad neta, el efectivo neto generado por las operaciones o el efectivo neto generado por las actividades de inversión y financiamiento. La siguiente tabla contiene una conciliación entre la utilidad neta y la UAIDA ajustada:

	<b>Años Terminados el 31 de Diciembre de</b>				
	<b>(Millones de pesos)</b>				
	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Utilidad (Pérdida) Neta.....	2,398	1,625	1,900	(1,175)	605
Depreciación y amortización.....	450	549	895	1,048	1,098
Otros ingresos (Gastos).....	39	21	(4)	30	(186)
Deterioro del valor de los Activos de larga duración.....	-	-	-	(2,368)	-
Resultado Integral de Financiamiento.....	(63)	41	(175)	(97)	(207)
Impuestos a la utilidad.....	609	621	1,036	(2,045)	86
UAIDA ajustada.....	3,481	2,733	4,010	263	2,182

#### *Tipos de Cambio*

La siguiente tabla establece, por los periodos indicados, el tipo de cambio al cierre, promedio, máximo y mínimo para la compra de dólares, expresado en pesos nominales por dólar basados en el Tipo de Cambio de Compra del mediodía en Nueva York. Los montos promedio representan el tipo de cambio promedio a fin de mes.

<u>Período</u>	<u>Máximo</u>	<u>Mínimo</u>	<u>Promedio</u>	<u>Fin del Período</u>
2006	11.46	10.43	10.91	10.80
2007	11.27	10.67	10.93	10.92
2008	13.94	9.92	11.14	13.83
2009	15.41	12.63	13.50	13.06
2010	13.19	12.16	12.62	12.38
Enero 2011	12.25	12.04	12.13	12.15
Febrero 2011	12.18	11.97	12.06	12.11
Marzo 2011	12.11	11.92	12.00	11.92
Abril 2011	11.86	11.52	11.71	11.52
Mayo 2011	11.77	11.50	11.65	11.58
Junio 2011 (hasta junio 24 2011)	11.97	11.64	11.81	11.88

Desde Noviembre de 1991, México ha tenido un mercado cambiario libre. Antes del 21 de Diciembre de 1994, el Banco de México había mantenido el tipo de cambio Peso-Dólar dentro de un rango prescrito por el Gobierno Mexicano mediante su intervención en los mercados cambiarios. El 21 de Diciembre de 1994, el gobierno Mexicano anunció su decisión de suspender la intervención en el mercado cambiario del Banco de México con el fin de permitir que el peso flotara libremente contra el dólar de E.U. El tipo de cambio Peso/Dólar ha presentado periodos de volatilidad significativa desde que se le permitió al peso “flotar” libremente en contra del dólar de E.U. No hay garantía de que el gobierno Mexicano mantendrá sus políticas en relación con el peso ni de que el peso no se devaluará significativamente en el futuro.

Las fluctuaciones en el tipo de cambio entre el peso y el dólar de E.U. afectarán el equivalente en dólares del precio en pesos de las Acciones Comunes de Serie B en el Mercado de Valores Mexicano y el precio de los ADSs en el Mercado de Valores de Estados Unidos. Cualquier dividendo en efectivo será pagado por la Empresa en pesos y las fluctuaciones en tipo de cambio afectarán los montos en dólares recibidos por los tenedores de ADSs al convertir el depositario los dividendos en efectivo de las Acciones Comunes Serie B relativos a los ADSs.

#### **b). Información Financiera por Línea de Negocio, Zona Geográfica y Ventas de Exportación**

##### *Productos y Mercados*

La siguiente tabla muestra los volúmenes de ventas de productos básicos de acero de la Compañía durante los periodos indicados. Estas cifras reflejan las ventas de productos fabricados en nuestras plantas de Grupo San desde el 1 de junio de 2008.

#### **Volumen de Ventas Totales de Acero Básico**

	<b>Años terminados el 31 de diciembre de (miles de toneladas)</b>		
	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2010</u>
<b>Productos Básicos de Acero</b>			
Vigas	66.2	76.8	70.3
Canales	61.4	51.0	66.8
Ángulos (1)	131.0	168.0	167.6
Barras de Acero (vigas redondas, cuadradas y hexagonales)	1,210.8	724.6	926.2
Estirado en frío	190.9	131.9	166.5

**Años terminados el 31 de diciembre de  
(miles de toneladas)**

	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2010</u>
Varilla	467.6	590.0	533.1
Soleras	106.8	67.2	91.5
Semiterminados redondos(2)	350.3	51.7	-
Semiterminados otros	262.0	6.9	67.5
Malla electrosoldada	16.7	48.9	47.8
Alambrón	14.9	64.2	63.0
Castillos	5.6	0.0	-
Otros	40.0	58.8	40.8
<b>Total Ventas de Acero</b>	<b>2,924.2</b>	<b>2,040.0</b>	<b>2,241.1</b>

(1) Los ángulos incluyen ángulos estructurales y ángulos comerciales.

(2) Incluye el billet y el lingote (barras anchas redondas y cuadradas).

La siguiente tabla muestra, para los periodos indicados, el porcentaje de las ventas nacionales y de exportación de Simec. Esta tabla incluye las ventas de productos fabricados en nuestras plantas de Grupo San desde el 1 de junio de 2008.

**Ventas Nacionales y de Exportación por Región**

	<u>Ventas nacionales</u>			<u>Ventas al extranjero (1)</u>		
	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2010</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2010</u>
Vigas	92%	97%	95%	8%	3%	5%
Canales	58%	69%	59%	42%	31%	41%
Ángulos (2)	77%	78%	78%	23%	22%	22%
Barras de Acero (vigas redondas, cuadradas y hexagonales)	19%	32%	25%	81%	68%	75%
Estirado en frío	29%	24%	27%	71%	76%	73%
Varilla	81%	98%	96%	19%	2%	4%
Soleras	86%	77%	88%	14%	23%	12%
Semiterminados redondos	-	-	-	100%	100%	-
Semiterminados otros	-	-	-	100%	100%	100%
Malla	100%	100%	100%	-	-	-
Alambrón	100%	100%	99%	-	-	1%
Castillos	100%	-	-	-	-	-
Otros	100%	59%	100%	-	41%	-
<b>Total (promedio ponderado)</b>	<b>35%</b>	<b>63%</b>	<b>55%</b>	<b>65%</b>	<b>37%</b>	<b>45%</b>

(1) Ventas principalmente a Estados Unidos y Canadá

(2) Los ángulos incluyen ángulos estructurales y ángulos comerciales

La siguiente tabla muestra los productos fabricados por cada una de las plantas de la Compañía en México, expresados como porcentaje del volumen total de producción de la planta respectiva por el año terminado el 31 de diciembre de 2010.

## Volumen de producción por planta y producto

Producto	Apizaco y				Total
	Guadalajara	Mexicali	Cholula	San Luis	
Vigas	17.8%	-	-	-	5.0%
Canales	12.6%	11.4%	-	-	4.8%
Ángulos	27.6%	32.9%	-	-	12.0%
Barra rolada en caliente (redonda, cuadrada y hexagonal)	27.0%	6.4%	54.4%	1.9%	19.8%
Varilla	2.2%	36.5%	10.5%	77.3%	38.2%
Solera	8.5%	6.8%	15.9%	-	6.6%
Barra con acabados en frío	4.1%	0.2%	19.2%	-	4.9%
Malla electrosoldada	-	-	-	8.8%	3.4%
Alambrón	-	-	-	11.5%	4.5%
Castillos	-	-	-	-	-
Otros	0.2%	5.8%	-	0.5%	0.8%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

La siguiente tabla muestra, para los periodos indicados, información operativa seleccionada de las plantas de producción de acero de Simec.

### Planta Guadalajara

	Años terminados el 31 de Diciembre de		
	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2010</u>
Ventas de Acero (000s toneladas)	377	344	393
Precio promedio del producto terminado por tonelada	Ps. 10,749	Ps. 9,073	Ps. 9,069
Costo promedio de la chatarra por tonelada	3,799	3,129	4,072
Costo promedio de conversión de producción por tonelada de producto terminado (1)	2,862	2,922	2,892
Costo promedio de conversión de producción por tonelada de billet (1)	1,642	1,583	1,610

### Planta Mexicali

	Años terminados el 31 de Diciembre de		
	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2010</u>
Ventas de Acero (000s toneladas)	212	199.8	177
Precio promedio del producto terminado por tonelada	Ps. 9,944	Ps. 7,812	Ps. 9,090
Costo promedio de la chatarra por tonelada	3,856	2,999	3,895
Costo promedio de conversión de producción por tonelada de producto terminado (1)	2,353	2,204	2,172
Costo promedio de conversión de producción por tonelada de billet (1)	1,548	1,456	1,584



**Planta Apizaco y Cholula**

	Años terminados el 31 de Diciembre de		
	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2010</u>
Ventas de Acero (000s toneladas)	387	347	284
Precio promedio del producto terminado por tonelada	Ps. 10,561	Ps. 8,510	Ps. 10,651
Costo promedio de la chatarra por tonelada	4,170	3,111	3,660
Costo promedio de conversión de producción por tonelada de producto terminado (1)	3,227	2,856	3,755
Costo promedio de conversión de producción por tonelada de billet (1)	1,950	1,714	2,105

**Plantas de San Luis Potosí**

	Junio 1 – Años terminados el 31 de Diciembre de		
	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2010</u>
Ventas de Acero (000s toneladas)	261	512.8	542
Precio promedio de producto terminado por tonelada	Ps. 9,701	Ps. 7,264	Ps. 8,164
Costo promedio de chatarra por tonelada	3,659	3,115	4,287
Costo promedio de conversión de producción por tonelada de producto terminado	2,270	1,874	1,952
Costo promedio de conversión de producción por tonelada de billet (1)	1,571	1,382	1,511

**Plantas de Republic**

	Años terminados el 31 de Diciembre de		
	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2010</u>
Ventas de Acero (000s toneladas)	1,687	636	845
Precio promedio del producto terminado por tonelada	Ps. 13,281	Ps. 12,373	Ps. 14,146
Costo promedio de la chatarra por tonelada	4,644	3,494	4,944
Costo promedio de pellet por tonelada	1,057	-	-
Costo promedio de conversión de producción por tonelada de producto terminado (1)	6,499	11,906	6,240
Costo promedio de conversión de producción por tonelada de billet (1)	5,028	3,975	3,641

(1) El costo de conversión de producción se define como todos los costos de producción excluyendo el costo de la chatarra y la pérdida relacionada al rendimiento.

**c). Informe de Créditos Relevantes**

Al 31 de diciembre de 2010, nuestra deuda consolidada total asciende a Ps. 3,732 (\$302,000 dólares) de notas a medio plazo a una tasa de 8% con vencimiento en 1998. El 22 de octubre de 1997 y 17 de agosto de 1998, la Compañía ofreció a los tenedores del papel a mediano plazo de Simec, intercambiar a la par sus bonos, por nuevos bonos denominados pagarés subordinados en tercer lugar. Los nuevos bonos devengaron intereses

semestralmente a una tasa anual de interés del 10.5% y las amortizaciones de capital son semestrales a partir del 15 de mayo de 2000 y hasta el 15 de noviembre de 2007. El saldo pendiente de pago corresponde a tenedores de deuda que no han sido identificados.

Al 31 de diciembre de 2010, Ps. 154.7 millones del saldo de la cuenta con Industrias CH, Ps. 366.6 millones de la cuenta con Tuberías Procarsa, Ps. 62.7 millones del saldo de la cuenta con Pytsa Industrial de México y Ps. 19.1 millones del saldo de la cuenta con Aceros y Laminados Sigosa están denominados en dólares con plazo indefinido y generan intereses a la tasa del 0.25% anual. Al 31 de diciembre de 2009, Ps. 230.4 millones del saldo de la cuenta con Industrias CH, Ps. 374.3 millones del saldo de la cuenta con Tuberías Procarsa, Ps. 63.3 millones del saldo de la cuenta con Pytsa Industrial de México y Ps. 25.2 millones del saldo de la cuenta con Aceros y Laminados Sigosa están denominados en dólares con plazo indefinido y generan intereses a la tasa del 0.25% anual.

#### **d). Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de Simec**

El siguiente análisis se deriva de los estados financieros auditados de la Compañía que están incluidos en este informe anual. Dicho análisis no contiene toda la información incluida en los estados financieros. Los inversionistas deben leer los estados financieros de la Compañía para poder entender las actividades y los resultados de operación históricos de la misma.

Los estados financieros de la Compañía están preparados de conformidad con las NIF. Los estados financieros auditados de la Compañía por los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2008, 2009 y 2010 incluyen algunas cifras que están actualizados a pesos constantes de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007. A partir del 1 de enero de 2008 y como resultado de la adopción de la NIF B-10, Efectos de la inflación, dejamos de reconocer los efectos de la inflación en nuestra información financiera correspondiente al ejercicio de 2008 y subsecuentes, sin embargo, en el caso de nuestra información financiera presentada por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2006 y 2007, ésta se presenta expresada en pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2007, última fecha en que aplicamos el método integral de reexpresión.

#### **Comentarios Generales**

La Compañía fabrica productos de acero especial y perfiles estructurales de acero. Por tanto, sus ventas netas y su rentabilidad dependen en gran medida de las condiciones de mercado en la industria siderúrgica, las cuales se ven influenciadas por la situación general de la economía en Norteamérica y el resto del mundo. La reducción aguda en la actividad económica y demanda del consumidor en general y en la construcción, y la industria automotriz particularmente en Norteamérica, que inició en el cuarto trimestre de 2008, ha tenido un impacto negativo significativo en los niveles de la demanda y de precios para todos los productos de acero, incluyendo SBQ y productos de acero estructurales. La industria del acero en conjunto es afectada en forma importante por el ciclo de negocio y el descenso global actual ha presionado la demanda para la construcción comercial y residencial y la fabricación de automóviles particularmente dentro de los Estados Unidos y del resto de Norteamérica, y éste ha tenido un impacto en todos los segmentos de operaciones desde el cuarto trimestre de 2008. Nuestras ventas disminuyeron en 2009, el 37% en el sector automotriz y 21% en el sector energético, comparadas contra 2008. Nuestras ventas se incrementaron en el 2010, el 48% en el sector automotriz y el 26% en los otros sectores de acero especial SBQ, comparadas con 2009.

Como resultado de la intensa competencia en la industria siderúrgica y de que algunos de los productos de la Compañía son de naturaleza similar a los insumos, ésta tiene un control limitado sobre los precios que puede establecer para muchos de sus productos. Los mercados del acero en Norteamérica y el resto del mundo influyen en los precios de los productos terminados de acero. Sin embargo, la mayoría de los productos de la Compañía consisten en productos de acero especial para los que existe una competencia limitada y, por tanto, generan márgenes relativamente mayores que los productos de acero similares a los insumos. En la medida de lo posible, la Compañía ajusta su producción para fabricar un mayor volumen de productos de mayor margen, y también

ajusta sus niveles generales de producción dependiendo de la demanda y la rentabilidad marginal derivada de dichos ajustes.

La Compañía se concentra en controlar su costo directo de ventas y sus gastos indirectos de producción, ventas, generales y de administración. El costo directo de ventas de la Compañía está integrado principalmente por los costos de adquisición de las materias primas necesarias para la fabricación de acero, que consisten principalmente en chatarra y mineral de hierro. En términos generales, los precios de la chatarra y el mineral de hierro varían dependiendo de los niveles de oferta y demanda de los mismos, y la Compañía tiene una capacidad limitada para influir en el costo de estas y otras materias primas, incluyendo los energéticos. Los precios de la chatarra y el mineral de hierro guardan correlación con los precios de los productos terminados, pero el nivel y la temporalidad de dicha correlación varían periódicamente y, por tanto, la Compañía no siempre logra trasladar a sus clientes el importe total de los aumentos en los precios de la chatarra, el mineral de hierro y las demás materias primas. En consecuencia, la capacidad de la Compañía para reducir su costo directo de ventas, expresado como porcentaje de sus ventas netas, depende en gran medida del incremento de su productividad. La capacidad de la Compañía para controlar sus gastos indirectos de producción, ventas, generales y de administración, que no están tan estrechamente relacionados con las ventas netas como los costos directos de ventas, constituye un factor clave para su rentabilidad.

Los costos de producción de las plantas ubicadas en los Estados Unidos son más altos que los de las plantas ubicadas en México principalmente debido al mayor costo de la mano de obra y las ferroaleaciones utilizadas en la fabricación de productos de acero especial, que constituyen el único tipo de productos fabricado por la Compañía en los Estados Unidos.

#### Volumen de ventas e información de precios de venta y de costo

	<u>Años terminados el 31 de diciembre de</u>		
	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2010</u>
Ventas (en miles de toneladas).....	2,924	2,040	2,241
Plantas Guadalajara y Mexicali.....	589	544	570
Plantas Apizaco y Cholula.....	387	347	284
Plantas en San Luis.....	261	513	542
Plantas de Republic.....	1,687	636	845
Ventas netas (en millones de pesos).....	35,185	19,232	24,576
Plantas Guadalajara y Mexicali.....	6,161	4,686	5,173
Plantas Apizaco y Cholula.....	4,087	2,956	3,025
Plantas en San Luis.....	2,532	3,725	4,425
Plantas de Republic.....	22,405	7,865	11,953
Costo directo de ventas (en millones de pesos).....	28,751	17,240	20,530
Plantas Guadalajara y Mexicali.....	3,995	2,954	3,248
Plantas Apizaco y Cholula.....	2,963	2,046	2,133
Plantas en San Luis.....	1,444	2,928	3,467
Plantas de Republic.....	20,349	9,312	11,682
Precio promedio por tonelada (en pesos).....	12,033	9,427	10,967
Plantas Guadalajara y Mexicali.....	10,460	8,614	9,075
Plantas Apizaco y Cholula.....	10,561	8,519	10,651
Plantas en San Luis.....	9,701	7,261	8,164
Plantas Republic.....	13,281	12,366	14,146

## Volumen de ventas e información de precios de venta y de costo

	Años terminados el 31 de diciembre de		
Costo promedio por tonelada (en pesos).....	9,833	8,451	9,161
Plantas Guadalajara y Mexicali.....	6,783	5,430	5,698
Plantas Apizaco y Cholula.....	7,656	5,896	7,511
Plantas en San Luis.....	5,533	5,708	6,397
Plantas Republic.....	12,062	14,642	13,825

Los resultados de la Compañía se pueden ver afectados por tendencias globales generales en la industria del acero y por condiciones económicas en los países en donde operamos y en otros países que producen acero. Los resultados de la Compañía también se ven afectados por el comportamiento específico de la industria automotriz, de la industria de la construcción no residencial, la industria de equipo industrial, herramientas industriales y otras industrias relacionadas. La productividad de la Compañía también puede sufrir un impacto por sucesos que afectan el precio del acero y la posibilidad de adquirir materia prima y energía necesaria para llevar a cabo sus operaciones. Las variables y tendencias que se mencionan a continuación también pueden afectar sus resultados y productividad.

*La fuente primaria de los ingresos de la Compañía es la venta de Aceros Especiales y Perfiles Estructurales.*

En agosto de 2004, completamos la adquisición de Atlax. En julio de 2005, la Compañía y su accionista de control, Industrias CH, adquirieron Republic. Estas adquisiciones nos permitieron convertirnos en uno de los principales productores de Aceros Especiales y Perfiles Estructurales en Norte América y uno de los productores principales de acero estructural y acero estructural ligero en México. La Compañía espera que la venta de Aceros Especiales, Perfiles Estructurales y otros productos derivados del acero continúen siendo su principal fuente de ingresos. Los mercados de los productos en los que participa la Compañía son altamente competitivos y altamente dependientes en el desarrollo de los mercados globales para esos productos específicos. Los principales factores de competencia son la calidad del producto y la relación con el cliente y el servicio que la Compañía presta.

*Los resultados de la Compañía pueden verse afectados por la actividad económica, el consumo del acero y la demanda de mercado para los productos de acero.*

Los resultados de operación de la Compañía dependen en gran medida de las condiciones macro económicas de Norte América. Históricamente, en México, los Estados Unidos y Canadá, ha existido una estrecha correlación entre la tasa de crecimiento anual del consumo de acero y la tasa de crecimiento anual del producto interno bruto del país en cuestión.

La Compañía vende sus productos a la industria de la construcción, automotriz, manufacturera y a otras industrias relacionadas. Estas industrias son generalmente cíclicas y su demanda de acero se ve impactada por la etapa en la que se encuentran los ciclos industriales y por el desempeño económico de los países. En 2010 el producto interno de México tuvo un incremento del 5.5% y en 2009 tuvo una caída del 6.1%. En 2010 el producto interno bruto en Estados Unidos fue positivo en 2.9%, mientras que en 2009 fue negativo en 2.6%. La recesión o deterioro de las condiciones económicas de los países en los que operamos podría afectar los resultados de la Compañía.

*Los resultados de la Compañía pueden verse afectados por los precios internacionales de acero y las tendencias en la industria del acero mundial.*

Los precios del acero están generalmente referenciados a los precios del acero mundial, mismos que se determinan por las tendencias en la oferta y la demanda global. Como resultado general de un exceso en la capacidad, la industria del acero mundial estaba previamente sujeta a una fuerte tendencia a la baja en la determinación del precio, situación que impactó los resultados de las empresas acereras de manera negativa en la segunda mitad de 2000 y todo 2001. Los precios internacionales del acero mejoraron en 2003, como consecuencia de un fuerte incremento en la demanda global derivado del crecimiento económico en Asia y la

recuperación económica de los Estados Unidos, combinada con un incremento en la capacidad de producción en los Estados Unidos y en otros países.

Los precios promedio del acero en el 2007, estaban al nivel de los de 2006 debido a la fuerte demanda de consumidores de acero dominantes, continuó la demanda fuerte de China, India y otras economías en desarrollo, los altos costos de las materias primas y la energía y la disminución en la producción de algunos de los productores más importantes de la industria y los precios de venta mayores que en los años 2002 a 2004. Sin embargo, este nuevo periodo de alza en los precios del acero reactivó la inversión en la capacidad de producción, y, como consecuencia, aumentó la oferta de productos de acero, lo que contribuyó a una caída en los precios. Como consecuencia de la crisis financiera mundial a partir del último trimestre de 2008 y principios de 2009, la demanda de acero disminuyó y como se tiene mayor capacidad de producción mundial, los precios cayeron en el mundo. Los precios de acero promedio de nuestro producto terminado vendidos en el primer trimestre de 2009 disminuyeron aproximadamente un 25% comparados contra el cuarto trimestre de 2008, en el año 2009, los precios cayeron aproximadamente un 22% comparados contra 2008. En el primer trimestre de 2010 tuvieron un incremento de aproximadamente el 4% comparados contra el último trimestre de 2009. En el año 2010 los precios se incrementaron aproximadamente el 16% comparados contra el año 2009.

En años recientes, ha existido una tendencia a la consolidación de la industria del acero. En 2006, Arcelor concluyó la adquisición de Dofasco en Canadá, y Mittal Steel anunció la adquisición de Arcelor, formando la compañía más grande de acero en el mundo. Aceralia, Arbed y Usinor se fusionaron en febrero del 2002 y crearon Arcelor, y LNM Holdings e Ispat International se fusionaron en octubre de 2004 para crear Mittal Steel, que adquirió posteriormente a International Steel Group. Asimismo, otras adquisiciones en la industria han sido anunciadas, incluyendo la adquisición de Oregon Steel por Evraz y la adquisición de Coros por parte de Tata Steel. La consolidación en la industria acerera ha permitido a las empresas reducir sus costos de producción e incrementar la disciplina respecto a la oferta en la industria, a través de la menor utilización de capacidad instalada, como ha sido el caso en los Estados Unidos por parte de Mittal Steel, US Steel y otros. La consolidación de la industria podría resultar en una mayor competencia que podría afectar los resultados de la Compañía.

*Los resultados de la Compañía se ven afectados por competencia en importación.*

La capacidad de la Compañía para vender productos está influenciada en diversos grados, por el comercio global de productos de acero, particularmente por la tendencia en las importaciones en el mercado mexicano y estadounidense. Durante 2005, el gobierno de México, a solicitud de la CANACERO, implementó diversas medidas tendientes a prevenir prácticas de comercio injustas tales como el “dumping” en el mercado de importación de acero. Estas medidas incluyen el inicio de prácticas “anti-dumping”, así como otros procedimientos que temporalmente subieron las tarifas de importación a los países con los que México no tiene celebrados tratados de libre comercio. Como resultado, la competencia derivada de prácticas de dumping se vio reducida, contribuyendo a la alza en los precios nacionales del acero en México. En los años 2006 y 2007 las importaciones en México se incrementaron debido a las condiciones internacionales del mercado. En 2008 las importaciones en México continuaron aumentando, a pesar de que las condiciones del mercado internacionales empeoraron. En 2009 las importaciones de acero disminuyeron mientras que las condiciones internacionales del mercado empeoraron. En 2010, las importaciones a México aumentaron mientras que las condiciones del mercado mejoraron.

Las importaciones de productos de acero en los Estados Unidos representaron 21% y 20% del mercado de ese país en el 2010 y 2009, respectivamente. Los productores extranjeros en algunos casos cuentan con costos laborales mas bajos, y en ciertos casos son propiedad y están controlados y subsidiados por sus gobiernos, permitiendo que la producción y determinación del precio sea vea influenciada por cuestiones políticas y económicas, así como por las condiciones que prevalecen en el mercado. El incremento en los niveles futuros de importaciones de acero en los Estados Unidos pueden reducir los precios de mercado así como la demanda de acero en los Estados Unidos. En este sentido, el Departamento de Comercio de los

Estados Unidos y la Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos, están llevando a cabo revisiones por periodos de cinco años para garantizar un comercio ordenado a varios productos de acero. Las importaciones representan una amenaza menor para los productores de Aceros Especiales, como lo es la Compañía, que para los productores de productos tipo “commodities”, debido a los requerimientos y estándares de calidad más estrictos requeridos por los compradores de Aceros Especiales.

*Los resultados están determinados por el costo de materia prima y energía.*

Para la producción de nuestros productos de acero, adquirimos grandes cantidades de materia prima, incluyendo chatarra, hierro, carbón y ferroaleaciones. La disponibilidad y los precios de dichas materias primas varían dependiendo del mercado global y las condiciones de mercado imperantes, las cuales están influenciadas por los ciclos de la industria. Como resultado de la crisis financiera mundial del 2008 se han afectado los mercados internacionales, los precios se han mantenido altamente volátiles. Los precios de la chatarra se incrementaron el 57% aproximadamente, en el año 2008, disminuyeron el 24% en el año 2009 y se incrementaron el 34% en el 2010 y los precios de las ferroaleaciones se incrementaron el 19% en 2008, disminuyeron el 43% en el año 2009 y se incrementaron el 22% en el año 2010. Los precios de otras materias primas como el coque y el mineral de hierro variaron significativamente. Sin embargo en los años 2009 y 2010 nuestra planta en Lorain, Ohio, no estuvo operando durante ese período.

Además de las materias primas mencionadas, el gas natural y la electricidad son componentes importantes de nuestra estructura de costos. La Compañía adquiere gas natural y electricidad a precios de mercado en México y los Estados Unidos. Estos precios son afectados por la oferta y demanda en los Estados Unidos y México y han incrementado considerablemente en 2008 y 2007, mientras que en 2009 estos han reflejado una caída por la baja actividad económica mientras que la oferta y precio del petróleo ha sido afectada por conflictos geopolíticos. Mientras que los precios del gas natural y la electricidad en los Estados Unidos y México disminuyeron en el cuarto trimestre de 2008 como consecuencia de la crisis financiera mundial, los precios seguían siendo altamente volátiles. Los precios de la electricidad se incrementaron aproximadamente el 36% en 2008, 17% en 2009 y el 8% en 2010 y los precios del gas natural se incrementaron aproximadamente el 28% en 2008 y disminuyeron el 10% en 2009 y disminuyeron aproximadamente el 18% en 2010.

El tipo de cambio del peso se revaluó el 5.3% contra el dólar (al 31 de diciembre de 2009, el tipo de cambio fue de Ps. 13.0587 por dólar y al 31 de diciembre de 2010 el tipo de cambio fue de Ps. 12.3571 por dólar) y la inflación fue del 4.40% en al año 2010 comparada con el 3.6% del año 2009.

## **i). Resultados de Operación.**

### **Información por segmentos**

La compañía segmenta su información por región, debido a la estructura operacional y de organización de su negocio. Las ventas de la Compañía se hacen principalmente en México y los Estados Unidos. El segmento mexicano de la Compañía incluye las plantas de Mexicali, Guadalajara, Tlaxcala y San Luis Potosí. El segmento de Estados Unidos incluye las seis plantas de Republic. Las plantas de Republic están situadas cinco en los Estados Unidos (distribuidas en Ohio, Indiana y Nueva York) y una en Canadá (Ontario). Ambos segmentos fabrican y venden productos de aceros largos para las industrias de la construcción y automotriz principalmente.

La siguiente información muestra los resultados por segmento:

**Por el año terminado el 31 de diciembre de 2010**  
(Miles de pesos)

	<u>México</u>	<u>Estados Unidos</u>	<u>Operaciones entre segmentos</u>	<u>Total</u>
<b>Resultados</b>				
Ventas Netas	Ps. 12,623,536	Ps. 11,952,900	Ps. -	Ps. 24,576,436
Costo directo de Ventas	9,465,348	11,064,318	-	20,529,666
Utilidad marginal	3,158,188	888,582	-	4,046,770
Costos indirectos de fabricación y gastos de operación	1,670,149	1,291,795	-	2,961,944
Utilidad (pérdida) de operación	1,488,039	(403,213)	-	1,084,826
Otros gastos, neto	(124,126)	(61,952)	-	(186,078)
Ingreso (gasto) de intereses, neto	16,449	(16,706)	-	(257)
Pérdida en cambios, neto	(207,240)	-	-	(207,240)
Utilidad (Pérdida) antes de impuesto a la utilidad	1,173,122	(481,871)	-	691,251
Impuesto a la utilidad (beneficio) gasto	(31,782)	118,096	-	86,314
Utilidad (pérdida) neta	Ps. 1,204,904	Ps. (599,967)	Ps. -	Ps. (604,937)
<b>Otra información</b>	<u>México</u>	<u>Estados Unidos</u>	<u>Operaciones entre segmentos</u>	<u>Total</u>
Activos totales	19,458,621	7,662,125	-	27,120,746
Depreciaciones y Amortizaciones	859,601	238,607	-	1,098,208
Adquisiciones de Inmuebles, maquina y equipo, neto	434,910	61,451	-	496,361

**Por el año terminado el 31 de diciembre de 2009**  
(Miles de pesos)

	<u>México</u>	<u>Estados Unidos</u>	<u>Operaciones entre segmentos</u>	<u>Total</u>
<b>Resultados</b>				
Ventas Netas	Ps. 11,366,780	Ps. 7,864,749	Ps. -	Ps. 19,231,529
Costo directo de Ventas	7,927,728	9,312,502	-	17,240,230
Utilidad (pérdida) marginal	3,439,052	(1,447,753)	-	1,991,299
Costos indirectos de fabricación y gastos de operación	1,612,770	1,164,736	-	2,777,506
Utilidad (pérdida) de operación	1,826,282	(2,612,489)	-	(786,207)
Otros ingresos (gastos), neto	70,102	(40,111)	-	29,991
Deterioro del valor de los activos de larga duración	(2,368,000)	-	-	(2,368,000)

**Por el año terminado el 31 de diciembre de 2009**  
**(Miles de pesos)**

	<b>México</b>	<b>Estados Unidos</b>	<b>Operaciones entre segmentos</b>	<b>Total</b>
Ingreso (gasto) de intereses, neto	21,726	(39,595)	-	(17,869)
Pérdida en cambios, neto	(78,429)	-		(78,429)
Pérdida antes de impuesto a la utilidad	(528,319)	(2,692,195)	-	(3,220,514)
Impuesto a la utilidad (beneficio)	(1,067,426)	(977,976)	-	(2,045,402)
(Pérdida) utilidad neta	Ps. 539,107	Ps. (1,714,219)	Ps. -	Ps. (1,175,112)

	<b>México</b>	<b>Estados Unidos</b>	<b>Operaciones entre segmentos</b>	<b>Total</b>
<b>Otra información</b>				
Activos totales	18,359,680	8,581,370	-	26,941,050
Depreciaciones y Amortizaciones	783,414	264,468	-	1,047,882
Adquisiciones de Inmuebles, maquina y equipo, neto	176,249	86,958	-	263,207

**Por el año terminado el 31 de diciembre de 2008**  
**(Miles de pesos)**

	<b>México</b>	<b>Estados Unidos</b>	<b>Operaciones entre segmentos</b>	<b>Total</b>
<b>Resultados</b>				
Ventas Netas	Ps 12,780,358	Ps 22,448,283	Ps (43,421)	Ps 35,185,220
Costo directo de Ventas	8,402,516	20,393,698	(45,072)	28,751,142
Utilidad Marginal	4,377,842	2,054,585	1,651	6,434,078
Costos indirectos de fabricación y gastos de operación	1,567,060	1,751,789	-	3,318,849
Utilidad de operación	2,810,782	302,796	1,651	3,115,229
Otros (gastos) ingresos, neto	(29,166)	25,250	-	(3,916)
Ingreso (gasto) de intereses, neto	100,522	(22,000)	-	78,522
Pérdida en cambios	(253,183)	-	-	(253,183)
Utilidad antes de impuesto a la utilidad	2,628,955	306,046	1,651	2,936,652
Impuesto a la utilidad	937,761	98,542	-	1,036,303
Utilidad neta	Ps 1,691,194	Ps 207,504	Ps 1,651	Ps 1,900,349



**Por el año terminado el 31 de diciembre de 2008**  
**(Miles de pesos)**

<b>Otra información</b>	<u>México</u>	<u>Estados Unidos</u>	<u>Operaciones entre segmentos</u>	<u>Total</u>
Activos totales	19,885,862	10,928,155	-	30,814,017
Depreciaciones y amortizaciones	677,339	217,967	-	895,306
Adquisiciones de Inmuebles, maquina y equipo, neto	148,749	331,055	-	479,804

**La Compañía celebró operaciones de ventas netas a clientes de los siguientes países o regiones durante 2010, 2009 y 2008:**

<b>Ventas netas</b>	<b>(Miles de pesos)</b>					
	<u>2010</u>		<u>2009</u>		<u>2008</u>	
México	Ps.	10,799,739	Ps.	10,685,259	Ps.	11,366,526
Estados Unidos		13,078,357		7,829,024		21,622,442
Canadá		470,643		502,286		598,711
Latinoamérica		221,192		135,965		394,998
Otros (Europa y Asia)		6,505		78,995		1,202,543
Total	Ps.	<u>24,576,436</u>	Ps.	<u>19,231,529</u>	Ps.	<u>35,185,220</u>

**Comparación de los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008**

*Ventas Netas*

En el año 2010 las ventas netas de la Compañía aumentaron el 28% a Ps. 24,576 millones (incluyen ventas de las plantas en México por Ps.12,623 millones y Ps. 11,953 millones generados por las plantas de Republic) comparadas contra Ps. 19,232 millones en el año 2009 (incluyen ventas de las plantas en México por Ps.11,367 millones y Ps. 7,865 millones generados por las plantas de Republic) En 2009 las ventas netas de la Compañía disminuyeron en un 45% de Ps. 35,185 millones durante el año terminado el 31 de diciembre 2008 (integrado por Ps. 12,780 millones generados por las plantas en México, (incluye las ventas generadas por la compra de las compañías de Grupo San por Ps. 2,532 millones en el periodo de Junio a Diciembre de dicho año) y Ps. 22,405 millones generados por las plantas de Republic) comparada con los Ps. 19,232 millones en el período del 2009, integrado por Ps. 11,367 millones generados en México (incluyen las ventas de las nuevas plantas adquiridas de Grupo San por Ps. 3,725 millones) y Ps 7,865 millones generados por las plantas de Republic. El incremento en ventas en 2010, se debió principalmente a un mayor volumen de producto embarcado (201 mil toneladas) y un aumento en el precio promedio de venta de 16% comparado contra 2009. La fuerte caída en las ventas de 2009 contra 2008 se explica por un menor volumen de producto embarcado de 884 mil toneladas (incluyendo las ventas generadas por las plantas adquiridas de Grupo San por 513 mil toneladas) y una reducción del precio promedio de venta aproximadamente del 22%. Las toneladas embarcadas en 2010 se incrementaron el 10% a 2,241 miles comparadas contra 2,040 miles de toneladas embarcadas en 2009. Las toneladas vendidas en 2009 disminuyeron un 30% al llegar a 2,040 mil toneladas (incluyendo las generadas por las plantas de Grupo San de 513 mil toneladas) en comparación con las 2,924 mil toneladas embarcadas en el 2008 (incluidas las generadas por las plantas de Grupo San de 261 mil toneladas).

Las ventas en el extranjero (se incluyen las ventas de las subsidiarias en el extranjero) se incrementaron el 35% a 1,016 miles de toneladas métricas en el 2010 comparadas contra 755 mil toneladas en el 2009 y las ventas en México disminuyeron el 5% de 1,285 miles de toneladas métricas en el 2009 a 1,225 toneladas en el 2010. Las ventas en el extranjero disminuyeron un 60%, al pasar de 1,896 mil toneladas en el 2008 a 755 mil toneladas en 2009 y en México se incrementaron un 25% de 1,028 mil toneladas en el 2008 a 1,285 mil toneladas en 2009.

El precio promedio de venta se incrementó el 16% en el año 2010 comparado contra 2009. El precio promedio de venta de 2009 disminuyó un 22% en comparación al que se obtuvo durante 2008. En el 2010 la Compañía atribuye este incremento al aumento en los precios en el mercado mundial del acero, mientras que en el 2009 este se vio fuertemente impactado a la baja por la debilidad económica en los sectores de la construcción y automotriz fundamentalmente.

#### *Costo Directo de Ventas*

Nuestro costo directo de ventas se incrementó el 19% de Ps. 17,240 millones en el 2009 a Ps. 20,530 millones en el año 2010. Nuestro costo directo de ventas disminuyó un 40% de Ps. 28,751 millones en 2008 (incluyendo el costo directo de ventas correspondiente a la planta adquirida de Grupo San por Ps. 1,444 millones) a Ps. 17,240 millones en 2009 (incluyendo el costo generado por la adquisición de la planta de Grupo San por Ps. 2,928 millones). El costo directo de ventas como porcentaje de ventas representó el 84% en 2010, 90% en 2009 y 82% en 2008. El incremento en el costo directo de ventas en el 2010 se debe principalmente al aumento del 9% en los precios de las materias primas utilizadas para la producción de los productos terminados y al incremento del 10% en el volumen embarcado comparado contra 2009. La disminución en el costo directo de ventas en 2009 se debe al menor volumen embarcado en 884 mil toneladas equivalente a un 30%. Los costos directos de ventas de las plantas de Republic son más elevados principalmente debido a los mayores costos de la mano de obra y las materias primas utilizadas para la fabricación de productos de acero especial en los Estados Unidos. El salario promedio por hora de las operaciones de la Compañía en México es de Ps. 22 por hora comparado con el promedio por hora en los Estados Unidos que es de Ps. 581. El costo actual del salario promedio por hora es similar al del año 2010. Aunque los costos de materia prima son similares en Estados Unidos y en México, las operaciones en Estados Unidos producen Aceros Especiales los cuales utilizan para su elaboración materias primas más costosas como cromo, níquel, molibdeno y otro tipo de aleaciones. Las operaciones en México requieren de estas aleaciones en menor proporción, porque producen acero considerado como “commodity”, así como Aceros Especiales. El costo promedio de las materias primas utilizadas para la producción de productos terminados se incrementó el 5% en 2010 comparado contra 2009 principalmente por el incremento en la chatarra y otros materiales, el costo promedio de las materias primas en el año 2009 disminuyó el 12% comparado contra 2008 debido principalmente a la disminución en los precios de la chatarra, ferroaleaciones y otras materias primas.

#### *Utilidad Marginal*

La utilidad marginal de la Compañía por el año 2010 se incrementó el 103% a Ps. 4,046 millones (incluye la utilidad marginal de la planta de Grupo San por Ps. 981 millones) comparados contra Ps. 1,992 millones en 2009. El incremento se debe principalmente al incremento del 16% en el precio promedio de venta por tonelada vendida y al aumento del 10% en el volumen de toneladas vendidas. La utilidad marginal de la Compañía por el año terminado al 31 de Diciembre de 2009 cayó a Ps. 1,992 millones de pesos (incluye la utilidad marginal de la planta de Grupo San por Ps. 797 millones) contra Ps. 6,434 millones del 2008 (incluye la utilidad marginal de la planta de Grupo San por Ps. 1,098 millones). La disminución es atribuible principalmente al bajo volumen embarcado en 2009 que representó un 30%. La utilidad marginal como porcentaje respecto a las ventas netas para los años terminados el 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008 fue del 16%, 10% y 18% respectivamente.

#### *Gastos Indirectos de Producción, Ventas, Generales y de Administración*

Los gastos indirectos de producción, ventas, generales y de administración que incluyen la depreciación y amortización se incrementaron el 7% a Ps. 2,962 millones (incluyendo la depreciación y amortización por Ps. 346 millones relacionados con los activos tangibles e intangibles determinados en la adquisición de Grupo San) comparados contra Ps. 2,778 millones en el 2009 (incluyendo la depreciación y amortización por Ps. 346 millones relacionados con los activos tangibles e intangibles determinados en la adquisición de Grupo San). Los gastos indirectos de producción, ventas, generales y de administración que incluyen la depreciación y amortización disminuyeron 16% al pasar de Ps. 3,319 millones en 2008 (incluyendo la depreciación y amortización por Ps. 277 millones relacionados con los activos tangibles e intangibles determinados en la adquisición de Grupo San) a Ps. 2,778 millones en el 2009.

Los gastos indirectos de producción, generales y de administración como porcentaje de las ventas representaron el 12% en 2010, 14% en 2009 y 9% en 2008. El gasto por depreciación y amortización se incrementó el 5% o Ps. 50 millones en el 2010 y Ps. 153 millones o un 17% en 2009, los importes fueron en el 2010 de Ps. 1,098 millones y en 2009 Ps. 1,048 millones. El aumento en el año 2010 se debe principalmente al incremento de las operaciones de nuestras plantas en Republic comparado contra 2009. En el año 2009 la disminución se debe principalmente a la disminución de operaciones en nuestras plantas de Republic comparadas contra 2008.

#### *Utilidad (pérdida) de Operación*

La utilidad de operación en el 2010 fue de Ps. 1,084 millones comparada contra una pérdida de Ps. 786 millones en el 2009. La pérdida de operación fue de Ps. 786 millones en 2009 (incluyendo la utilidad de operación de las plantas de Grupo San por Ps. 303 millones) comparado con Ps. 3,115 millones de utilidad de operación del 2008, (incluyendo la utilidad de operación de las plantas de Grupo San por Ps. 655 millones). Respecto a ventas la utilidad de operación de Simec representó el 4%, en los años 2010, en 2009 es negativa con un 4% y la utilidad de operación de 2008 fue del 9%. La utilidad de operación del año 2010 se debe principalmente al aumento en los precios promedios de venta por tonelada vendida del 16% y al incremento del 10% en el volumen de toneladas vendidas comparada contra 2009. La pérdida operativa del 2009 es atribuible a un menor volumen de ventas equivalente al 30% comparada contra 2008.

#### *Otros Gastos (Ingresos), neto*

La Compañía registró otros gastos netos por Ps. 186 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2010, los cuales se integran como sigue:

- gasto por Ps. 117 millones en la adquisición de Lipa Capital, LLC,
- gasto por Ps. 28 millones de depreciación que corresponde a años anteriores,
- otros gastos netos por Ps. 41 millones.

La Compañía registró otros ingresos netos por Ps. 30 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2009, los cuales se integran como sigue:

- gasto por Ps. 7 millones por concepto de participación de los trabajadores en las utilidades,
- ingreso por Ps. 37 millones correspondientes a devolución de impuestos por proyectos de inversión,

La Compañía registró otros gastos netos por Ps. 4 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2008, los cuales se integran como sigue:

- gasto por Ps. 24 millones por concepto de participación de los trabajadores en las utilidades,
- ingreso por Ps. 5 millones correspondientes a cuotas por maniobras de carga,
- ingreso por Ps. 3 millones en la actualización por inflación de la devolución de impuesto al valor agregado y
- otros ingresos netos por Ps. 12 millones

### *Deterioro del valor de los Activos de Larga duración*

En 2009, la Compañía registro un gasto por deterioro de activos de larga duración por Ps. 2,368 millones. Dicha disminución corresponde a la compra de la unidad de negocios Grupo San, la cual disminuyó el valor del crédito mercantil y la marca San en Ps 2,352 millones y Ps. 16 millones, respectivamente.

### *Resultado Integral de Financiamiento*

El resultado integral de financiamiento de la Compañía en el año terminado el 31 de Diciembre de 2010 fue un gasto de Ps. 207 millones, 96 millones en 2009 y Ps 175 millones en 2008. La compañía registró una pérdida cambiaria de Ps. 207 millones en 2010, Ps. 78 millones en 2009 y Ps. 254 millones en 2008. Este resultado cambiario representó el 5% y 4% de revaluación del peso contra el dólar en 2010 y 2009 respectivamente y 25% de devaluación en el 2008.

El gasto neto por intereses en 2009 fue de Ps. 18 millones comparados contra un ingreso neto por intereses de Ps.79 millones en 2008.

### *Impuestos a la Utilidad*

En el año 2010 se registró una provisión de impuestos por Ps. 86 millones, este importe incluye el beneficio por impuesto sobre la renta diferido por Ps. 73 millones. En 2009 reconocimos un ingreso por Ps 2,045 millones. Este ingreso es atribuible a la pérdida antes de impuestos en el 2009 y la cancelación del pasivo adicional por Ps. 1,143 millones. Durante el ejercicio que terminó el 31 de diciembre de 2008, la Compañía reportó provisiones para impuesto sobre la renta por Ps. 1,036 millones, esta cantidad incluye la provisión para impuesto sobre la renta diferido por Ps. 293 millones.

Durante los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008, la tasa real del impuesto sobre la renta para la Compañía fue del 12.5%, (63.5%) y 35.3%, respectivamente. La tasa de impuesto en el 2009 fue favorable debido a los beneficios registrados de acuerdo a lo mencionado en el párrafo anterior.

El 7 de diciembre de 2009 se aprobó y promulgó una nueva ley para el ejercicio fiscal 2010 y posteriores con reformas y enmiendas a ciertas regulaciones del impuesto. Esta reforma entró en vigor el 1 de enero de 2010 y estableció la tasa del impuesto sobre la renta en el 30% para 2010, 2011 y 2012, el 29% para 2013 y el 28% para 2014 y ejercicios posteriores.

El 1 de octubre de 2007, se publicó la Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU) Esta nueva ley entró en vigor el 1 de enero de 2008 y aboga la Ley del Impuesto al Activo. El IETU del periodo se calcula aplicando la tasa del 16.5% para 2008, 17% para 2009 y 17.5% para 2010 y años posteriores, a una utilidad determinada con base en flujos de efectivo, a la cual se le disminuyen los créditos autorizados. El IETU se debe pagar sólo cuando éste sea mayor que el ISR del mismo periodo. Para determinar el monto de IETU a pagar, se reducirá del IETU del periodo el ISR pagado del mismo periodo.

El impuesto diferido del ejercicio se determinó con base en las reglas específicas de cada impuesto.

### *Utilidad (Pérdida) Neta*

Como resultado de lo expuesto con anterioridad, la Compañía generó una utilidad de Ps. 605 millones en 2010 comparada contra una pérdida de Ps 1,175 millones en 2009 y una utilidad neta de Ps. 1,900 millones en 2008. La utilidad neta del año 2010 se genera principalmente por el aumento del 16% en los precios promedio de venta de las toneladas vendidas y al incremento del 10% en el volumen de ventas. La pérdida en 2009 es atribuida al menor volumen de ventas de la industria automotriz y de la construcción y al gasto registrado por deterioro de los activos de larga duración por la compra de Grupo San.

## *Nuevos Pronunciamientos Contables*

El 31 de mayo de 2004, el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP) transmitió formalmente sus funciones de emisión de normas de información financiera y sus circulares al Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera ("CINIF") en congruencia con la tendencia mundial de que dicha función se desarrolle por un organismo independiente.

En consecuencia, las funciones del IMCP relacionadas con la emisión de los boletines y circulares que contienen los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en México (PCGAM) fueron asumidas por el CINIF, el cual modificó la denominación de los PCGAM para llamarlos Normas Mexicanas de Información Financiera ("NIF") y dispuso que las NIF estarán integradas por (i) las nuevas normas que emita dicho organismo, (ii) las interpretaciones a dichas normas que en su caso se emitan, (iii) los boletines de PCGAM que no hayan sido modificados, sustituidos o derogados por las NIF, y (iv) de manera supletoria, por las Normas Internacionales de Información Financiera aplicables.

Uno de los objetivos fundamentales del CINIF consiste en avanzar hacia una mayor convergencia con las normas internacionales de información financiera. Para dicho efecto, el CINIF inició sus labores con la revisión de los conceptos teóricos contenidos en los PCGAM y estableció un marco conceptual destinado a servir como sustento para el desarrollo de las normas de información financiera y como referencia en la solución de los problemas que surgen en la práctica contable. El marco conceptual está integrado por ocho normas de información financiera que integran la serie NIF-A. Las NIF-A y la NIF B-1 se promulgaron el 31 de octubre de 2005 y entraron en vigor para los ejercicios iniciados a partir del 1 de enero de 2006, dejando sin efecto todos los boletines Serie A de los PCGAM.

A partir del 1° de enero de 2011, entran en vigor nuevos pronunciamientos normativos emitidos por el CINIF, los cuales deberán ser observados para la presentación de la información financiera. Una síntesis de las nuevas disposiciones se incluye a continuación:

### **NIF B-5 "Información financiera por segmentos"**

La NIF B-5 establece, mediante aplicación retrospectiva, lo siguiente:

- Información complementaria por cada segmento operativo incluyendo, en su caso, las áreas en etapa preoperativa.
- Los ingresos y gastos por intereses deben de mostrarse por separado.
- Los importes de los pasivos por segmento operativo.
- Se deberá presentar información de la entidad en su conjunto sobre productos o servicios, áreas geográficas y principales clientes.

### **NIF B-9, Información financiera a fechas intermedias**

El CINIF emitió la NIF B-9, en el mes de noviembre de 2009, la cual entra en vigor para los periodos intermedios que inician a partir del 1 de enero de 2011. Esta NIF sustituirá al Boletín B-9, del mismo nombre. Los cambios contables que se originen por la adopción de esta norma serán reconocidos de manera retrospectiva.

La NIF B-9, modifica las normas anteriores aplicables a la presentación de estados financieros a fechas intermedias, al hacer obligatoria la presentación de los estados de variaciones en el capital contable y de flujos de efectivo, y permite la elaboración de estados financieros condensados. Adicionalmente, la NIF B-9, requiere que la información intermedia al cierre de un periodo, se presente de manera comparativa con la información al cierre del periodo equivalente inmediato anterior, salvo el estado de posición financiera, por el cual se requiere presentar el estado de posición financiera a la fecha de cierre anual inmediato anterior.

#### NIF C-4 "Inventarios"

La NIF C-4 establece, mediante aplicación retrospectiva, lo siguiente:

- Se elimina el uso del costeo directo como un sistema de valuación. Véase Nota 4-f.
- No se permite la valuación de inventarios a través de la fórmula (antes método) de últimas entradas primeras salidas "UEPS".
- Se cambió la regla de valuación al costo, estableciendo que el inventario se expresará sobre la base del "Costo o valor de mercado", el que sea menor, donde el valor de mercado no exceda a la base del valor neto de realización y no considerar la base del valor de realización.
- El costo financiero, en los casos en los que se utilice el crédito para el pago de mercancías, no debe capitalizarse cuando las mercancías que se utilizan en la fabricación de un producto para dejarlo en condiciones de venta, utilizan un período corto en su fabricación. En caso contrario, el costo financiero deberá capitalizarse.
- Requiere la revelación del importe de cualquier pérdida por deterioro de inventarios reconocido como costo en el período, de cualquier otro importe incluido en el costo de ventas o cuando una parte se refleje como operación discontinuada.
- Señala que los pagos anticipados (anticipos a proveedores) no forman parte de los inventarios, debido a que a la fecha de su registro no se han transferido los riesgos y beneficios, en caso contrario, deberán formar parte de los inventarios.

#### NIF C-5 "Pagos anticipados"

La NIF C-5 establece, mediante aplicación retrospectiva, lo siguiente:

- Considera que los pagos anticipados no transfieren a la entidad los beneficios y riesgos inherentes de los bienes que está por adquirir o a los servicios que está por recibir, por lo tanto, los anticipos para la compra de inventarios o inmuebles, maquinaria y equipo, entre otros, deben presentarse en el rubro de pagos anticipados.
- Al momento de recibir los bienes, los pagos anticipados deben reconocerse como un gasto en el estado de resultados del período, o como un activo cuando la entidad tenga certeza de que el bien adquirido le generará beneficios económicos futuros.
- Requiere que los pagos anticipados o una porción de éstos se apliquen al estado de resultados en el momento en que se determina que surge una pérdida por deterioro en su valor; es decir, en el importe de los beneficios económicos futuros esperados.
- Requiere que los pagos anticipados se presenten en el activo circulante o no circulante dependiendo a la clasificación de la partida de destino.
- Esta NIF excluye de su alcance a los pagos anticipados que se tratan en otras NIF; por ejemplo, por impuestos a la utilidad, por activo neto proyectado derivado de un plan de pensiones y por intereses pagados por anticipado.

#### NIF C-6 "Propiedades, planta y equipo"

La NIF C-6 establece, mediante aplicación retrospectiva, lo siguiente:

- Las propiedades, planta y equipo utilizados para desarrollar o mantener activos biológicos y de industrias extractivas forman parte del alcance de esta NIF.
- Se incorpora el tratamiento del intercambio de activos en atención a la sustancia económica.
- Se adicionan las bases para determinar el valor residual de un componente, considerando montos actuales que la entidad podría obtener actualmente por la disposición del mismo, como si éstos estuvieran en la fase final de su vida útil.
- Se elimina la disposición que requería que debía asignarse un valor determinado por avalúo a las propiedades, planta y equipo adquiridos sin costo alguno o a un costo que es inadecuado para

expresar su significado económico, para valuarse a valor nulo a partir de la vigencia de esta disposición.

- Se establece la obligatoriedad de depreciar componentes que sean representativos de una partida de propiedades, planta y equipo, independientemente de depreciar el resto de la partida como si fuera un solo componente.
- Se señala que cuando un componente esté sin utilizar debe continuar depreciándose, salvo que se utilicen métodos de depreciación en función a la actividad.

#### NIF C-18 "Obligaciones asociadas con el retiro de propiedades, planta y equipo"

Esta NIF establece, mediante aplicación retrospectiva, las normas particulares para el reconocimiento inicial y posterior de las obligaciones asociadas con el retiro de componentes de propiedades, planta y equipo mediante el uso de la técnica de valor presente esperado y una tasa de descuento apropiada. Esta NIF deja sin efectos la aplicación supletoria de la Interpretación de las Normas Internacionales de Información Financiera No. 1 (por sus siglas en inglés IFRIC 1).

#### Adopción de las "Normas Internacionales de Información Financiera" (IFRS)

A partir del primer trimestre de 2012, la Compañía está obligada a preparar sus estados financieros de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera, emitidas por el International Accounting Standards Board (IASB) de conformidad con las disposiciones normativas establecidas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, para las entidades que sean emisoras de valores. A la fecha de emisión de este informe, la Compañía se encontraba en proceso de identificación y determinación de los efectos correspondientes, considerando que la información financiera al 31 de diciembre de 2010 será utilizada como base para la aplicación de las disposiciones normativas de referencia.

A la fecha de emisión de este informe la compañía se encontraba en proceso de evaluación de los efectos correspondientes a la aplicación de estas disposiciones normativas.

#### **ii). Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital**

Como resultado de la crisis económica registrada en el país tras la devaluación del peso frente al dólar en 1994, incluyendo la crisis de liquidez experimentada por el sistema bancario, la declaración de suspensión de pagos por parte de Sidek (la antigua empresa controladora de la Compañía) y los altos niveles de deuda a corto plazo, la Compañía se vio en la imposibilidad de generar u obtener en préstamo fondos para refinanciar su deuda y apoyar sus operaciones e inversiones en activos. Al 15 de diciembre de 1997 e inmediatamente antes del cierre de la reestructuración que se describe más adelante, el total de deuda de la Compañía ascendía a aproximadamente \$322 millones (equivalente a Ps. 4,359 millones). Más de la mitad de dicha deuda se encontraba vencida y pendiente de pago, y prácticamente todo el saldo era susceptible de declararse vencido en forma anticipada.

En diciembre de 1997 la Compañía concluyó un proceso de reestructuración corporativa y de su deuda. Como parte de la reestructuración de la deuda de la Compañía, una de sus subsidiarias cien por ciento propia, CSG, obtuvo nuevos créditos bancarios, liquidó una porción limitada de los intereses devengados por la deuda de la Compañía, y emitió nuevos pagarés para intercambiarlos a la par por los bonos representativos de la deuda consolidada de la Compañía que se encontraban en circulación a la fecha de cierre de la reestructuración. A cambio de lo anterior CSG recibió acciones representativas del capital social de todas las subsidiarias de la Compañía, y esta última eliminó la deuda intercompañía que CSG tenía con la misma.

La reestructuración no redujo el importe total de la deuda consolidada de la Compañía y, por tanto, después de dicha reestructuración la Compañía, a través de CSG, continuó estando fuertemente apalancada. En 2001, tras la adquisición de una participación accionaria de control en la Compañía por parte de Industrias CH, CSG amortizó o adquirió la totalidad de los pagarés que había emitido para efectos de la reestructuración, utilizando para ello ciertos recursos obtenidos en préstamo de Industrias CH. En 2001 la Compañía capitalizó aproximadamente \$ 90 millones (equivalente a Ps. 1,218 millones) en deuda bancaria, y las acciones emitidas

como resultado de dicha capitalización fueron adquiridas por Industrias CH. De 2001 a 2004, CSG continuó pagando su deuda bancaria insoluta, tanto a través de los pagos programados como del pago de cantidades adicionales a cuenta del importe principal de dicha deuda, utilizando para ello las aportaciones de capital efectuadas por Industrias CH y los recursos otorgados en préstamo por la misma, que posteriormente se capitalizaron. En marzo de 2004 la Compañía pagó en forma anticipada \$ 1.7 millones (equivalente a Ps. 23 millones) del saldo insoluto de su deuda bancaria.

Al 31 de diciembre de 2010, la deuda consolidada total de la compañía asciende a Ps. 3,732 (\$302 mil dólares) de notas a medio plazo a una tasa de 8 $\frac{1}{8}$ % con vencimiento en 1998. El 22 de octubre de 1997 y 17 de agosto de 1998, la Compañía ofreció a los tenedores del papel a mediano plazo de Simec, intercambiar a la par sus bonos, por nuevos bonos denominados pagarés subordinados en tercer lugar. El saldo de \$ 302 mil dólares antes mencionado refleja las cantidades que la Compañía no pagó a los tenedores de pagarés que no logró identificar a la fecha de las ofertas de canje.

Republic tenía celebrado con GE Capital un contrato de crédito revolvente con garantía, con vencimiento al 20 de mayo de 2009, prorrogable por un año a opción de Republic, en virtud del cual Republic podía disponer de hasta \$150 millones (equivalente a Ps. 1,959 millones al tipo de cambio de Diciembre de 2009). El Crédito GE estaba garantizado con la totalidad de los inventarios y cuentas por cobrar de Republic, y devengaba intereses a cualquiera de las dos siguientes tasas, a discreción de Republic: (1) una tasa indizada igual a la tasa que resulte más alta de entre la tasa Prime publicada por el diario *Wall Street Journal* más el margen aplicable, o la tasa de interés aplicable a los fondos federales más 50 puntos base anuales más el margen aplicable, o (2) la tasa LIBOR más el margen aplicable. Los márgenes se ajustaron de acuerdo con la tasa disponible para el trimestre, sobre una base determinada por anticipado. Esta línea de crédito venció en Mayo del 2009 y el 1 de Diciembre de 2008 se solicitó renovar su vencimiento hasta el 20 de Mayo del 2010, sin embargo, el 30 de Octubre de 2009 Republic solicitó que la línea de crédito venciera el 31 de Diciembre de 2009, sin embargo se tenían \$6.4 millones de dólares en cartas de crédito pendientes de pago, originando un incumplimiento bajo el contrato de crédito de GE Capital. GE Capital cargó \$ 6.7 millones en la cuenta bancaria de Republic en Enero de 2010, para cubrir las cartas de crédito más el 5% por el colateral que GE Capital mantendrá hasta que las cartas de crédito se cancelen. En el año 2010, las cartas de crédito fueron substituida por JP Morgan Chase y GE Capital reintegró los fondos a Republic. Al 31 de diciembre de 2010 Republic no tiene contratos de crédito.

El 6 de septiembre de 2006 Republic obtuvo un préstamo de Industrias CH y algunas de sus subsidiarias. A partir del 1 de enero de 2009, Industrias CH y sus subsidiarias disminuyeron la tasa de interés anual del 5.23% a 0.25%. La deuda al 31 de diciembre de 2010 ascendía a Ps. 603.1 millones. Al 31 de diciembre de 2010, \$154.7 millones del saldo de la cuenta con Industrias CH, \$366.6 millones del saldo de la cuenta con Tuberías Procarsa, \$62.7 millones del saldo de la cuenta con Pytsa Industrial de México y \$19.1 millones del saldo de la cuenta con Aceros y Laminados Sigosa están denominados en dólares con plazo indefinido y generan intereses a la tasa del 0.25% anual.

El 9 de agosto de 2004 la Compañía adquirió los terrenos, edificios, equipo e inventarios de las plantas siderúrgicas de Grupo Sidenor en Apizaco y Cholula, y asumió los pasivos correspondientes a los planes de primas de antigüedad del personal de dichas plantas. El importe total invertido por la Compañía en esta operación ascendió a aproximadamente Ps. 1,589 millones (excluyendo Ps. 210 millones por concepto de impuesto al valor agregado, pagados en 2004 y recuperados en 2005), el cual se financió con recursos generados a nivel interno y con aportaciones de capital por Ps. 247 millones efectuadas por Industrias CH, a cambio de acciones a emitirse durante el segundo trimestre de 2005. Del importe total invertido, aproximadamente Ps. 1,350 millones se destinaron a la adquisición de terrenos, edificios y equipo, aproximadamente Ps. 92 millones se destinaron al pago de honorarios por asistencia técnica de conformidad con un contrato celebrado con el vendedor y el resto se destinó a la adquisición de inventarios.



El 22 de julio de 2005 la Compañía e Industrias CH, adquirieron el 100% de las acciones representativas del capital social de Republic. La Compañía, en su carácter de accionista mayoritario de su subsidiaria SimRep adquirió a través de esta última el 50.2% de dichas acciones de Republic por un precio de Ps. 1,403 millones, e Industrias CH, en su carácter de accionista minoritario de SimRep, adquirió a través de la misma el restante 49.8% de dichas acciones por un precio de Ps. 1,392 millones. La Compañía financió la porción del precio total de compra de Ps. 2,795 millones pagadera por la misma, principalmente con los recursos provenientes de un crédito otorgado por Industrias CH, el cual se liquidó posteriormente. Al 31 de diciembre de 2005 el importe total de la deuda de Republic ascendía a \$37.7 millones de dólares (equivalentes a Ps. 438 millones). A esta fecha dicha deuda ha quedado totalmente liquidada.

El 30 de mayo de 2008 la Compañía compró la totalidad de las acciones representativas del capital social de Corporación Aceros DM, S.A. de C.V. y ciertas afiliadas (Grupo San). El costo total de estas adquisiciones fue de Ps. 8,730 millones de pesos (\$ 844 millones de dólares). Para financiar la compra la Compañía obtuvo un préstamo de Banco Inbursa, S.A. por \$ 120 millones de dólares (Ps. 1,325 millones) a una tasa de libor + 1.45%, éste crédito fue pagado en su totalidad al 31 de diciembre de 2008. También se recibieron \$ 112.5 millones (Ps. 1,169 millones) como un aumento de capital por parte de Industrias CH. El saldo restante se cubrió con nuestros recursos propios.

La Compañía depende en gran medida del efectivo generado por sus operaciones como principal fuente de liquidez. Además, la Compañía ha recurrido a otras fuentes de liquidez, incluyendo la contratación de créditos otorgados por su accionista controlador, Industrias CH, principalmente en forma de aportaciones de capital, o de préstamos que se han capitalizado prácticamente en su totalidad, con el objeto de liquidar deudas con terceros, y financiamiento por cantidades limitadas de parte de sus proveedores. El 8 de febrero de 2007 la compañía concluyó con la oferta pública de acciones serie B, el importe de esta colocación ascendió aproximadamente a Ps. 2,421 millones (\$ 214 millones de dólares). Al 31 de diciembre de 2010, la Compañía cuenta con efectivo por aproximadamente Ps. 3,385 millones (\$ 274 millones de dólares). La Compañía considera que su efectivo y equivalentes actuales y el efectivo generado por sus operaciones, serán suficientes para satisfacer sus requerimientos de capital.

En términos generales, la Compañía ha utilizado su efectivo principalmente para financiar sus actividades, pagar deudas, adquirir empresas y, en menor medida, financiar sus programas de inversión en activos. La siguiente tabla contiene un resumen de los flujos de efectivo de la Compañía durante los períodos indicados.

	<b>Ejercicios que terminaron el</b>		
	<b>31 de diciembre</b>		
	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2010</u>
Efectivo generado por las operaciones	1,845	1,159	2,227
Efectivo generado por (utilizado en) actividades de financiamiento	1,334	469	(126)
Efectivo utilizado en actividades de inversión	(9,000)	(256)	(693)

Durante el 2010 el efectivo neto generado por las operaciones ascendió a Ps. 2,227 millones comparado con 1,159 millones del 2009 y Ps. 1,845 millones del 2008, como reflejo de los resultados netos correspondientes a dichos períodos.

En el año 2010 los fondos usados por actividades de financiamiento ascendieron a Ps. 126 millones comparados con los fondos generados por actividades de financiamiento que ascendieron a Ps 469 millones en el 2009 y Ps. 1,334 millones en el 2008 (incluyen el incremento de capital efectuado en julio de 2008 por Ps. 1,169 millones).

En el año 2010 el efectivo neto utilizado en actividades de inversión fue de Ps. 693 millones, en el año 2009 fue de Ps. 256 millones y en 2008 ascendió a Ps 9,000 millones, destinados para la adquisición de terrenos,

edificios, equipo y otros activos no circulantes incluyendo en 2008 la adquisición de Grupo San por Ps. 8,730 millones.

La Compañía no tiene celebrada ninguna operación de cobertura con respecto a tasas de interés o tipos de cambio. La Compañía tampoco es parte de ningún contrato de emisión de valores no cotizados en Bolsa que deba contabilizarse a su valor justo, con excepción de ciertos contratos a futuro celebrados para fijar el precio de sus compras de gas natural.

Al 31 de diciembre no se tienen compromisos importantes para la adquisición de activos fijos.

### **iii). Control Interno**

La Compañía ha establecido políticas y procedimientos de control interno que ofrecen la certeza de que las operaciones realizadas se efectúan, contabilizan y se informan oportuna y adecuadamente de conformidad con los lineamientos establecidos por la administración, de acuerdo con los NIF y sus criterios de aplicación.

Las principales políticas y procedimientos de la Compañía regulan la forma en la que se llevan a cabo la compra de insumos, el pago de servicios, el control de calidad de los productos, la eficiencia de las líneas de producción, el control de inventarios, la comercialización de los productos, el otorgamiento de créditos, la cobranza y administración de recursos financieros y el resguardo de activos fijos.

La administración considera que el control interno de la compañía presentó algunas fallas de control y este no proporcionó la seguridad para evitar errores e irregularidades y de que estas no fueron detectadas y corregidas oportunamente, como es el caso de la estructura del área de finanzas la cual es insuficiente en la medida que esta, no permite una adecuada separación de funciones, respecto a la supervisión y revisión, en los procedimientos y actividades, así como la falta de adecuados recursos contables. En el informe anual (20 F) que se presenta a la Securities and Exchange Commission (SEC), se incluye la certificación que emiten los auditores externos de dichos controles, los cuales practicaron la revisión de los estados financieros del ejercicio de 2010.

### **e). Estimaciones contables críticas**

Las explicaciones incluidas en esta sección se basan en los estados financieros de la Compañía, que están preparados de conformidad con las NIF Mexicanas. La preparación de los estados financieros exige que la administración de la Compañía formule cálculos y presunciones que afectan el importe reportado de sus activos y pasivos, la revelación de sus activos y pasivos contingentes al cierre del ejercicio, y el importe reportado de sus ingresos y gastos durante el ejercicio. La administración evalúa periódicamente dichos cálculos, incluyendo los relativos al valor en libros de los terrenos, edificios, equipo y otros activos no circulantes, los inventarios y el costo directo de ventas, el impuesto sobre la renta y la participación de los trabajadores en las utilidades, las operaciones denominadas en moneda extranjera y las diferencias en cambios, y las reservas de valuación establecidas en relación con las cuentas por cobrar, los inventarios y activos por impuesto sobre la renta diferido, los pasivos por impuesto sobre la renta diferido, los instrumentos financieros, las obligaciones laborales, las posibles deficiencias en los impuestos pagados, las obligaciones en materia ambiental, y los posibles litigios, reclamaciones y arreglos. Los cálculos de la administración se basan en la experiencia histórica y en diversas presunciones que la misma considera razonables dadas las circunstancias y cuyos resultados sirven como base para la formulación de opiniones en cuanto al valor en libros de los activos y pasivos cuando el valor de los mismos no es inmediatamente evidente por otros conductos. Por tanto, los resultados reales pueden diferir en forma significativa de los actualmente esperados, bajo circunstancias o con base en presunciones distintas.

La administración considera que la política contable más importante utilizada en la preparación de los estados financieros que involucra la formulación de las opiniones y los cálculos más significativos, son las relativas a los impuestos sobre la renta diferidos, al deterioro en el valor de los terrenos, edificios y equipo, y en la reserva de valuación para las cuentas por cobrar e inventarios. Evaluamos la recuperabilidad del impuesto sobre la renta diferido, incluyendo la probabilidad de amortizar las pérdidas fiscales. La realización final del

impuesto sobre la renta diferido depende de la generación de utilidades fiscales en los períodos en que las diferencias temporales son deducibles. Para esta evaluación consideramos las utilidades fiscales proyectadas y las estrategias planeadas. Como parte de nuestro análisis consideramos el impacto del impuesto empresarial a tasa única (IETU) en las proyecciones de las utilidades fiscales proyectadas para determinar cual impuesto es aplicable (el impuesto sobre la renta o el IETU) para la determinación del impuesto sobre la renta diferido. El IETU no limita el reconocimiento de impuestos diferidos, por lo que se proyectan las utilidades fiscales por un período de 4 años. De acuerdo con la evaluación de la Compañía, se determina el importe del impuesto diferido de acuerdo a si se puede aplicar en el futuro contra las utilidades fiscales y se registra una provisión para el impuesto diferido que se tienen dudas sobre su recuperación. Por cualquier impuesto diferido que no se haya recuperado en ese plazo o revertido el correspondiente pasivo por impuestos diferidos, se registra una estimación para reservar la pérdida correspondiente.

La Compañía evalúa periódicamente los valores ajustados de sus terrenos, edificios y equipo para determinar si existen indicios de deterioro. Existe deterioro cuando el valor en libros de un activo es superior a los ingresos o flujos de efectivo futuros que se espera sean generados por dicho activo. En el supuesto que se determine que existe deterioro, el importe que deberá reportarse por concepto de dicho deterioro será igual a la cantidad en que el valor en libros de dicho activo exceda de los ingresos futuros que se espera sean generados por el mismo, o su valor real. Los activos disponibles para su venta se registran al valor que resulte más bajo de entre su valor neto en libros y el precio de venta obtenible. Debido a las características de los terrenos, edificios y equipo, los cálculos relativos a los ingresos y flujos de efectivo futuros que se espera generen dichos activos y a los precios de venta obtenibles, involucran la formulación de opiniones muy significativas.

La categoría de activos de la Compañía que involucra un mayor grado de determinaciones complejas con base en cálculos y presunciones, son los activos intangibles incluyendo el crédito mercantil, debido al entorno actual del mercado.

En la determinación de la pérdida por deterioro del crédito mercantil y otros activos intangibles, hacemos estimaciones respecto a los flujos de efectivo y otros factores para determinar el valor justo de los activos respectivos. Realizamos una revisión anual en el cuarto trimestre de cada año o con más frecuencia si se observan indicadores de un posible deterioro. El proceso de la revisión del deterioro compara el valor justo de la unidad de negocio en la que el crédito mercantil se determinó. Estimamos el valor justo de la unidad de negocio basados en flujos de efectivo descontados de acuerdo a estimaciones de utilidades de operación. Para estimar nuestros flujos de efectivo usados en el cálculo del deterioro consideramos lo siguiente:

- Nuestros resultados históricos
- Nuestras inversiones en activos fijos históricos
- La vida útil remanente de nuestros activos
- Condiciones de mercado y operativo actuales y esperados y
- Nuestro costo promedio de capital

Al 31 de diciembre de 2009 se registró la cantidad de Ps. 2,352 millones como deterioro en el valor de los activos de larga duración para ajustar el crédito mercantil y las marcas registradas.

En el caso de otros activos intangibles como las marcas registradas, listados de clientes, y acuerdos de no competencia, cuando los indicadores de deterioro existen, por lo menos cada año calculamos nuestros ingresos proyectados durante la vida útil del activo, para obtener los flujos de efectivo descontados y no descontados para cada activo intangible y estos ingresos se ajustan con los gastos operativos, cambios en el capital de trabajo y otros gastos aplicables y se determina el valor presente usando las tasas ajustadas de retorno. Al 31 de diciembre de 2010 no se determinó deterioro para los otros activos intangibles y en 2009 se registró la cantidad de Ps. 16,000 como deterioro para los otros activos intangibles. .

Al 31 de diciembre de 2010 no se determinó pérdida por deterioro de la unidad de negocios de San Luis. Al 31 de diciembre de 2010, las principales bases usadas en la valuación de la unidad de negocios de San Luis son las siguientes:

- Tasa de descuento: 11.8%
- Ventas; estimamos que las ventas van a tener una recuperación en los años 2011, 2012, 2013 y 2014. Después del año 2014, no se considera incremento en el volumen de ventas en el modelo de valuación.

Si estas estimaciones y las bases usadas para los precios y la demanda de productos cambian en el futuro, podríamos requerir registrar pérdida adicional por deterioro.

Tratándose de la reserva de valuación para cuentas por cobrar, la administración evalúa periódicamente la probabilidad de recuperación de dichas cuentas a fin de determinar si debido al riesgo crediticio o a otros factores es posible que algunas de dichas cuentas no lleguen a cobrarse. En el supuesto de que la administración determine que efectivamente existe esta situación, el valor en libros del activo no recuperable se ajusta y se carga al estado de resultados a través de un incremento en la reserva para cuentas de cobro dudoso. Esta determinación exige que la administración formule opiniones muy significativas. En consecuencia, las pérdidas reales relacionadas con las cuentas de cobro dudoso podrían ser substancialmente distintas de las reservas estimadas.

#### **Otras**

Estimación de inventarios de lento movimiento: La estimación de lento movimiento, se determina considerando el costo del reproceso de los inventarios y materiales y productos terminados cuya rotación es mayor a un año, ya que generalmente los inventarios mas importantes de la Compañía se pueden reprocesar para su venta.

Reserva por responsabilidades ambientales: La reserva por responsabilidades ambientales representan las estimaciones de los costos de remediación ambiental asociados que según la administración de la Compañía se van a incurrir. Estas estimaciones se basan en datos actualmente disponibles, la tecnología existente, las leyes y los reglamentos actuales y toman en cuenta los probables efectos de la inflación y otros factores sociales y económicos. El tiempo en que se pudieran incurrir estos costos no puede ser determinado confiablemente en este momento debido a la ausencia de fechas límites para la remediación conforme a las leyes y los reglamentos aplicables a cuales costos de remediación serán realizados.

#### **4. ADMINISTRACION**

##### **a). Auditores Externos**

El Comité de Auditoría de Simec designó a la firma Castillo Miranda y Compañía, S. C., (miembro de BDO International Limited), como responsable de llevar a cabo la Auditoría de Simec por el ejercicio de 2010. El Comité de Auditoría también designó a BDO USA, LLP, como auditor responsable de la Auditoría de SimRep y Subsidiarias ubicadas en Estados Unidos y Canadá. La auditoría de Corporación Aceros DM, S.A. de C.V., subsidiarias y afiliadas, radicadas en San Luis Potosí, S.L.P. México, permanece a cargo de la firma de Auditores Marcelo de los Santos y Cía., S. C., miembro de Moore Stephens International Limited.

Los Estados Financieros Anuales de Grupo Simec por los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2009 y 2008 fueron auditados por Mancera S.C., miembro de Ernst & Young Global y por el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2010 fue auditado por Castillo Miranda y Compañía, S.C., miembro de BDO International Limited. Para efectos de la auditoría de dichos estados financieros, Mancera, S.C. y Castillo Miranda y Compañía, S.C., se apoyaron en los estados financieros combinados auditados de Grupo San, sus subsidiarias y afiliadas, que fueron preparados por Marcelo de los Santos y Cía., S.C. miembro de Moore Stephens International Limited.

Los Estados Financieros Anuales de Grupo Simec y sus subsidiarias, incluidos en éste Informe, han sido auditados por el despacho de contadores públicos Castillo Miranda y Compañía, S.C., miembros de BDO International Limited, auditores externos de Grupo Simec, conforme al dictamen de auditoría de fecha 12 de abril de 2011, el cual fue emitido sin salvedades.

La opinión de los auditores externos por los últimos tres ejercicios acerca de los estados financieros consolidados de la Compañía y sus subsidiarias, han sido sin salvedades ni opiniones negativas ni abstención de opinión.

Nuestro Comité de Auditoría ha adoptado políticas formales para la aprobación de todos los servicios profesionales prestados por el auditor externo, antes de que se presten los servicios. El Comité de Auditoría aprueba los servicios del auditor externo y si considera necesario ciertos servicios de auditoría u otros servicios. El Comité de Auditoría, también analizará caso por caso servicios específicos que no hayan sido autorizados previamente. Cualquier servicio propuesto que esté aprobado deberá ser presentado al Comité de auditoría para su aprobación en la primer reunión que vayan a tener o antes si es necesario, para que el Comité otorgue su consentimiento por escrito.

Durante 2009 y 2008, Mancera S.C. integrante de Ernst & Young Global proporcionó a Grupo Simec servicios adicionales por conceptos distintos a los de auditoría, principalmente relacionados con asesoría para la recuperación de saldos a favor del impuesto al valor agregado y de seguridad social.

Los honorarios pagados por la auditoría de estados financieros ascendieron Ps. 12.3 millones y Ps. 22.8 millones en 2010 y 2009, respectivamente, a Castillo Miranda y Compañía, S.C., miembro de BDO International Limited, Mancera, S.C. integrante de Ernst & Young Global y Marcelo de los Santos, S.C., miembro de Moore Stephens International Limited

En 2009, pagamos honorarios a Mancera, S.C. Ernst & Young por la cantidad de Ps. 0.2 millones por concepto de consultas fiscales. En el año 2010 no se efectuaron pagos por este concepto a Castillo Miranda y Compañía, S.C. o a Mancera, S.C. Ernst & Young.

##### **b). Operaciones con partes relacionadas y Conflicto de Intereses**

La Compañía realiza operaciones con algunos de sus accionistas y con sociedades controladas, directa o indirectamente, por nuestro accionista de control, Industrias CH. Las operaciones con partes relacionadas

son en términos de mercado. En julio de 2005, la Compañía e Industrias CH adquirieron el 100% de las acciones representativas del capital social de Republic a través de SimRep. La Compañía adquirió el 50.2% de dichas acciones de Republic por un precio de Ps. 1,403 millones, e Industrias CH adquirió el restante 49.8% de dichas acciones por un precio de Ps. 1,392 millones. La Compañía financió la porción del precio total de compra de Ps. 2,795 millones pagadera por la misma, principalmente con los recursos provenientes de un crédito otorgado por Industrias CH, el cual se liquidó posteriormente.

La Compañía ha obtenido préstamos por varias cantidades de parte de Industrias CH, principalmente para financiar sus adquisiciones (incluyendo la adquisición de Republic), amortizar instrumentos de deuda y pasivos bancarios y efectuar pagos de intereses. La Compañía ha capitalizado una parte substancial de estos créditos y ha recibido diversas aportaciones de capital de parte de Industrias CH.

La Compañía vende productos de acero, incluyendo “billet” a Industrias CH y sus filiales. En 2010 las ventas fueron por Ps. 43 millones, en 2009 las ventas fueron por Ps 150 millones y en 2008 estas ventas ascendieron a Ps. 371 millones. Además, en 2010, 2009 y 2008 la Compañía adquirió productos de acero de Industrias CH por un importe de Ps. 81 millones, Ps. 38 millones y Ps. 89 millones, respectivamente. La Compañía negoció los precios de estos productos con base en las condiciones del mercado. Así mismo se devengaron intereses en 2010, 2009 y 2008 por Ps. 2 millones, Ps. 4 millones y Ps, 3 millones respectivamente.

La Compañía tiene celebrado un contrato de servicios administrativos con una empresa filial de Industrias CH. El contrato es indefinido. Los pagos se realizan mensualmente. La Compañía pagó Ps. 14 millones, Ps. 15 millones y Ps. 13 millones, en 2010, 2009 y 2008, respectivamente, por estos servicios.

### **c). Administradores y Accionistas**

*El Consejo de Administración de Simec, está compuesto de la siguiente manera:*

El manejo de las operaciones de la Compañía está encomendado a su Consejo de Administración. De conformidad con los estatutos sociales de Grupo Simec, el consejo de administración deberá estar integrado por un mínimo de cinco y un máximo de veintiún consejeros nombrados por la Asamblea General Ordinaria de Accionistas. Actualmente el consejo de administración de la Compañía está integrado por siete consejeros propietarios, todos los cuales fueron nombrados para ocupar su cargo durante el período de un año aunque deberán permanecer en funciones por el plazo de 30 (treinta días) naturales, en caso de que sus sucesores no hayan sido designados o cuando éstos no hayan tomado posesión de los cargos. De conformidad con la Ley del Mercado de Valores (LMV) y los estatutos sociales de Grupo Simec, cuando menos el 25% de los consejeros deben ser independientes. De conformidad con la legislación aplicable, la determinación del carácter independiente de los consejeros por parte de la asamblea de accionistas, puede ser objetada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

De conformidad con la legislación aplicable, los accionistas tendrán derecho de nombrar a los consejeros en las asambleas de accionistas que se celebren para ese objeto. Todo accionista o grupo de accionistas que represente cuando menos el 10% del capital en circulación de la Compañía, tendrá derecho a nombrar un consejero.

Los miembros actuales del Consejo de Administración de la Compañía fueron nombrados durante la asamblea anual de accionistas celebrada en abril de 2011, con base en las propuestas formuladas por Industrias CH. La Compañía prevé que Industrias CH seguirá estando en posición de designar a la mayoría de los consejeros, mientras siga ejerciendo el control de la Compañía y una influencia significativa sobre las operaciones y políticas de la misma e influirá en la celebración de operaciones entre la Compañía y la propia Industrias CH o sus filiales. Sin embargo, los estatutos sociales de Grupo Simec establecen que cuando menos 25% de los miembros del consejo de administración de la misma deben ser independientes de la Compañía y nuestras afiliadas y el Consejo de Administración han aprobado una resolución, en la que por lo menos dos consejeros independientes deben aprobar algunas transacciones entre la Compañía y sus afiliadas.

De conformidad con la legislación aplicable, los accionistas mayoritarios no tienen obligación alguna de lealtad para con los accionistas minoritarios, sin embargo deben abstenerse de actuar en contra de los intereses de la Compañía para beneficio propio. Los accionistas mayoritarios deben abstenerse de votar en asuntos en el que tengan un conflicto directo o indirecto de intereses con la Compañía, y serán responsables de los daños y perjuicios que le ocasionen como resultado de haber votado a favor de dichos asuntos. Además, los consejeros tienen la obligación de actuar en la forma que, en su opinión, resulte en los mejores intereses de la Compañía y sus accionistas.

En diciembre de 2002 el consejo de administración de la Compañía adoptó un Código de Ética.

#### Facultades del consejo de administración

El Consejo de Administración es el representante legal de la Compañía y es responsable, entre otras cuestiones, de:

- aprobar la estrategia general de negocios de la Compañía;
- aprobar el plan de negocios y el presupuesto de inversión para cada ejercicio;
- aprobar las inversiones de capital que no estén contempladas en el presupuesto anual aprobado para un determinado ejercicio;
- aprobar las propuestas para aumentar el capital social de las subsidiarias de la Compañía;
- aprobar, oyendo la opinión del comité de auditoría y prácticas societarias, (i) las operaciones con personas relacionadas, sujeto a ciertas excepciones limitadas, (ii) la estructura de la administración y cualquier modificación de la misma, (iii) el nombramiento del director general, su compensación y su remoción, por causa justificada, (iv) los estados financieros de la Compañía y sus subsidiarias, (v) las operaciones no usuales y cualquier operación o serie de operaciones relacionadas en un mismo ejercicio que impliquen (a) la adquisición o enajenación de activos por un importe igual o superior al 5% de sus activos consolidados, o (b) el otorgamiento de garantías o la asunción de pasivos por un importe igual o superior al 5% de sus activos consolidados, y (vi) los contratos celebrados con los auditores externos y el informe anual a la Asamblea de Accionistas del Director General;
- convocar asambleas de accionistas y ejecutar las resoluciones adoptadas por las mismas;
- aprobar cualquier transmisión de las acciones representativas del capital social de las subsidiarias de Grupo Simec;
- crear comités especiales y determinar sus facultades y atribuciones, en el entendido de que no podrá delegar a ninguno de dichos comités las facultades que de conformidad con la ley están expresamente reservadas a los accionistas o al Consejo de Administración;
- determinar la forma en que se votarán las acciones representativas del capital social de las subsidiarias de Grupo Simec;
- en conjunto con el Director General, la vigilancia de la Sociedad, y
- ejercitar todos sus poderes generales para cumplir con el objeto social de la Compañía.

Para que las sesiones del Consejo de Administración se consideren legalmente instaladas, deberán encontrarse presentes la mayoría de sus miembros. Las resoluciones del consejo de administración serán válidas cuando se tomen por el voto favorable de la mayoría de los consejeros, a menos que los estatutos sociales de Grupo Simec exijan un número mayor de votos. El Presidente del Consejo de Administración tiene voto de calidad en caso de empate. Sin perjuicio de las facultades del Consejo de Administración, los accionistas, mediante resolución adoptada durante una asamblea, tienen la facultad de revocar las resoluciones adoptadas por el Consejo de Administración.

### Deberes de diligencia y lealtad

La LMV impone a los consejeros deberes de diligencia y lealtad. El deber de diligencia implica que los consejeros de la Compañía deben actuar de buena fe y en el mejor interés de la misma. Al efecto, los consejeros de la Compañía están obligados a solicitar al director general, a los directivos relevantes y a los auditores externos la información que sea razonablemente necesaria para la toma de decisiones. Los consejeros que falten a su deber de diligencia serán solidariamente responsables por los daños y perjuicios que causen a la Compañía o sus subsidiarias.

El deber de lealtad implica que los consejeros de la Compañía deben guardar confidencialidad respecto de la información que adquieran con motivo de sus cargos y deben abstenerse de participar en la deliberación y votación de cualquier asunto en el que tengan algún conflicto de interés. Los consejeros incurrirán en deslealtad frente a la Compañía cuando obtengan beneficios económicos para sí, cuando a sabiendas favorezcan a un determinado accionista o grupo de accionistas, o cuando aprovechen oportunidades de negocios sin contar con una dispensa del Consejo de Administración. El deber de lealtad también implica que los consejeros deben (i) informar al comité de auditoría y prácticas societarias y a los auditores externos todas aquellas irregularidades de las que tengan conocimiento en el ejercicio de sus cargos, y (ii) abstenerse de difundir información falsa y ordenar u ocasionar que se omita el registro de operaciones efectuadas por la Compañía, afectando cualquier concepto de sus estados financieros. Los consejeros que falten a su deber de lealtad serán susceptibles de responsabilidad por los daños y perjuicios ocasionados a la Compañía o sus subsidiarias como resultado de los actos u omisiones antes descritos. Esta responsabilidad también es aplicable a los daños y perjuicios ocasionados a la Compañía con resultado de los beneficios económicos obtenidos por los consejeros o por terceros como resultado del incumplimiento de su deber de lealtad.

Los consejeros pueden verse sujetos a sanciones penales consistentes en hasta 12 años de prisión en caso de que cometan actos de mala fe que afecten a la Compañía, incluyendo la alteración de sus estados financieros e informes.

La acción de responsabilidad que pueden ejercer los accionistas tenedores de acciones que representen el 5% del capital social, en contra de los miembros del Consejo de Administración, el Secretario y los directivos relevantes de la Sociedad, no requiere de mayor requisito que en la reclamación se incluyan el monto total de las responsabilidades a favor de la Sociedad o de sus subsidiarias y no únicamente el interés personal del demandante; en tal virtud solo es necesario acreditar al Juez que: cuando ocurrió el acto o el hecho que haya causado el daño patrimonial y al momento en que interpusieron la demanda, eran accionistas de la Sociedad y detentaban el porcentaje de acciones antes señalado.

Los miembros del Consejo están obligados con nuestros accionistas, solamente por la pérdida sufrida como consecuencia de los actos desleales realizados en exceso a su autoridad o por violación a nuestros estatutos sociales.

De conformidad con la LMV, para el ejercicio de sus facultades de vigilancia el Consejo de Administración podrá apoyarse en un Comité de Auditoría y un Comité de Prácticas Societarias y el auditor externo de la Compañía. El Comité de Auditoría y Prácticas Societarias, en conjunto con el Consejo de Administración y el Director General, ejercen las funciones que anteriormente correspondían al comisario de conformidad con la Ley General de Sociedades Mercantiles (“LGSM”).

Los miembros del Consejo de Administración actualmente en el cargo, son los siguientes:



<u>Nombre</u>	<u>Otra posición con Simec</u>	<u>Consejeros desde</u>
Rufino Vigil González		2001
Raúl Arturo Pérez Trejo		2003
Sergio Vigil González		2011
Luis García Limón	Director General	2011
José Luis Rico Maciel		2001
Rodolfo García Gómez de Parada		2001
Gerardo Arturo Avendaño Guzmán		2001

#### *Información sobre Consejeros*

*Rufino Vigil González.* Nació en 1948. Es actualmente el Presidente del Consejo de Simec. Es miembro del Consejo desde el 2 de abril del 2001. Desde 1973 ha sido el Director General de un grupo de compañías relacionadas con el acero. De 1988 a 1993 fue miembro del Consejo de Administración de un Banco de inversión mexicano y de 1971 a 1973 fue el Gerente de una compañía constructora. Es hermano de Eduardo y Raúl Vigil González.

*Raúl Arturo Pérez Trejo.* Nació en 1959. Es Consejero Independiente de Simec desde el 30 de abril del 2003. Es el Presidente del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias. Desde 1992, es el Director de Finanzas de un grupo de empresas dedicadas a la producción y venta de estructuras para naves industriales.

*Sergio Vigil González.* Nació en 1962. Es de nacionalidad española y de profesión contador público. Desde 2001 es el Director General de Industrias CH, S.A.B. de C.V. (ICH), accionista de control de Simec y tendrá el carácter de Consejero Patrimonial Relacionado.

*Luis García Limón.* Nació en 1944. Desde 1990 es el Director General de Simec. De 1982 a 1990 fue el Director General de CSG, de 1978 a 1982 fue el Director de Operaciones de CSG, de 1974 a 1978 fue Gerente General de Moly-Cop y PYESA y de 1969 a 1974 fue Gerente de Ingeniería de CSG. Adicionalmente de 1967 a 1969 fue Director de Instalaciones Eléctricas de una compañía constructora.

*José Luis Rico Maciel.* Nació en 1926. Es Consejero Relacionado de Simec desde el 2 de abril del 2001. Ha sido miembro del Consejo de Administración de un grupo de empresas de autoservicio y restaurantes desde 1957 a la fecha.

*Rodolfo García Gómez de Parada.* Nació en 1953. Es Consejero Independiente de Simec desde el 2 de abril del 2001 y es miembro del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias. Desde 1978 a la fecha es Director Corporativo de Impuestos y miembro del Consejo de Administración de 1990 a la fecha de un grupo de empresas de autoservicio y restaurantes.

*Gerardo Arturo Avendaño Guzmán.* Nació en 1955. Es Consejero Independiente de Simec desde el 2001 y es miembro del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias. Es abogado independiente, especialista en asuntos civiles, mercantiles y fiscales.

#### **Comité de Auditoría y Prácticas Societarias**

Los estatutos sociales de Grupo Simec establecen que la misma deberá contar con un Comité de Auditoría y Prácticas Societarias para auxiliar al Consejo de Administración en el cumplimiento de sus deberes. Actualmente la Compañía no cuenta con ningún otro órgano intermedio para auxiliar al Consejo de Administración.

Actualmente el Comité de Auditoría y Prácticas Societarias está integrado por tres miembros. El Sr. Raúl Arturo Pérez Trejo fue nombrado como presidente de dicho Comité, como su “experto financiero” en la asamblea general ordinaria y extraordinaria de accionistas que se celebró el 29 de abril de 2011. Dicha asamblea también nombró como miembros de ese comité a los señores Gerardo Arturo Avendaño Guzmán y Rodolfo García Gómez de Parada. De conformidad con los estatutos sociales de Grupo Simec, el Comité de Auditoría y Prácticas Societarias se integra exclusivamente con consejeros independientes y por un mínimo de 3 miembros. El Presidente de dicho Comité es designado por la Asamblea de Accionistas, y el resto de sus miembros pueden ser nombrados por el Consejo de Administración.

El Comité de Auditoría y Prácticas Societarias es responsable, entre otras cuestiones, de (i) supervisar las labores de los auditores externos y analizar los informes preparados por los mismos, (ii) discutir y supervisar la preparación de los estados financieros, (iii) presentar al Consejo de Administración un informe con respecto a la eficacia de los sistemas de control interno, (iv) solicitar informes a los consejeros y directivos relevantes cuando lo considere necesario, (v) informar al Consejo de Administración todas aquellas irregularidades de las que adquiera conocimiento, (vi) recibir y analizar los comentarios y observaciones formuladas por los accionistas, consejeros, directivos relevantes, auditores externos o terceros, y realizar los actos que a su juicio resulten procedentes en relación con tales observaciones, (vii) convocar asambleas de accionistas, (viii) evaluar el desempeño del Director General, (ix) preparar y presentar al Consejo de Administración un informe anual de sus actividades, para su posterior presentación a la Asamblea de Accionistas, (x) proporcionar opiniones al Consejo de Administración, (xi) solicitar y obtener opiniones de expertos independientes, y (xii) asistir al Consejo de Administración en la preparación de los informes anuales y el cumplimiento del resto de las obligaciones de presentación de información; así como desempeñar las funciones que establece la Ley del Mercado de Valores.

El presidente del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias deberá elaborar un informe anual sobre las actividades que correspondan a dicho órgano y presentarlo al Consejo de Administración y a la Asamblea de Accionistas. Dicho informe anual deberá contemplar, por lo menos, (i) el estado que guarda el sistema de control interno y auditoría interna de la Compañía y sus subsidiarias y, en su caso, la descripción de sus deficiencias y desviaciones, así como los aspectos que requieran una mejoría, tomando en consideración las opiniones, informes, comunicados y el dictamen de auditoría externa, así como los informes emitidos por los expertos independientes, (ii) la mención y seguimiento de las medidas preventivas y correctivas implementadas con base en los resultados de las investigaciones relacionadas con el incumplimiento a los lineamientos y políticas de operación y de registro contable de la Compañía, (iii) la evaluación del desempeño de la persona moral que otorgue los servicios de auditoría externa, así como del auditor externo encargado de ésta, (iv) los principales resultados de las revisiones a los estados financieros de la Compañía y sus subsidiarias, (v) la descripción y efectos de las modificaciones a las políticas contables, (vi) las medidas adoptadas con motivo de las observaciones que consideren relevantes, formuladas por accionistas, consejeros, directivos relevantes, empleados y, en general, de cualquier tercero, respecto de la contabilidad, controles internos y temas relacionados con la auditoría interna o externa, (vii) el seguimiento de los acuerdos de las asambleas de accionistas y del Consejo de Administración, (viii) el desempeño de los directivos relevantes, (ix) las operaciones celebradas con personas relacionadas, y (x) las compensaciones de los consejeros y directivos relevantes.

*Funcionarios de Simec:*

<u>Nombre</u>	<u>Puesto en Simec</u>	<u>Director desde</u>
Luis García Limón	Director General	1982*
Adolfo Luna Luna	Director de Finanzas	2010
Juan José Acosta Macías	Director de Operaciones	2004
Marcos Magaña Rodarte	Director de Ventas	2001

\*Representa la fecha en que la que el Sr. García Limón fue nombrado para ocupar su cargo dentro de CSG, la sociedad antecesora de la Compañía.

*Luis García Limón.* Nació en 1944. Desde 1990 es el Director General de Simec. De 1982 a 1990 fue el Director General de CSG, de 1978 a 1982 fue el Director de Operaciones de CSG, de 1974 a 1978 fue Gerente General de Moly-Cop y PYESA y de 1969 a 1974 fue Gerente de Ingeniería de CSG. Adicionalmente de 1967 a 1969 fue Director de Instalaciones Eléctricas de una compañía constructora.

*Adolfo Luna Luna.* Nació en 1955. A partir de 2010 es Director Corporativo de Planeación Financiera. De 2004 a 2009 fue el Director Financiero de la Planta de Apizaco Tlaxcala, de 2001 a 2004 fue el Director Financiero de Grupo Simec, S. A. de C. V., y de 2000 a 2001 fue Gerente de Auditoría de Grupo Simec.

*Juan José Acosta Macías.* Nació en 1960. Desde el 2004 es el Director de Operaciones de Simec. De 1998 a 2004 fue Gerente de Operaciones de CSG, ha trabajado en Simec desde el año 1983. Previo a su trabajo con Simec el trabajó en como supervisor en Mexicana de Cobre.

*Marvos Magaña Rodarte.* Nació en 1965. Desde el 2001 es el Director de Comercialización de Simec. De 1997 a 2001 fue Gerente de Ventas Nacionales de CSG, de 1994 a 1996 fue Gerente de Ventas de la región occidente en CSG, de 1992 a 1994 fue Gerente de Ventas de Metálica las Torres, filial de Simec, de 1990 a 1992 fue Vendedor de CSG y de 1989 a 1990 fue Promotor Ejecutivo de Ventas en el sector bancario.

De conformidad con la LMV, el Director General y todos los directivos relevantes de la Compañía están obligados a actuar en interés de la misma sin favorecer a un determinado accionista o grupo de accionistas. El Director General está obligado, principalmente, a (i) dar cumplimiento a los acuerdos de las asambleas de accionistas y del consejo de administración, (ii) someter a la aprobación del consejo de administración las estrategias de negocio de la Compañía, (iii) proponer al comité de auditoría y prácticas societarias los lineamientos del sistema de control interno, (iv) difundir la información relevante que deba ser revelada al público, y (v) asegurar que se mantengan los sistemas de contabilidad, registro, archivo o información. El Director General y los directivos relevantes están sujetos a los deberes de diligencia y lealtad antes descritos.

El domicilio de las oficinas principales de la Compañía constituye el domicilio de sus ejecutivos.

#### ***Compensaciones de los consejeros y ejecutivos***

Durante los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2010 y 2009, la Compañía no pagó honorarios a sus siete consejeros propietarios ni a sus siete consejeros suplentes, y el importe total de las compensaciones pagadas a sus ejecutivos ascendió a aproximadamente a Ps. 26.5 millones y Ps. 28.9 millones (incluyendo sueldos, bonos y aguinaldos), respectivamente.

Salvo por lo previsto en la Ley Federal del Trabajo, ninguno de los consejeros o ejecutivos de la Compañía tiene derecho a recibir indemnización alguna en caso de terminación de su relación laboral. La Compañía no cuenta, como parte de la compensación de los miembros del consejo de administración y sus principales funcionarios, con planes de acciones, de opciones y similares.

La Compañía no cuenta con un plan de pensiones con beneficios definidos ni a empleados ni a ejecutivos.

#### ***Propiedad de Acciones***

Con base en la información a la que tiene acceso, Grupo Simec considera que al 30 de abril de 2011 sus consejeros y funcionarios no eran propietarios de acciones Serie B representativas de su capital social. En consecuencia, los consejeros y ejecutivos de Compañía, tanto en forma individual como en grupo, eran propietarios de menos del 1% de las acciones representativas del capital social de la misma. Actualmente

ningún consejero o ejecutivo de Grupo Simec cuenta con opciones para adquirir acciones Serie B o acciones preferentes.

*Accionistas Mayoritarios*

Al 31 de mayo de 2011, Simec tenía 497,709,214 acciones comunes en circulación Serie B.

Actualmente Industrias CH es accionista de control de Grupo Simec junto con sus subsidiarias con aproximadamente el 84% de las acciones Serie B de Grupo Simec. El Sr. Rufino Vigil González, presidente del Consejo de Administración de Grupo Simec, es titular, tanto directa como indirectamente, de aproximadamente el 64% de las acciones representativas del capital social de Industrias CH.

La siguiente tabla muestra la estructura accionaria de Grupo Simec al 1 de junio de 2011:

<b>Accionista</b>	<b>Número de acciones</b>	<b>% de Participación</b>
Industrias CH, S.A.B. de C.V.	275,369,337	55.3%
Tuberías Procarsa, S.A. de C.V. (1)	99,461,866	20.0%
Proyectos Comerciales el Ninzi, S.A. de C.V. (2)	27,207,654	5.5%
Aceros y Laminados Sigosa, S.A. de C.V.(1)	4,377,776	0.9%
Joist Estructuras, S.A. de C.V. (2)	6,188,406	1.2%
Industrial de Herramientas CH, S.A. de C.V. (2).	2,240,628	0.5%
Compañía Mexicana de Tubos, S.A. de C.V. (2)	3,841,082	0.8%
Publico Inversionista	<u>79,022,465</u>	<u>15.8%</u>
Total	<u>497,709,214</u>	<u>100%</u>

(1) Subsidiaria de Industrias CH.

(2) Empresas directa o indirectamente propiedad de miembros de la Familia Vigil.

**d). Estatutos Sociales y Otros Convenios**

***Descripción del capital social***

A continuación se incluyen una descripción del capital social de Grupo Simec y un breve resumen de las principales disposiciones de sus estatutos sociales y la ley, incluyendo la LMV. Esta descripción refleja las reformas a los estatutos sociales adoptadas tanto el 24 de octubre de 2006 como el 30 de abril de 2007, y está sujeta a lo dispuesto en el texto completo de dichos estatutos, a la LMV y a las demás disposiciones legales aplicables.

***General***

Grupo Simec se constituyó el 22 de agosto de 1990 bajo el régimen de sociedad anónima de capital variable. El 24 de octubre de 2006 Grupo Simec reformó sus estatutos sociales con el objeto de adecuarlos a las disposiciones contenidas en la nueva LMV. En consecuencia, Grupo Simec adoptó el régimen de sociedad anónima bursátil de capital variable, que es aplicable a las emisoras de acciones inscritas en el Registro Nacional de Valores (“RNV”) de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (“CNBV”), y listadas en la BMV.

La siguiente tabla muestra la estructura del capital social de Grupo Simec al 31 de diciembre de 2010. El 8 de febrero de 2007 Simec colocó 53,406,905 acciones comunes Serie B en oferta pública.

<u>Capital Social</u>	<u>Capital autorizado</u>	<u>Capital en circulación</u>
Acciones Serie B	497,709,214	497,709,214
Total	497,709,214	497,709,214

Dentro de sus respectivas series, todas las acciones confieren a sus titulares los mismos derechos y les imponen las mismas obligaciones. El capital social actual de Grupo Simec está integrado por acciones Serie B exclusivamente. Los estatutos sociales de la Compañía prevén la existencia de acciones Serie L de voto limitado, sin embargo a esta fecha no se han emitido dicho tipo de acciones por parte de la Compañía. Con anterioridad a junio de 2002 el capital social de Grupo Simec también estaba representado por acciones Serie A. El 5 de junio de 2002 Grupo Simec convirtió la totalidad de sus acciones “Serie A” a acciones “Serie B”. El 30 de mayo de 2006 la Compañía efectuó un “split” a razón de tres nuevas acciones por cada una de las que a esa fecha se encontraban en circulación.

Las acciones serie “L” que no son ordinarias y tienen derechos de voto limitado o no tienen derechos de voto en ningún momento pueden representar más del 25% del capital social de Grupo Simec. Actualmente el 100% del capital social de Grupo Simec está representado por acciones ordinarias Serie B, y no se encuentran en circulación acciones Serie L. Al 31 de diciembre de 2010, el capital social de Grupo Simec ascendía a Ps. 4,143 millones. La parte mínima fija de dicho capital ascendía a Ps. 1,399 millones, y la parte variable a Ps. 2,744 millones.

La parte fija del capital social se puede aumentar o disminuir por resolución de la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas, con la correspondiente reforma de los Estatutos Sociales. La parte variable del capital social se puede aumentar o disminuir por resolución de la Asamblea Ordinaria de Accionistas, sin necesidad de reformar los Estatutos. Los aumentos y disminuciones en las partes tanto fija como variable del capital social deberán inscribirse en el Libro de Registro de Variaciones de Capital de Grupo Simec. No podrán emitirse nuevas acciones sino hasta que todas las acciones emitidas anteriormente, hayan sido pagadas.

#### ***Derechos de voto y asambleas de accionistas***

Cada acción Serie B confiere a su tenedor el derecho a un voto en las asambleas generales de accionistas. Cada acción Serie L confiere a su tenedor el derecho a un voto en las asambleas de accionistas que se celebren para considerar cualquier asunto respecto al que los tenedores de las acciones Serie L tengan derecho a votar. En su caso, los tenedores de las acciones Serie L tendrán derecho a votar con respecto a los siguientes asuntos:

- la transformación de Grupo Simec de una forma de sociedad a otra;
- el nombramiento de un consejero y en su caso su respectivo suplente de conformidad con lo previsto en los estatutos sociales y la LMV;
- cualquier escisión cuando la sociedad sea la sociedad escindida o cualquier fusión en la que la Compañía no sea la sociedad fusionante;
- la disolución y liquidación de Grupo Simec;
- la cancelación de la inscripción de las acciones de Grupo Simec en el RNV, y
- cualquier asunto que pueda afectar los derechos de los tenedores de las acciones Serie L, más no los derechos de los tenedores de acciones de otras series.

De conformidad con la Ley y los Estatutos sociales de Grupo Simec, las Asambleas de Accionistas pueden ser ordinarias, extraordinarias y especiales. Son asambleas ordinarias las que se reúnen para tratar cualquier asunto que no esté reservado expresamente para la asamblea extraordinaria. Las asambleas ordinarias se celebrarán cuando menos una vez al año, dentro de los cuatro meses siguientes al cierre de cada ejercicio social, para aprobar, entre otras cuestiones, los informes del consejo de administración con respecto a los estados financieros, el del Director General respecto a la marcha de los negocios sociales durante el último ejercicio, el del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias y el relativo al cumplimiento de las obligaciones fiscales a cargo de la

Compañía y sus subsidiarias del penúltimo ejercicio; la designación o ratificación de los miembros del consejo de administración y del presidente del comité de auditoría y prácticas societarias, la aplicación de los resultados del último ejercicio y la determinación de los emolumentos de los consejeros y miembros del comité de auditoría y prácticas societarias. De conformidad con la LMV, la asamblea ordinaria de accionistas deberá ocuparse, además de los asuntos antes descritos, de aprobar cualquier operación que involucre el 20% o más de los activos consolidados de la Compañía, ya sea en un mismo acto o en una serie de actos sucesivos, dentro de un mismo ejercicio.

Son asambleas extraordinarias las que se reúnen para considerar cualquiera de los siguientes asuntos:

- la disolución de la Compañía,
- el aumento o disminución de la parte fija del capital social;
- el cambio de objeto o nacionalidad;
- la transformación, fusión o escisión de Grupo Simec;
- la amortización de acciones, o la emisión de acciones preferentes u obligaciones;
- la cancelación de la inscripción de las acciones Serie B en el RNV o en cualquier bolsa de valores en la que coticen;
- la reforma de los estatutos sociales; y
- cualquier otro asunto que de conformidad con la ley o los estatutos sociales de Grupo Simec deba ser aprobado por la asamblea extraordinaria.

Son asambleas especiales de accionistas las que reúnen a los accionistas de una determinada serie para considerar cualquier asunto que les pueda afectar, pero no a los accionistas de otras series.

Las asambleas de accionistas deberán celebrarse en el domicilio social, que en el caso de Grupo Simec es la ciudad de Guadalajara, Jalisco. Las convocatorias para las asambleas de accionistas deberán ser hechas por el Presidente o el Secretario del Consejo de Administración, o por el Presidente del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias. Cualquier accionista o grupo de accionistas que represente cuando menos el 10% del capital social de Grupo Simec tendrá derecho de solicitar al Presidente del Consejo de Administración o al del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias, que convoque a una asamblea de accionistas para tratar los asuntos indicados en su solicitud. En el supuesto de que el Presidente del Consejo de Administración o el del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias no convoque dicha asamblea dentro de los 15 días naturales siguientes a la recepción de dicha solicitud, el accionista o grupo de accionistas que represente cuando menos el 10% del capital social de Grupo Simec podrá solicitar que dicha convocatoria sea hecha por un juez competente.

Las convocatorias para las asambleas de accionistas deberán publicarse en el Periódico Oficial del Estado de Jalisco o en un diario de mayor circulación en la ciudad de Guadalajara, Jalisco con cuando menos 15 días naturales de anticipación a la fecha establecida para la asamblea. Las convocatorias indicarán el lugar, día y hora de la asamblea, contendrán el orden del día con la mención de los asuntos a tratar de la misma y deberán ser firmadas por la persona o personas que las hagan, en el caso de que si las hiciese el Consejo de Administración bastará con la firma del Presidente o el Secretario de dicho órgano, y en caso de que las hiciere el Comité facultado bastará la firma del Presidente del Comité de que se trate. Las asambleas de accionistas podrán celebrarse sin necesidad de convocatoria previa, si todas las acciones representativas del capital social de Grupo Simec en circulación se encuentran representadas en la asamblea.

Para poder ser admitidos en las asambleas, los Accionistas deberán: (i) estar registrados en el libro de Registro de Accionistas de Grupo Simec y (ii) solicitar, a más tardar el día hábil anterior a la fecha señalada para la celebración de la asamblea, (a) la tarjeta de admisión correspondiente, o (b) la constancia de depósito en la Secretaría de Grupo Simec de los certificados o títulos de acciones correspondientes, o de los certificados o constancias de depósito de dichas acciones expedidas por alguna institución para el depósito de valores o una institución de crédito nacional o extranjera, en los términos de las disposiciones aplicables de la LMV. Los

accionistas podrán ser representados en las asambleas de accionistas por la persona o personas designadas mediante carta poder firmada ante dos testigos. Los miembros del Consejo de Administración no podrán representar a los accionistas en las asambleas.

### ***Quórum***

A fin de que las asambleas ordinarias de accionistas celebradas en virtud de primera convocatoria sean válidas, cuando menos el 50% de las acciones representativas del capital social deberán estar representadas, y las resoluciones serán válidas si son adoptadas por el voto favorable de la mayoría de las acciones presentes o representadas en la asamblea. Las asambleas ordinarias de accionistas celebradas en virtud de segunda o ulterior convocatoria serán válidamente celebradas cualquiera que sea el número de acciones representadas en la asamblea, y sus resoluciones serán válidamente adoptadas por mayoría de votos.

A fin de que las asambleas extraordinarias de accionistas celebradas en virtud de primera convocatoria sean válidas, cuando menos el 75% de las acciones representativas del capital social deberá estar representado en la asamblea. Las asambleas extraordinarias de accionistas celebradas en virtud de segunda o ulterior convocatoria serán válidamente celebradas cualquiera que sea el número de acciones representadas en la asamblea. Para las asambleas extraordinarias celebradas en virtud de primera o ulterior convocatoria, sus resoluciones serán válidas cuando sean adoptadas por el voto favorable de las acciones que representen más del 50% del capital social.

Las asambleas especiales de accionistas de la Serie L se rigen por las disposiciones aplicables a las asambleas generales extraordinarias de accionistas de la Serie B. Para que las asambleas generales extraordinarias en las que los tenedores de las acciones Serie L no tengan derecho a votar, se consideren legalmente instaladas, deberán estar representadas cuando menos el 75% de las acciones Serie B, y para que las asambleas generales extraordinarias en las que los tenedores de las acciones Serie L tengan derecho a votar, se consideren legalmente instaladas, deberán estar representadas cuando menos el 75% de las acciones en que se divide el capital social. Las resoluciones de las asambleas extraordinarias, ya sea que se reúnan en virtud de primera o ulterior convocatoria, serán válidas cuando se tomen por el voto favorable de la mayoría de las acciones serie B o, tratándose de asuntos respecto a los cuales los tenedores de las acciones Serie L tengan derecho a votar, por el voto favorable de la mayoría de las acciones representativas del capital social.

De conformidad con los estatutos sociales de Grupo Simec, la cancelación de la inscripción de sus acciones debe ser aprobada por el voto favorable de los tenedores del 95% de las acciones en que se divide su capital social.

Los accionistas tenedores de acciones representativas de la parte variable del capital social no tendrán el derecho de retiro de sus aportaciones a que se refiere el artículo 220 de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

### ***Amortización de acciones***

De conformidad con la LGSM, las acciones representativas del capital social de Grupo Simec están sujetas a amortización con motivo de (i) una disminución de capital, o (ii) una aplicación de utilidades retenidas, en el entendido de que dicha amortización debe ser aprobada por los accionistas. Tratándose de amortizaciones por disminución del capital, las acciones a amortizarse se distribuirán proporcionalmente entre los accionistas o, si la amortización afecta a la parte variable del capital social, en la forma que determine la asamblea de accionistas respectiva, en el entendido de que el precio de amortización no podrá ser inferior al valor en libros de las acciones de acuerdo con el último balance general aprobado por la asamblea general ordinaria de accionistas. Tratándose de amortización con utilidades retenidas, las acciones se amortizarán (a) a través de una oferta pública de compra en la BMV, al precio de mercado imperante y conforme a lo dispuesto por la LGSM, la LMV y los estatutos sociales de Grupo Simec, o (b) proporcionalmente entre todos los accionistas.

### ***Registro y transmisión de acciones***

Las acciones Serie B están inscritas en el RNV de la CNBV. Las acciones están amparadas por títulos nominativos que podrán llevar adheridos cupones para el cobro de dividendos. Los accionistas de Grupo Simec pueden mantener sus acciones directamente en forma de títulos físicos, o indirectamente a través de registros en las instituciones que mantengan cuentas en S.D. Indeval, S.A. de C.V., Institución para el Depósito de Valores. (“Indeval”). En este último caso, Indeval será el titular registrado de dichas acciones, y expedirá constancias de depósito de sus acciones a los accionistas que se lo soliciten. Las instituciones autorizadas para mantener cuentas en Indeval incluyen a las casas de bolsa, instituciones de banca múltiple y otras instituciones autorizadas por la CNBV (los “participantes en Indeval”). Grupo Simec lleva un libro de registro de accionistas y únicamente reconocerá como accionistas a quienes se encuentren inscritos en dicho libro o exhiban constancias de depósito expedidas por el Indeval o por algún participante en Indeval. Las transmisiones de acciones que se efectúen deberán inscribirse en el libro de registro de accionistas de Grupo Simec.

### ***Dividendos y distribuciones***

En la asamblea general ordinaria anual de accionistas de Grupo Simec, el Consejo de Administración presentará a los accionistas, para su aprobación, los estados financieros de la Compañía por el ejercicio fiscal anterior. De conformidad con la ley y los estatutos sociales de Grupo Simec, las utilidades netas de esta última de acuerdo con sus estados financieros, deberán aplicarse como sigue: (i) el 5% de la utilidad neta deberá separarse para constituir una reserva legal hasta que el importe de dicha reserva sea equivalente a cuando menos el 20% del capital social vigente (que al 31 de diciembre de 2009 ascendía a aproximadamente Ps. 4,143 millones); (ii) un porcentaje de dichas utilidades podrá destinarse a constituir o incrementar otros fondos de reservas generales o especiales, y (iii) el resto se aplicará en la forma que determinen los accionistas por mayoría de votos y podrá destinarse al pago de dividendos. Todas las acciones que se encuentren totalmente pagadas a la fecha del dividendo o distribución tendrán derecho a participar proporcionalmente en el mismo. La Compañía distribuye por conducto de Indeval los dividendos pagaderos sobre las acciones que se encuentren depositadas en dicha institución. Los dividendos en efectivo sobre las acciones representadas por títulos físicos se pagarán contra la entrega del cupón correspondiente.

Los derechos de los accionistas con respecto a los dividendos que no se cobren a tiempo caducan a los cinco años contados a partir de la fecha de su pago, y el importe correspondiente se reinvierte a la Compañía.

### ***Aumentos y disminuciones de capital***

De conformidad con lo dispuesto en los estatutos sociales de Grupo Simec y la LGSM, los aumentos o disminuciones del capital social de Grupo Simec deben ser aprobados por la asamblea general ordinaria o extraordinaria de accionistas.

Sujeto a los límites de participación accionaria previstos en los estatutos sociales de Grupo Simec, en caso de aumento del capital social los accionistas tendrán derecho de preferencia para suscribir las nuevas acciones que se emitan como resultado de dicho aumento, en proporción al número de acciones del que en ese momento sean propietarios, salvo en el caso de acciones emitidas (i) en relación con fusiones, (ii) su colocación mediante oferta pública, (iii) la conversión de obligaciones convertibles de conformidad con lo dispuesto por el artículo 210 Bis de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito y (iv) para la venta de acciones de tesorería que mantenga la Compañía como resultado de recompra de acciones en la BMV. Dicho derecho de preferencia deberá ejercerse en cualquiera de las formas previstas en el artículo 132 de la LGSM, mediante la suscripción y pago de las acciones correspondientes dentro de los 15 días siguientes de la publicación del aviso de aumento de capital en el Periódico Oficial del Estado de Jalisco y en un periódico de circulación nacional, en el entendido, sin embargo, de que si la totalidad de las acciones representativas del capital social de Grupo Simec hubieren estado representadas en la asamblea de accionistas respectiva y los mismos no hubieren renunciado a su derecho de preferencia, el plazo de 15 días comenzará a transcurrir en la fecha de dicha asamblea.



En el supuesto de que un tenedor de acciones Serie B no pueda o no desee ejercitar sus derechos con respecto a dicho aumento de capital, su participación proporcional en cualesquiera dividendos y otras distribuciones, y sus derechos de voto, disminuirían. Además, dependiendo de la serie a que correspondan las acciones emitidas y la forma en que se ejerciten estos derechos, dicho aumento de capital podría resultar en un aumento o disminución en el capital representado por las acciones Serie B o una disminución de los derechos de voto de dicho tenedor.

El capital social de Grupo Simec podrá disminuirse por resolución de la Asamblea de Accionistas, sujeto a las mismas reglas aplicables a los aumentos de capital. El capital social de Grupo Simec también podrá disminuirse como resultado del ejercicio de los derechos de separación de los accionistas con fundamento en lo dispuesto por el Artículo 206 de la LGSM.

### ***Adquisición de acciones propias***

Grupo Simec podrá adquirir acciones representativas de su propio capital a través de la BMV, sujeto a los siguientes términos y condiciones:

- las acciones deberán adquirirse a través de la BMV;
- la adquisición de acciones deberá realizarse a precio de mercado, salvo que se trate de ofertas públicas o de subastas autorizadas por la CNBV;
- la adquisición se deberá realizar con cargo al capital contable, en cuyo supuesto podrán mantenerlas en tenencia propia sin necesidad de realizar una reducción de capital social, o bien, con cargo al capital social, en cuyo caso se convertirán en acciones no suscritas que conserven en tesorería, sin necesidad de acuerdo de asamblea.;
- el número de acciones adquiridas y el precio pagado por las mismas se harán del conocimiento del público;
- corresponderá a la asamblea general ordinaria de accionistas determinar expresamente para cada ejercicio social el monto máximo de recursos que podrá destinarse a la compra de acciones propias o títulos de crédito que representen dichas acciones;
- la Compañía deberá estar al corriente con sus obligaciones de pago derivadas de instrumentos de deuda emitidos por la misma que se encuentren inscritos en el RNV, y
- todas las adquisiciones deberán efectuarse de conformidad con lo dispuesto por el artículo 54 de la LMV, y Grupo Simec deberá mantener en circulación un número de acciones suficiente para cumplir con los requisitos en materia de volúmenes mínimos de cotización establecidos por los mercados donde se encuentren inscritas sus acciones.

### **Adquisición de acciones por parte de las subsidiarias**

Las subsidiarias de Grupo Simec no podrán adquirir, directa o indirectamente, cualesquiera acciones representativas del capital social de Grupo Simec, salvo por las acciones adquiridas como parte de algún plan de opción de compra de acciones para empleados y de conformidad con lo dispuesto por la LMV.

### ***Obligación de realizar oferta pública de compra de acciones***

De conformidad con la LMV, en el supuesto de que Grupo Simec decida cancelar la inscripción de sus acciones en el RNV y la BMV, o de que la CNBV ordene dicha cancelación, Grupo Simec estará obligada a realizar una oferta pública para adquirir las acciones propiedad de los accionistas minoritarios, y a constituir un fideicomiso con una vigencia de seis meses y aportar a dicho fideicomiso el importe necesario para adquirir la totalidad de las acciones que no se adquieran a través de dicha oferta. De conformidad con la LMV, los accionistas que ejercen el control de Grupo Simec serán solidariamente responsables de dichas obligaciones. El precio de compra de dichas acciones será el que resulte más alto de entre (i) el precio promedio de cotización de las acciones en la BMV durante el período de 30 días de operaciones con dichas acciones anterior a la fecha de la oferta, o (ii) el valor en libros de dichas acciones de conformidad con el último balance general trimestral presentado a la CNBV y la BMV. En el supuesto de que la CNBV ordene la cancelación de la inscripción de las acciones, la oferta antes mencionada deberá efectuarse dentro de los 180 días siguientes a la orden de cancelación.

De conformidad con la LMV, la cancelación de la inscripción de las acciones por decisión de Grupo Simec debe ser aprobada por cuando menos el 95% de sus accionistas.

#### Otras disposiciones

##### Entrega de Información a los Accionistas

De conformidad con las disposiciones que le son aplicables a la Compañía, está obligada a presentar anualmente a sus accionistas:

- un informe del Consejo de Administración sobre los estados financieros de la Sociedad del ejercicio anterior, así como de las políticas y criterios contables aplicados en la preparación de dichos estados financieros y los principales proyectos existentes;
- un estado que muestre la posición financiera de Grupo Simec al cierre del ejercicio;
- estados que muestren los resultados de operación, los cambios en la situación financiera y los cambios en el capital contable de Grupo Simec durante el ejercicio anterior,
- las notas complementarias o aclaratorias de la información antes descrita
- un informe del Director General respecto a las operaciones de la Compañía durante el ejercicio anterior.
- un informe del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias respecto a las actividades realizadas por dicho Comité durante el ejercicio anterior, así como su opinión sobre la situación que guarda la Compañía y sobre la información que se proporciona a los accionistas.
- el informe a que se refieren los artículos 86 fracción XX de la Ley del Impuesto sobre la Renta y 93-A de su Reglamento, respecto al cumplimiento de las obligaciones fiscales de la Compañía y sus subsidiarias del último ejercicio fiscal presentado a la autoridad hacendaria.

Además, los estatutos sociales de Grupo Simec establecen que se deberá proporcionar la misma información respecto de cada subsidiaria en la que Grupo Simec sea titular de la mayoría de las acciones, cuando el valor de la inversión en cada una de ellas sea superior al 20% del capital contable.

##### Conflictos de Intereses de los Accionistas

De conformidad con la ley, cualquier accionista que en un asunto determinado tenga un interés contrario al de la Compañía, deberá abstenerse de participar en las deliberaciones o votar con respecto a dicho asunto durante las asambleas de accionistas. Cualquier accionista que viole esta disposición será responsable de los daños que se causen a la Compañía cuando sin su voto no se hubiese aprobado el asunto respectivo.

##### Liquidación

En el supuesto de disolución de Grupo Simec, la asamblea extraordinaria de accionistas nombrará a uno o varios liquidadores para que concluyan los asuntos de Grupo Simec. Todas las acciones que se encuentren totalmente pagadas tendrán derecho a participar proporcionalmente en cualquier distribución que se efectúe con motivo de la liquidación. Las acciones pagadas parcialmente participarán en dicha distribución en forma proporcional al importe pagado de las mismas.

##### Inversión extranjera

De conformidad con la Ley de Inversión Extranjera y su reglamento, los inversionistas extranjeros pueden adquirir hasta el 100% de las acciones representativas del capital social de las sociedades pertenecientes a la industria siderúrgica. De conformidad con los estatutos sociales de Grupo Simec, los inversionistas extranjeros pueden adquirir acciones de cualquier serie del capital social de la misma.

##### Duración

De conformidad con los estatutos sociales de Grupo Simec, la duración de la misma es indefinida.

## 5 MERCADO ACCIONARIO

### a). Estructura Accionaria

En el 2001 Industrias CH adquirió el 62% de las acciones de Simec de su tenedora anterior grupo Sidek, S.A. de C.V., posteriormente Industrias CH ha incrementado su participación en Simec hasta aproximadamente el 84%.

Las Acciones Comunes Serie B cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores y las American Depositary Shares (“ADS”), cotizan en el New York Stock Exchange de Nueva York. El 20 de febrero de 2003 se llevó a cabo un “split” inverso intercambiando 20 acciones viejas por 1 nueva de las acciones comunes Serie B. El 30 de mayo de 2006 la Compañía efectuó un split intercambiando 1 acción vieja por 3 nuevas de las acciones comunes Serie B. Con objeto de mantener el precio de la acción en los Estados Unidos, simultáneamente se ajustaron los ADS representando tres acciones por cada ADS. Las ADS se acreditan con los American Depositary Receipts (“ADR”) emitidos por el Banco de Nueva York, como depositario, conforme al Contrato de Depósito con fecha del 8 de Julio de 1993, entre Simec, el Depositario y los Tenedores de los ADRs.

#### *Comportamiento de la Acción en el Mercado de Valores*

La siguiente tabla muestra el precio máximo y mínimo de cotización de las acciones Serie B en la BMV durante cada uno de los periodos indicados, expresado en pesos históricos. Dicha tabla refleja los efectos del “split” a razón de tres acciones por una efectuado el 30 de mayo de 2006.

	<b>Bolsa Mexicana de Valores</b>		<b>New York Stock Exchange</b>	
	<b>Máximo</b>	<b>Mínimo</b>	<b>Máximo</b>	<b>Mínimo</b>
<b>2006</b>	80.00	22.00	21.64	3.96
<b>2007</b>	55.91	32.50	15.46	8.55
<b>2008</b>	63.60	15.50	18.48	3.21
<b>2009</b>	38.64	17.52	9.24	3.94
<b>2010</b>	37.80	28.20	9.08	6.49
<b>2009</b>				
Primer Trimestre	24.35	17.52	9.24	7.05
Segundo Trimestre	31.95	20.20	8.90	5.69
Tercer Trimestre	38.64	26.01	7.50	4.20
Cuarto Trimestre	38.10	31.39	5.40	3.56
<b>2010</b>				
Primer Trimestre	37.80	29.10	8.95	6.81
Segundo Trimestre	36.91	30.25	9.08	6.64
Tercer Trimestre	33.25	28.20	7.77	6.49
Cuarto Trimestre	33.75	28.65	8.50	6.89
<b>2011</b>				
Primer Trimestre	35.00	29.95	8.85	7.13
Segundo Trimestre ( hasta junio 27)	34.39	29.20	8.80	7.25

	<b>Bolsa Mexicana de <u>Valores</u></b>		<b>New York Stock <u>Exchange</u></b>	
<b>2011</b>				
Enero	35.00	31.50	8.76	7.88
Febrero	35.00	31.50	8.85	7.78
Marzo	32.90	29.95	8.50	7.13
Abril	34.39	32.20	8.80	7.62
Mayo	33.50	30.25	8.62	7.66
Junio ( hasta junio 27)	31.29	29.20	8.02	7.25

### ***Cotización en la BMV***

La BMV, que tiene su sede en la Ciudad de México, se fundó en 1907 y es la única bolsa de valores del país. La BMV está constituida bajo la forma de sociedad anónima de capital variable. El horario de cotización de los valores inscritos en la BMV es de las 8:30 a.m. a las 3:00 p.m., hora de la Ciudad de México, todos los días hábiles.

A partir de enero de 1999 todas las cotizaciones de valores en la BMV se llevan a cabo a través de sistemas electrónicos. De conformidad con su reglamento interno, la BMV puede implementar diversas medidas para promover un sistema de precios ordenado y transparente, incluyendo un sistema automático de suspensión de la cotización de acciones de una emisora como medio para controlar la volatilidad excesiva de los precios. La BMV también puede suspender la cotización de las acciones de una determinada emisora como resultado de:

- la falta de divulgación de eventos relevantes;
- cualquier cambio en la oferta, la demanda, el precio o el volumen negociado de dichas acciones que no sea consistente con el comportamiento histórico de las mismas y no exista información en el mercado que explique el movimiento inusitado.

La BMV levantará la suspensión cuando considere que los eventos relevantes han podido ser conocidos por el público, o que la emisora ha explicado adecuadamente las causas que dieron lugar a los movimientos en la oferta, la demanda, el precio o el volumen negociado. De conformidad con la legislación vigente, la BMV podrá tomar en consideración las medidas adoptadas por otras bolsas de valores en relación con la suspensión de la cotización de las acciones de una emisora, y con el levantamiento de dicha suspensión, cuando las acciones correspondientes se coticen simultáneamente en alguna bolsa de valores extranjera.

Las operaciones celebradas a través de la BMV deben liquidarse dentro de los dos días hábiles siguientes a su concertación. No está permitido diferir la liquidación de las operaciones, aun con el mutuo consentimiento de las partes, sin contar con la autorización de la CNBV. La mayoría de los valores cotizados en la BMV están depositados en el Indeval, una institución privada para el depósito de valores que hace las veces de institución liquidadora, depositaria y de custodia, así como de agente de pago, transmisión y registro para las operaciones celebradas a través de la BMV, eliminando con ello la necesidad de transmitir los valores en forma de títulos físicos.

Aun cuando las disposiciones legales aplicables al mercado de valores prevén la existencia de mercados de valores extra bursátiles, en México aún no se ha desarrollado ningún mercado de este tipo.

## **6. PERSONAS RESPONSABLES**

Las personas responsables de firmar el documento, de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a la Emisoras de Valores y a otros participantes del mercado son:

Ing. Luis García Limón

C.P. Adolfo Luna Luna

Lic. Lourdes Ivonne Massimi Malo

C.P.C. Carlos Rivas Ramos

Director General

Director de Finanzas

Gerente Jurídico Corporativo

Auditor Externo

GRUPO SIMEC, S.A.B. DE C.V.  
Av. Lázaro Cárdenas No. 601, Edificio A, 2do. Piso  
Colonia La Nogalera, C.P. 44440  
Guadalajara, Jalisco, México  
Tels: (33) 3770 6734 y (33) 3770 6700



Guadalajara, Jal., 30 de junio de 2011.

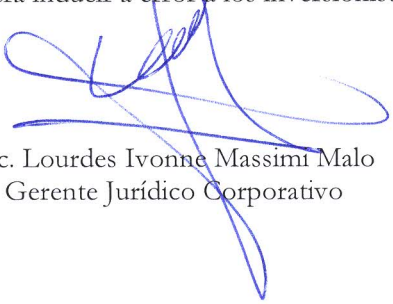
Comisión Nacional Bancaria y de Valores  
Vicepresidencia de Supervisión Bursátil  
Dirección General de Supervisión de Mercados  
Insurgentes Sur 1971, Torre Sur, Piso 9  
Col. Guadalupe Inn  
01020 México, D.F.

Hacemos referencia al informe anual relativo a las acciones representativas del capital social de GRUPO SIMEC, S.A.B. DE C.V., de la sección de Valores del Registro Nacional de Valores e Intermediarios, para manifestar a esa comisión lo siguiente:

1. Que conocimos los alcances y responsabilidades frente al público inversionista, las autoridades competentes y demás participantes del mercado de valores, que implican el ser una sociedad con valores inscritos en la Sección de Valores del Registro Nacional de Valores e Intermediarios y que se cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.
2. Los suscritos manifestamos bajo protesta de decir verdad que, en el ámbito de nuestras respectivas funciones, preparamos la información relativa a la emisora contenida en el presente reporte anual, la cual, a nuestro leal saber y entender, refleja razonablemente su situación. Asimismo, manifestamos que no tenemos conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este reporte anual o de que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

Atentamente,

  
Ing. Luis García Limón  
Director General

  
Lic. Lourdes Ivonne Massimi Malo  
Gerente Jurídico Corporativo

  
C.P. Adolfo Luna Luna  
Director de Finanzas

c.c.p. Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.



Tel: + (33) 3817-3747  
Fax: + (33) 3817-0164  
www.bdomexico.com

Castillo Miranda y Compañía, S.C.  
Mar Báltico 2240 -301  
Colonia Country Club  
Guadalajara, Jalisco, México  
CP 44610

30 de junio de 2011

**Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V.**  
**Paseo de la Reforma 255, 6° Piso**  
**Colonia Cuahutémoc**  
**06500 México, D.F.**

A quien corresponda:

Manifiesto, bajo protesta de decir verdad, que los estados financieros que contiene el presente reporte anual correspondiente a Grupo Simec, S.A.B. de C.V. y subsidiarias por el año que terminó el 31 de diciembre de 2010, fueron dictaminados de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas en México. Así mismo, manifiesto que, dentro del alcance del trabajo realizado, no tengo conocimiento de información financiera relevante que haya sido omitida o falseada en este reporte anual o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

A t e n t a m e n t e

C.P.C. Carlos Rivas Ramos



Tel: + (33) 3817-3747  
Fax: + (33) 3817-0164  
www.bdomexico.com

Castillo Miranda y Compañía, S.C.  
Mar Báltico 2240 -301  
Colonia Country Club  
Guadalajara, Jalisco, México  
CP 44610

30 de junio de 2011

**Comisión Nacional Bancaria y de Valores  
Vicepresidencia de Supervisión Bursátil  
Insurgentes Sur 1971, Torre Sur, piso 10  
Col. Guadalupe Inn  
01020, México, D.F.**

A quien corresponda:

Manifiesto, bajo protesta de decir verdad, que los estados financieros que contiene el presente reporte anual correspondiente a Grupo Simec, S.A.B. de C.V. y subsidiarias por el año que terminó el 31 de diciembre de 2010, fueron dictaminados de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas en México. Así mismo, manifiesto que, dentro del alcance del trabajo realizado, no tengo conocimiento de información financiera relevante que haya sido omitida o falseada en este reporte anual o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

Atentamente

C.P.C. Carlos Rivas Ramos



Raúl Arturo Pérez Trejo

Contador Público

México, Distrito Federal, a 8 de Abril de 2011.

A la Asamblea de Accionistas de Grupo Simec, S.A.B. de C.V.

En mi carácter de Presidente del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias del Consejo de Administración de Grupo Simec, S.A.B. de C.V. ("Simec"), nombramiento del que fui objeto en la Asamblea General Ordinaria Anual de Accionistas celebrada el 30 de Abril de 2010; en cumplimiento a lo dispuesto en el Artículo 43 Fracciones I y II de la Ley del Mercado de Valores en vigor, y los Estatutos Sociales vigentes de la Sociedad, presento a ustedes el *Informe de este Comité sobre la administración de Simec y sus subsidiarias*, en los siguientes términos:

**De inversión**

Este Comité participó y apoyó al Consejo de Administración en el proceso de revisión de las distintas alternativas, ante la amenaza de tener que suspender el uso de un proceso industrial de gran importancia para nuestra planta de Apizaco, Tlaxcala; por lo que el 2 de noviembre de 2010, la Compañía adquirió el 100% de las acciones de Lipa Capital Llc., empresa norteamericana titular de dicha propiedad intelectual.

**Reestructura corporativa**

De acuerdo con el plan de negocios del grupo empresarial que controla la sociedad, para los ejercicios 2009 a 2015, cuya estrategia operativa se basa en manejar cada planta siderúrgica como unidad de negocio independiente; durante el 2010 la administración de Simec constituyó nuevas empresas, escindió algunas subsidiarias y durante el 2011 se fusionarán algunas otras. Este Comité ha vigilado la implementación de la Reestructura Corporativa, cuyos aspectos más relevantes en el 2010 fueron:

- (i) La escisión de Simec International, S.A. de C.V., transmitiendo a Simec International "7", S.A. de C.V., que se constituyó como consecuencia, la tenencia accionaria de Corporación Aceros DM, S.A. de C.V. (Grupo San Luis) principalmente.
- (ii) La escisión de parte de los activos, pasivo y capital de Arrendadora Simec, S.A. de C.V., que transmitió a Corporación, ASL, S.A. de C.V., parte de la maquinaria y equipo de las plantas de Guadalajara y Mexicali. Posteriormente, el 21 de octubre de 2010, se acordó la disolución de Arrendadora Simec, S.A. de C.V., como acto previo de su liquidación.



- (iii) La constitución de la sociedad Simec Internacional "6", S.A. de C.V., cuya actividad preponderante es la fabricación de los productos metálicos de las plantas radicadas en México.
- (iv) La fusión de Lipa Capital, con Simec Internacional "6", S.A. de C.V., previa nacionalización de la primera.

Como parte de la Reestructura, aún existen diversas fusiones y liquidaciones pendientes, que se instrumentarán en el presente ejercicio o subsecuentes.

#### **De la evaluación del control interno**

Simec ha venido cumpliendo desde 2006 con el proceso de evaluación de los sistemas de control interno establecidos en la Ley Sarbanes Oxley en sus artículos 302 y 404 promulgada por el gobierno de los Estados Unidos de América y aplicables en forma obligatoria a todas las compañías que cotizan en sus mercados de valores.

La Compañía ha implementado los sistemas de control que este Comité y el Consejo de Administración han considerado como los más adecuados para brindar confiabilidad y razonabilidad en la generación de la información financiera y de operación que se proporciona a cualquier interesado, siguiendo la estrategia de identificar los controles más eficientes que permitan mitigar los riesgos originados por la operación del negocio y cuyo cumplimiento es supervisado por este Comité, lo que ha dado como resultado un 72% de efectividad en su funcionamiento. Así también, debido a los distintos sistemas de información contable y la complejidad de su implementación, aún se encuentran en proceso las siguientes oportunidades de mejora sugeridas por este Comité en años anteriores:

- El sistema de consolidación de los estados financieros que permita realizar el proceso de forma mas ordenada y controlada, y
- La integración de los procesos de manufactura y comercialización al sistema administrativo financiero.

Debido a que el 2010 es el segundo año en que se integraron las plantas y compañías del Grupo San a este proceso, como resultado de la auditoría de ese ejercicio se detectó un número importante de oportunidades de mejora no relevantes, sin embargo, destaca la falta de evidencia en el departamento de informática de la ejecución de sus controles de accesos, cambios a programas y operaciones de área.

Este Comité considera que esta situación es resultado del proceso de integración gradual a la filosofía empresarial de Simec por lo que la administración de Grupo San está implementando planes o acciones correctivas correspondientes; así mismo, este órgano colegiado independiente esta analizando la conveniencia de la contratación de los servicios de un asesor externo para la realización de la evaluación a los controles en los sistemas de información (TI) en el 2011, de todas las plantas ubicadas en México.



**Programa de fortalecimiento para la planta de Republic Engineered (Republic).**

Derivado de las observaciones efectuadas por los auditores externos de Ernst & Young durante la revisión de los Estados Financieros de Republic del ejercicio de 2009, este Comité de Auditoría y Prácticas Societarias contrató al despacho de abogados Simpson, Thacher & Bartlett, para realizar una investigación sobre los resultados y deficiencias en el control interno. Como resultado de esta investigación, éste Comité recomendó a la administración de Simec, la contratación de servicios de profesionales para realizar y supervisar las pruebas de dichos controles, así como evaluar los recursos adicionales necesarios para reforzar el área de finanzas de Republic. Todo este proceso retardó la presentación del Informe Anual (20-F) hasta el 17 de Septiembre de 2010.

**Contratación de especialista para cálculo del valor razonable del crédito mercantil y de otros activos intangibles derivados del exceso pagado en la compra de Grupo San.**

Como resultado de los efectos derivados en el 2009 relacionados con el cálculo del deterioro, este Comité recomendó al Consejo de Administración la contratación de un especialista, el Consejo de Administración resolvió que la propuesta más adecuada para la Compañía correspondería a la del despacho de Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, SC (Deloitte); cuyo cálculo se efectuó de acuerdo a las regulaciones contables en México (NIF C 15) y de Estados Unidos (SFAS 142 Y 144).

**Auditoría externa**

Este Comité analizó distintas alternativas para la contratación de los Auditores Externos para practicar la revisión de los Estados Financieros correspondientes al ejercicio de 2010, así como para el atestiguamiento de los resultados de la evaluación del control interno establecido por la administración, en cumplimiento al Art. 404 de la Ley Sarbanes Oxley; definición de suma importancia, ya que las leyes que regulan los mercados de valores tanto en México como en los Estados Unidos de América, establecen requisitos que exigen plena independencia de los auditores externos, una alta calidad técnica y un desempeño profesional en el desarrollo del trabajo, habiendo resuelto por unanimidad recomendar al Consejo de Administración, que con la finalidad de que existieran criterios distintos que dieran certeza, razonabilidad y comparabilidad en las cifras, el Despacho BDO y su representante en México, Castillo Miranda y Compañía S.C. (BDO) efectuaran la auditoría de Grupo Simec SAB de CV y subsidiarias, excepto la de Corporación Aceros DM SA de CV y subsidiarias, y que fueron revisadas, al igual que en los ejercicios de 2008 y 2009, por el Despacho Marcelo de los Santos y Compañía, S.C.

**De la información pública**

Las revisiones a los estados financieros trimestrales y anuales y sus notas realizadas por este Comité, en cuanto a su consistencia, razonabilidad y comparabilidad con ejercicios anteriores, dan una razonable certeza de que las operaciones han sido adecuadamente tratadas y sustentadas y apegadas



conforme a lo establecido en las Normas de Información Financiera Mexicanas, lo que brinda seguridad en la toma de decisiones. Las operaciones realizadas en el 2010 entre Simec y sus subsidiarias, así como con los accionistas mayoritarios y personal o funcionarios, en todo momento fueron sometidas a la aprobación previa de este Comité y cuando éste lo consideró conveniente a la del Consejo de Administración, las cuales en general, se rigieron bajo condiciones equiparables a las llevadas a cabo con un tercero y o de mercado, realizándose con estricto apego a las políticas internas y disposiciones aplicables.

#### **De las políticas sobre conflicto de interés.**

Este Comité pudo constatar que durante el ejercicio de 2010 no fue otorgada dispensa alguna a los Consejeros, Directivos relevantes o personal con poder de mando, para beneficio propio o a favor de terceros, relacionada con cualquier oportunidad de negocio.

Este Comité analizó y evaluó el sistema establecido a nivel corporativo para la remuneración de todo el personal, incluso a los funcionarios de alto nivel. Dicha remuneración se integra de una parte fija y otra variable; esta última resultante del cumplimiento de metas de utilidad, flujo de efectivo y productividad de cada planta, la cual se paga al personal en general en forma mensual y trimestral y en el caso del Director General y los directivos relevantes, en forma anual.

#### **De la normatividad contable**

Este Comité analizó, evaluó y aprobó las principales políticas y prácticas contables utilizadas en la preparación de los estados financieros, de conformidad con las Normas de Información Financiera (NIF), las cuales comprenden a los boletines y circulares emitidos por la Comisión de Principios de Contabilidad (CPC) del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. (IMCP) que no han sido modificados, sustituidos o derogados por las NIF's, así como por las NIF's emitidas por el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera (o nuevos pronunciamientos contables). La preparación de los estados financieros requirió que la administración efectuara estimaciones que afectan los importes registrados como activos y pasivos y la revelación de activos y pasivos contingentes a la fecha de los estados financieros, así como importes registrados como ingresos y gastos durante el ejercicio. Los rubros importantes sujetos a estas estimaciones incluyeron las de valuación de cuentas por cobrar y de impuestos diferidos. Los resultados reales pueden diferir de estas estimaciones, por lo que Simec, incluyó en sus notas de los Estados Financieros, todos aquellos eventos que pueden impactar sus resultados, de lo que se deriva que los mismos resultan confiables y fueron revelados en forma oportuna y adecuada al público inversionista. A partir del 1 de enero de 2008 y como resultado de la adopción de la NIF B-10 "Efectos de la inflación", los estados financieros preparados por la administración de los ejercicios de 2010, 2009 y 2008, no reflejan ese efecto, debido los bajos niveles de inflación anual de los ejercicios de 2006, 2007 y 2008 en México.



Los estados financieros consolidados incluyen los de Grupo Simec, S.A.B. de C.V. y los de sus subsidiarias en las que ejerce control. La consolidación se efectuó con base en los estados financieros auditados de las compañías emisoras preparados de acuerdo con las NIF's. Para SimRep y subsidiarias, cuya información es preparada bajo USGAAP, se consideró como entidad extranjera, convirtiendo sus estados financieros a principios mexicanos.

#### **Normas Internacionales de Información Financiera o NIFF**

De conformidad con lo previsto en la Ley del Mercado de Valores vigente, a partir del año 2012 las emisoras habrán de preparar su información de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF o IFRS por sus siglas en inglés. La administración de Simec con la asesoría del despacho Deloitte en México y Bober, Markey, Federovich & Co. para Republic, está llevando a cabo la implementación de las NIIF; por lo que durante el 2011 se están determinando los efectos de la adopción de los nuevos principios, para que las cifras de este ejercicio puedan ser comparables con las del siguiente.

#### **Informes a la Asamblea de Accionistas**

Este Comité elaboró la opinión del informe del Director General de la Compañía y apoyó al Consejo de Administración en la elaboración de los Informes a que se refieren los incisos d) y e) de la Fracción IV del artículo 28 de la Ley del Mercado de Valores, tomando en consideración los dictámenes de los auditores externos de los Estados Financieros Anuales de la Compañía, que son presentados a esta Asamblea de Accionistas.

Los miembros del Consejo de Administración, así como el personal y funcionarios de Simec han demostrado plena apertura y disposición a cualquier sugerencia u opinión que el Comité de Auditoría y Practicas Societarias, ha expresado según su criterio para mejorar los sistemas de control interno, como fueron el programa de fortalecimiento en Republic y la contratación de asesores externos para el cálculo del valor razonable del Crédito Mercantil de la compra de Grupo SAN y de las Normas Internacionales de Información Financiera, mencionadas anteriormente en el presente Informe.

Durante el 2010, el Comité de Auditoría y Prácticas Societarias pudo constatar, en ejercicio de las funciones que le corresponden de acuerdo con la Ley del Mercado de Valores y los Estatutos Sociales que:

- Los acuerdos, resoluciones y demás disposiciones de las Asambleas de Accionistas y del Consejo de Administración han sido cabalmente cumplidos por Simec y sus subsidiarias y demás delegados, bajo la estricta vigilancia e instrucción de su Dirección General y de los demás directivos relevantes.
- El Consejo de Administración insertó en las convocatorias a las Asambleas de Accionistas tanto de Simec como de sus subsidiarias, los

puntos que este Comité consideró necesarios o convenientes en cada caso específico, para el debido cumplimiento de las disposiciones legales en vigor.

En virtud de lo anterior, hasta donde este Comité de Auditoría y Prácticas Societarias ha podido verificar y de acuerdo a su leal saber y entender, en nuestra opinión, las practicas utilizadas en la administración de Simec y subsidiarias durante el 2010 fueron apropiadas, habiendo cumplido con las disposiciones aplicables y respetando el derecho de la inversión minoritaria.

Atentamente,  
Comité de Auditoría y Prácticas Societarias  
Del Consejo de Administración de Grupo Simec, S.A.B. de C.V.



C.P. Raúl Arturo Pérez Trejo  
Presidente

**GRUPO SIMEC, S.A.B. DE C. V. Y COMPAÑÍAS SUBSIDIARIAS**  
**(Subsidiaria de Industrias CH, S.A.B. de C.V.)**  
**Estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2010 y 2009**  
**y dictamen de los auditores independientes**

**Índice**

---

<u>Contenido</u>	<u>Página</u>
Dictamen de los auditores externos	1
Estados financieros:	
Balance general consolidado	2
Estado consolidado de resultados	3
Estado consolidado de variaciones en el capital contable	4
Estado consolidado de flujos de efectivo	5
Notas sobre los estados financieros consolidados	6 a 34

A la Asamblea de Accionistas de  
**Grupo Simec, S.A.B. de C. V.**

Hemos examinado el balance general consolidado de Grupo Simec, S.A.B. de C. V. y compañías subsidiarias (subsidiaria de Industrias CH, S.A.B. de C.V.) al 31 de diciembre de 2010, y los estados consolidados de resultados, de variaciones en el capital contable y de flujos de efectivo que le son relativos, por el año que terminó en esa fecha. Dichos estados financieros son responsabilidad de la administración de la Compañía. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre los mismos, con base en nuestra auditoría. Los estados financieros combinados de Corporación Aceros DM, S.A. de C.V. y compañías afiliadas, cuyos activos representan aproximadamente el 15% de los activos totales consolidados al 31 de diciembre de 2010 y sus ingresos totales por el año terminado en esa fecha representaron aproximadamente el 18% de los ingresos totales consolidados, fueron examinados por otros auditores y, nuestra opinión, en cuanto a los importes incluidos de dichas subsidiarias, se basa únicamente en el dictamen de los otros auditores.

Nuestro examen fue realizado de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas en México, las cuales requieren que la auditoría sea planeada y realizada de tal manera que permita obtener una seguridad razonable de que los estados financieros no contienen errores importantes y de que están preparados de acuerdo con las normas de información financiera mexicanas. La auditoría consiste en el examen, con base en pruebas selectivas, de la evidencia que soporta las cifras y revelaciones de los estados financieros; asimismo, incluye la evaluación de las normas de información financiera utilizadas, de las estimaciones significativas efectuadas por la administración y de la presentación de los estados financieros tomados en su conjunto. Consideramos que nuestros exámenes proporcionan una base razonable para sustentar nuestra opinión.

En nuestra opinión, basada en nuestros exámenes y en el dictamen de los otros auditores al que se hace referencia en el primer párrafo, los estados financieros consolidados antes mencionados, presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera de Grupo Simec, S.A.B. de C. V. y compañías subsidiarias al 31 de diciembre de 2010, los resultados de sus operaciones, las variaciones en el capital contable y los flujos de efectivo por el año que terminó en esa fecha, de conformidad con las normas de información financiera mexicanas.

Los estados financieros consolidados por el año que terminó el 31 de diciembre de 2009, los cuales se presentan para fines comparativos, fueron dictaminados por otros contadores públicos independientes, quienes emitieron su dictamen sin salvedades el 29 de abril de 2010.

CASTILLO MIRANDA Y COMPAÑÍA, S.C.

C.P.C. Carlos Rivas Ramos

12 de abril de 2011



Grupo Simec, S.A.B. de C. V. y compañías subsidiarias

(Subsidiaria de Industrias CH, S.A.B. de C.V.)

Balance general consolidado  
31 de diciembre de 2010 y 2009  
(Cifras expresadas en miles de pesos)

	Nota	2010	2009
<b>Activo</b>			
<b>Circulante</b>			
Efectivo y equivalentes de efectivo	4-c	\$ 3,384,917	\$ 1,948,900
Cuentas por cobrar:			
Clientes, menos estimación de cuentas de cobro dudoso de \$ 237,379 (\$ 365,646 en 2009)		2,465,208	2,062,155
Partes relacionadas	6	126,145	63,248
Impuestos por recuperar	7	677,982	1,513,879
Otros deudores		53,358	46,527
		<u>3,322,693</u>	<u>3,685,809</u>
Inventarios	8	<u>5,156,570</u>	<u>6,792,064</u>
Pagos anticipados		96,220	108,887
<b>Total del activo circulante</b>		<u>11,960,400</u>	<u>12,535,660</u>
Inventarios a largo plazo	4-f	1,605,968	141,497
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	9	9,453,237	9,794,942
Activos intangibles y otros activos no circulantes, neto	10	4,101,141	4,468,951
<b>Total del activo</b>		<u>\$ 27,120,746</u>	<u>\$ 26,941,050</u>
<b>Pasivo</b>			
<b>Corto plazo</b>			
Vencimientos a corto plazo de la deuda financiera a largo plazo	11	\$ 3,732	\$ 3,944
Proveedores		2,162,801	1,896,825
Partes relacionadas	6	629,676	784,973
Impuestos por pagar		434,220	334,278
Otras cuentas por pagar		588,469	888,857
Instrumentos financieros derivados	12	79,708	216,753
<b>Total del pasivo a corto plazo</b>		<u>3,898,606</u>	<u>4,125,630</u>
<b>Largo plazo</b>			
Beneficios a los empleados	13	45,333	33,140
Impuestos a la utilidad	17	2,668,054	2,737,770
Otros pasivos y provisiones a largo plazo	19	51,003	62,616
Contingencias y compromisos	19		
<b>Total del pasivo</b>		<u>6,662,996</u>	<u>6,959,156</u>
<b>Capital contable</b>			
Capital social	15	4,142,696	4,142,696
Prima en suscripción de acciones		4,208,204	4,208,204
Utilidades acumuladas		9,979,248	9,075,705
Efecto de conversión de subsidiarias extranjeras		406,513	515,658
Valor razonable de instrumentos financieros derivados		(63,349)	(151,727)
<b>Total de la participación controladora</b>		<u>18,673,312</u>	<u>17,790,536</u>
<b>Participación no controladora</b>	16	<u>1,784,438</u>	<u>2,191,358</u>
<b>Total del capital contable</b>		<u>20,457,750</u>	<u>19,981,894</u>
<b>Total del pasivo y capital contable</b>		<u>\$ 27,120,746</u>	<u>\$ 26,941,050</u>

Las notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros

**Grupo Simec, S.A.B. de C. V. y compañías subsidiarias**  
**(Subsidiaria de Industrias CH, S.A.B. de C.V.)**  
**Estado consolidado de resultados**  
**por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2010 y 2009**  
**(Cifras expresadas en miles de pesos)**

	<u>Nota</u>	<u>2 0 1 0</u>	<u>2 0 0 9</u>
Ventas netas		\$ 24,576,436	\$ 19,231,529
Costo directo de ventas	22	<u>20,529,666</u>	<u>17,240,230</u>
<b>Utilidad marginal</b>		4,046,770	1,991,299
Costo indirecto de fabricación, gastos de venta y de administración	22	<u>2,961,944</u>	<u>2,777,506</u>
<b>Utilidad (pérdida) de operación</b>		<u>1,084,826</u>	<u>(786,207)</u>
Otros (gastos) ingresos, neto	3	<u>(186,078)</u>	<u>29,991</u>
Deterioro del valor de los activos de larga duración	10		<u>(2,368,000)</u>
Resultado integral de financiamiento:			
Intereses a cargo, neto		(257)	(17,869)
Pérdida cambiaria, neto	4-b	<u>(207,240)</u>	<u>(78,429)</u>
		<u>(207,497)</u>	<u>(96,298)</u>
<b>Utilidad (pérdida) antes de impuestos a la utilidad</b>		691,251	(3,220,514)
Impuestos a la utilidad	17	<u>86,314</u>	<u>(2,045,402)</u>
<b>Utilidad (pérdida) neta consolidada</b>		<u>\$ 604,937</u>	<u>\$ (1,175,112)</u>
Utilidad (pérdida) neta correspondiente a la parte controladora		\$ 903,543	\$ (322,938)
Pérdida neta correspondiente a la parte no controladora	16	<u>(298,606)</u>	<u>(852,174)</u>
		<u>\$ 604,937</u>	<u>\$ (1,175,112)</u>
Utilidad (pérdida) neta de la parte controladora básica por acción (expresada en pesos)	4-v	<u>1.82</u>	<u>(0.65)</u>
<b>Promedio ponderado de acciones en circulación (en miles de acciones)</b>	15	<u>497,709</u>	<u>497,709</u>

Las notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros

**Grupo Simec, S.A.B. de C. V. y compañías subsidiarias**  
**(Subsidiaria de Industrias CH, S.A.B. de C.V.)**  
**Estado consolidado de variaciones en el capital contable**  
**por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2010 y 2009**  
**(Cifras expresadas en miles de pesos)**

	Capital social	Prima en suscripción de acciones	Utilidades retenidas acumuladas	Efecto de conversión de subsidiarias extranjeras	Valor razonable de instrumentos financieros derivados	Total de la participación controladora	Participación no controladora	Total del capital contable	Utilidad (pérdida) integral
<b>Saldos al 31 de diciembre de 2008</b>	\$ 4,142,696	\$ 4,208,204	\$ 9,507,958	\$ 595,165	\$ (270,868)	\$ 18,183,155	\$ 3,122,342	\$ 21,305,497	
<b>Resultado integral:</b>									
Pérdida neta del año			(322,938)			(322,938)	(852,174)	(1,175,112)	\$ (1,175,112)
Efecto de conversión de subsidiarias en el extranjero, neto				(79,507)		(79,507)	(78,810)	(158,317)	(158,317)
Valuación de instrumentos financieros derivados, neto					119,141	119,141		119,141	119,141
Efecto de adopción de la NIF C8 (Nota 10)			(109,315)			(109,315)		(109,315)	
<b>Saldos al 31 de diciembre de 2009</b>	4,142,696	4,208,204	9,075,705	515,658	(151,727)	17,790,536	2,191,358	19,981,894	\$ (1,214,288)
<b>Resultado integral:</b>									
Utilidad neta del año			903,543			903,543	(298,606)	604,937	604,937
Efecto de conversión de subsidiarias en el extranjero, neto				(109,145)		(109,145)	(107,800)	(216,945)	(216,945)
Valuación de instrumentos financieros derivados, neto					88,378	88,378	(514)	87,864	87,864
<b>Saldos al 31 de diciembre de 2010</b>	\$ 4,142,696	\$ 4,208,204	\$ 9,979,248	\$ 406,513	\$ (63,349)	\$ 18,673,312	\$ 1,784,438	\$ 20,457,750	\$ 475,856

Las notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros

**Grupo Simec, S.A.B. de C.V. y compañías subsidiarias**  
**(Subsidiaria de Industrias CH, S.A.B. de C.V.)**  
**Estado consolidado de flujos de efectivo**  
**por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2010 y 2009**  
**(Cifras expresadas en miles de pesos)**

	<u>Nota</u>	<u>2 0 1 0</u>	<u>2 0 0 9</u>
<b>Actividades de operación</b>			
Utilidad (pérdida) antes de impuestos a la utilidad		\$ 691,251	\$ (3,220,514)
Cargos (créditos) a resultados que no requirieron efectivo:			
Partidas relacionadas con actividades de inversión:			
Depreciaciones y amortizaciones		1,098,208	1,047,882
Beneficios a los empleados		12,193	35,708
Deterioro del valor de los activos de larga duración	3	117,457	2,368,000
Estimación para cuentas de cobro dudoso		(115,036)	129,865
Intereses a cargo, neto		1,858	17,680
<b>Flujo proveniente de resultados</b>		<u>1,805,931</u>	<u>378,621</u>
Variaciones en:			
Clientes		(336,840)	630,548
Cuentas por cobrar a partes relacionadas		(62,897)	48,764
Impuestos por recuperar, otros deudores y pagos anticipados, neto		330,641	79,464
Inventarios		(86,034)	1,864,306
Proveedores		331,836	(1,338,235)
Cuentas por pagar a partes relacionadas		102,993	(98,413)
Impuestos y otras cuentas por pagar		(182,379)	(188,269)
Impuestos a la utilidad recuperados (pagados)		323,374	(217,285)
<b>Flujos netos de efectivo por actividades de operación</b>		<u>2,226,625</u>	<u>1,159,501</u>
<b>Actividades de inversión</b>			
Inversiones en acciones	3	(187,433)	
Adquisición de inmuebles, maquinaria y equipo		(496,361)	(263,207)
Cobros por venta de inmuebles, maquinaria y equipo			6,114
Inversión en otros activos no circulantes		(8,794)	818
<b>Flujos netos de efectivo por actividades de inversión</b>		<u>(692,588)</u>	<u>(256,275)</u>
<b>Efectivo excedente para aplicar en actividades de financiamiento</b>			
		<u>1,534,037</u>	<u>903,226</u>
<b>Actividades de financiamiento</b>			
Préstamos recibidos de partes relacionadas		323,720	1,189,850
Pagos de préstamos recibidos de partes relacionadas		(442,688)	(709,219)
Intereses cobrados (pagados), neto		1,204	(2,494)
Pago de préstamos bancarios y otros pasivos a largo plazo		(8,656)	(8,800)
<b>Flujos netos de efectivo por actividades de financiamiento</b>		<u>(126,420)</u>	<u>469,337</u>
Incremento neto de efectivo y equivalentes de efectivo		1,407,617	1,372,563
Efectos por cambios en el valor del efectivo y equivalentes de efectivo		28,400	(404)
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del año		1,948,900	576,741
<b>Efectivo y equivalentes de efectivo al final del año</b>		<u>\$ 3,384,917</u>	<u>\$ 1,948,900</u>

Las notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros

**Grupo Simec, S.A.B. de C.V. y compañías subsidiarias  
(Subsidiaria de Industrias CH, S.A.B. de C.V.)  
Notas a los estados financieros consolidados  
por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2010 y 2009  
(Cifras expresadas en miles de pesos, excepto en donde se indique)**

**1. Cumplimiento con normas de información financiera**

Los estados financieros consolidados que se acompañan han sido preparados de conformidad con las Normas de Información Financiera Mexicanas (NIF).

**2. Actividad de la Compañía**

La principal actividad de Grupo Simec, S.A.B. de C.V. y sus subsidiarias (la Compañía), es la de producir, procesar y distribuir aceros especiales y perfiles estructurales de acero en México, en Estados Unidos de Norteamérica y en Canadá. La Compañía es subsidiaria de Industrias CH, S.A.B. de C.V. (ICH).

**3. Bases de consolidación y operaciones sobresalientes**

Los estados financieros consolidados incluyen los activos, pasivos y resultados de Grupo Simec, S.A.B. de C.V. y sus subsidiarias, en donde posee más del 50% de su capital social. Todos los saldos y operaciones importantes intercompañías han sido eliminados en la consolidación.

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, las subsidiarias de Grupo Simec, S.A.B. de C.V. incluidas en la consolidación son las siguientes:

<b>Empresas establecidas en México:</b>	<b>% de participación controladora</b>	<b>Actividad principal</b>
Compañía Siderúrgica de Guadalajara, S.A. de C.V.	99.99%	Arrendadora
Arrendadora Norte de Matamoros, S.A. de C.V.	100.00%	Arrendadora
Arrendadora Simec, S.A. de C.V.	100.00%	Arrendadora
Simec International, S.A. de C.V.	100.00%	Productora
Compañía Siderúrgica del Pacífico, S.A. de C.V.	99.99%	Arrendadora
Coordinadora de Servicios Siderúrgicos de Calidad, S.A. de C.V.	100.00%	Prestadora de servicios
Industrias del Acero y del Alambre, S.A. de C.V.	99.99%	Comercializadora
Procesadora Mexicali, S.A. de C.V.	99.99%	Compra de chatarra
Servicios Simec, S.A. de C.V.	100.00%	Prestadora de servicios
Sistemas de Transporte de Baja California, S.A. de C.V.	100.00%	Fletera
Operadora de Servicios Siderúrgicos de Tlaxcala, S.A. de C.V.	100.00%	Prestadora de servicios
Operadora de Metales, S.A. de C.V.	100.00%	Prestadora de servicios
Administradora de Servicios Siderúrgicos de Tlaxcala, S.A. de C.V.	100.00%	Prestadora de servicios
Comercializadora Simec, S.A. de C.V.	100.00%	Comercializadora
CSG Comercial, S.A. de C.V.	99.95%	Comercializadora
Comercializadora de Productos de Acero de Tlaxcala, S.A. de C.V.	99.95%	Comercializadora
Siderúrgica de Baja California, S.A. de C.V.	99.95%	Comercializadora
Operadora de Servicios de la Industria Siderúrgica ICH, S.A. de C.V.	100.00%	Prestadora de servicios
Productos Siderúrgicos de Tlaxcala, S.A. de C.V.	100.00%	Comercializadora
Comercializadora MSAN, S.A. de C.V.	100.00%	Comercializadora
Simec International 2, S.A. de C.V.	99.99%	Productora
Simec International 3, S.A. de C.V.	99.99%	Productora
Corporación Aceros DM, S.A. de C.V. y subsidiarias (1)	100.00%	Productora
Simec International 4, S.A. de C.V. (1)	99.99%	Productora
Simec International 5, S.A. de C.V. (1)	99.99%	Productora
Acero Transportes San, S.A. de C.V. (1)	100.00%	Fletera

	<b>% de participación controladora</b>	<b>Actividad principal</b>
<b>Empresas establecidas en México:</b>		
Simec Acero, S.A. de C.V.	100.00%	Comercializadora
Corporación ASL, S.A. de C.V. (2)	99.99%	Arrendadora
Simec International 6, S.A. de C.V. (2)	100.00%	Productora
Simec International 7, S.A. de C.V. (2)	99.99%	Productora

#### **Empresas establecidas en el extranjero:**

SimRep Corporation y subsidiarias (3) *	50.22%	Producción y venta
Pacific Steel, Inc. *	100.00%	Compra-venta de chatarra
Pacific Steel Projects, Inc. *	100.00%	Proyectos de inversión
Simec Steel, Inc. *	100.00%	Tesorería
Simec USA, Corp. *	100.00%	Comercializadora
Undershaft Investments, N.V. **	100.00%	Tenedora de acciones

- (1) Estas empresas están ubicadas en San Luis Potosí, las cuales fueron adquiridos por Grupo Simec, S.A.B. de C.V. en 2008. Para efectos de este informe conforman el Grupo San.
- (2) Empresas constituidas en 2010.
- (3) ICH posee el 49.78% de las acciones de esta empresa.

\* Empresas establecidas en los Estados Unidos de América, excepto una planta que está establecida en Canadá.

\*\* Empresa establecida en las Antillas Holandesas.

#### **Operaciones sobresalientes**

El 31 de mayo de 2010, en Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de Arrendadora Simec, S.A. de C.V., se autorizó la escisión de parte de sus activos, pasivo y capital, transmitiendo este patrimonio social a la empresa que se constituyó como consecuencia (escindida), la cual fue Corporación ASL, S.A. de C.V. Esta nueva empresa asumió la operación de Arrendadora Simec, S.A. de C.V.

El 28 de junio de 2010, se constituyó Simec International 6, S.A. de C.V. La actividad de esta empresa es la producción de acero e inició actividades en el mes de noviembre de 2010.

El 30 de junio de 2010, en Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de Simec International, S.A. de C.V., se autorizó la escisión de parte de sus activos y capital, transmitiendo este patrimonio social a la empresa que se constituyó como consecuencia (escindida), la cual fue Simec International 7, S.A. de C.V. Los activos transmitidos fueron las acciones de Corporación Aceros DM, S.A. de C.V.

El 2 de noviembre de 2010, la Compañía adquirió el 100% de las acciones de Lipa Capital, LLC a Sbg Partners, LLC., empresa titular de propiedad intelectual de interés para la Compañía. El costo total de la adquisición fue de \$ 187,433 (\$ 15.2 millones de dólares) y el valor del capital contable ascendió a \$ 69,976, por lo que se generó un activo intangible proveniente de la patente que traía dicha empresa por \$ 117,457, el cual fue cancelado contra los resultados del año debido a que no se esperaba que generara flujos adicionales para la Compañía. Este importe forma parte de los otros gastos incluidos en el estado consolidado de resultados. Esta compañía se nacionalizó el 7 de diciembre de 2010 y se fusionó con Simec International 6, S.A. de C.V. el 9 de diciembre de 2010, prevaleciendo esta última.

El 5 de febrero de 2009 la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de Simec International 2, S. A. de C. V., autorizó la escisión de parte de sus activos, pasivo y capital, transmitiendo este patrimonio social a las empresas que se constituyeron como consecuencia (escindidas), las cuales fueron Simec International 3, S. A. de C. V., Simec International 4, S. A. de C. V. y Simec International 5, S. A. de C. V. A partir de esa fecha, Simec International 2, S.A. de C.V., solo se quedó con la operación de las plantas de Guadalajara y Mexicali; Simec International 3, S.A. de C.V. se convirtió en la operadora de las plantas de Tlaxcala y Puebla; Simec International 4, S.A. de C.V. y Simec International 5, S.A. de C.V. asumieron la operación de las plantas de San Luis Potosí.

En 2009, como parte de la reestructura corporativa del Grupo, se constituyeron dos sociedades más, las cuales fueron enfocadas a la comercialización de los productos fabricados por las plantas de México. Dichas empresas son Simec Acero, S. A. de C. V., la cual atiende el mercado de México y Simec USA, Co., la cual se encarga de todas las ventas de exportación de las empresas mexicanas.

Asimismo, el 12 de mayo del 2009 se constituyó Pacific Steel Project, Inc., una empresa ubicada en el Estado de California, E.U.A., la cual se encarga de llevar a cabo la administración, desarrollo y puesta en marcha de los nuevos proyectos de inversión de las plantas industriales de México.

El 10 de Agosto de 2009, en Asamblea Extraordinaria de Accionistas de Simec International, S. A. de C. V., se tomó la decisión de escindir ciertos activos, pasivo y capital a 4 sociedades escindidas, denominadas Siminsa A, S. A. de C. V., Siminsa B, S. A. de C. V., Siminsa C, S. A. de C. V. y Siminsa D, S. A. de C. V., sin extinguirse Simec International, S. A. de C. V. como sociedad escidente. Las sociedades escindidas se fusionaron el 29 de octubre de 2009, una vez vencido el plazo legal, conforme lo autorizó cada una de las Asambleas Extraordinarias de Accionistas, como se indica a continuación:

Siminsa A, S. A. de C. V. se fusionó con Simec International 2, S. A. de C. V., permaneciendo esta última y extinguiéndose la primera.

Siminsa B, S. A. de C. V. se fusionó con Simec International 3, S. A. de C. V., permaneciendo esta última y extinguiéndose la primera.

Siminsa C, S. A. de C. V. se fusionó con Simec International 4, S. A. de C. V., permaneciendo esta última y extinguiéndose la primera.

Siminsa D, S. A. de C. V. se fusionó con Simec International 5, S. A. de C. V., permaneciendo esta última y extinguiéndose la primera.

El 10 de Noviembre de 2009, en Asambleas Extraordinarias de Accionistas de Simec International 2, S. A. de C. V., Simec International 3, S. A. de C. V., Simec International 4, S. A. de C. V. y Simec International 5, S. A. de C. V. (escidentes), se acordó escindir ciertas cuentas por cobrar, pasivos y capital contable a una nueva sociedad (escindida) ubicada en el Estado de California, E.U.A., denominada Simec Steel Inc., la cual tiene como función principal la cobranza de los derechos adquiridos, financiar la operación de Grupo Simec y la adquisición de nuevas inversiones de largo plazo, entre otros.

#### **4. Resumen de políticas de contabilidad**

##### **a. Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera**

De acuerdo con la NIF B-10, los efectos de la inflación se reconocen únicamente cuando el entorno se considera inflacionario (inflación igual o mayor al 26% acumulada en los tres ejercicios anuales anteriores).

Debido a que la inflación acumulada en los tres años anteriores fue inferior al 12%, el entorno económico ha sido calificado como no inflacionario, en consecuencia, los estados financieros consolidados por los años 2010 y 2009 que se acompañan están expresados en pesos nominales, excepto por algunas de las partidas no monetarias que provienen de 2007, las cuales incluyen su actualización a pesos constantes al 31 de diciembre de 2007. La inflación acumulada en los tres últimos años anteriores a 2010 y 2009 ascendió a 14.5% y 15.0%, respectivamente.

La aplicación del Boletín B-10 "Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera" se llevó a cabo en forma integral hasta el 31 de diciembre de 2007, por lo que los saldos de las cuentas de capital social y resultados de ejercicios anteriores se actualizaron a pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007, aplicando a los importes históricos factores derivados del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC).

b. Conversión de monedas extranjeras

Las transacciones en moneda extranjera se registran al tipo de cambio vigente en la fecha de su concertación. Los activos y pasivos monetarios en dicha moneda se expresan en moneda nacional al tipo de cambio vigente a la fecha del balance general. Las diferencias motivadas por fluctuaciones en los tipos de cambio entre las fechas de concertación de las transacciones y su liquidación o valuación al cierre del ejercicio, se aplican a los resultados. Véase Nota 5.

La moneda funcional y de informe de la Compañía es el Peso Mexicano (Peso). Los estados financieros de las subsidiarias en el extranjero fueron convertidos a Pesos de conformidad con la NIF B-15 "Conversión de monedas extranjeras". Bajo esta norma, el primer paso en el proceso de conversión de la información financiera de las operaciones que se mantienen en el extranjero, es la determinación de la moneda funcional, la cual es, en primera instancia, la moneda del entorno económico primario de la operación extranjera o, en caso de ser diferente, la moneda que afecta primordialmente los flujos de efectivo de las operaciones en el extranjero. Asimismo, la norma incorpora los conceptos de moneda de registro, que es la moneda en la cual la entidad mantiene sus registros contables, ya sea para fines legales o de información y, la moneda de informe, que es la moneda elegida por la entidad para presentar sus estados financieros.

El dólar americano (US Dólar o dólar) fue considerado como la moneda funcional de las subsidiarias SimRep Corporation y subsidiarias (Republic) y Simec USA, Corp.; por lo tanto, los estados financieros de dichas subsidiarias en el extranjero fueron convertidos a Pesos, mediante el siguiente procedimiento:

- Aplicando el tipo de cambio a la fecha del balance general para los activos y pasivos.
- Aplicando el tipo de cambio histórico a las partidas del capital contable.
- Aplicando el tipo de cambio histórico a las partidas de ingresos y gastos del período que se informa.

La diferencia resultante de este proceso, se reconoció como efecto acumulado por conversión, el cual forma parte de la utilidad integral en el capital contable.

El Peso fue considerado como la moneda funcional de las subsidiarias Pacific Steel, Inc., Pacific Steel Projects, Inc. y Simec Steel, Inc., mientras que la moneda de registro es el US Dólar, por lo tanto, los estados financieros de dichas subsidiarias en el extranjero fueron convertidos a moneda nacional, mediante el siguiente procedimiento:

- Aplicando el tipo de cambio a la fecha del balance general para los activos y pasivos monetarios.
- Aplicando el tipo de cambio histórico a los activos y pasivos no monetarios, así como a las partidas del capital contable.
- Aplicando el tipo de cambio histórico a las partidas de ingresos y gastos del período que se informa. Los efectos de los activos y pasivos no monetarios en los resultados del período, tales como depreciación y costo de ventas, se convierten al tipo de cambio histórico utilizado en la conversión de la partida correspondiente del balance general.

La diferencia resultante de este proceso fue reconocida como un gasto en el estado consolidado de resultados dentro del rubro de pérdida cambiaria, la cual ascendió en 2010 a \$ 106,768.

c. Efectivo y equivalentes de efectivo

El efectivo consiste en depósitos en cuentas bancarias que no generan interés. Los equivalentes de efectivo corresponden a inversiones de renta fija a corto plazo, cuyo vencimiento original es menor a tres meses. Estas inversiones se expresan al costo más los rendimientos devengados. El valor así determinado es semejante a su valor de mercado. Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, el importe de estas inversiones ascendía a \$ 2,615,518 y \$ 839,888, respectivamente.



d. Operaciones con instrumentos financieros derivados

Durante 2010 y 2009 la Compañía utilizó instrumentos financieros derivados con el fin de obtener una cobertura respecto las variaciones en los precios del gas natural, el cual es utilizado para la producción, realizando estudios de volúmenes históricos, necesidades futuras o compromisos adquiridos, evitando así la exposición a riesgos ajenos a la operación de los negocios.

Los riesgos derivados de las fluctuaciones en el gas natural, cuya cotización está basada en la oferta y demanda de los principales mercados internacionales, son cubiertos mediante contratos de intercambio de flujo de efectivo o swaps de gas natural, donde la Compañía recibe precio flotante y paga precio fijo. Las fluctuaciones en el precio de este insumo energético provenientes de volúmenes consumidos, se reconocen como parte de los costos de operación de la Compañía.

Los instrumentos derivados se reconocen en el balance general a su valor razonable, el cual está representado inicialmente por la contraprestación pactada. Al cierre de cada mes se recalcula el valor razonable y por tanto el valor del pasivo o el activo conforme a la nueva estimación. La Compañía evalúa periódicamente los cambios en el flujo de efectivo de los instrumentos derivados para analizar si el swap es altamente efectivo y cubre la exposición a las fluctuaciones de los precios del gas. Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, los derivados que no calificaron como instrumentos derivados de cobertura ajustaron sus cambios en el valor razonable contra los resultados del ejercicio. Para los instrumentos que si calificaron como instrumentos derivados de cobertura de flujo de efectivo, el valor razonable y los cambios subsecuentes fueron registrados en el capital contable dentro del rubro de utilidad integral, neta del efecto de impuestos diferidos. Véase Nota 12.

La efectividad de los instrumentos de cobertura se determina al momento en que los instrumentos financieros derivados son designados como coberturas y se evalúa periódicamente. Se considera altamente efectivo un instrumento en el cual los cambios en el valor razonable o flujos de efectivo de la posición primaria son compensados sobre una base periódica o acumulativa, por los cambios en el valor razonable o flujos de efectivo del instrumento de cobertura en un rango entre el 80% y 125%.

e. Estimación para cuentas de cobro dudoso

Se sigue la práctica de crear una estimación de cuentas de cobro dudoso, la cual se determina considerando los saldos de clientes con antigüedad mayor a un año, en litigio y/o con problemas de recuperación.

f. Inventarios y costo de ventas

Los inventarios se registran a su costo de adquisición y producción, los cuales no exceden a su valor de mercado. El método de valuación utilizado es el de costo promedio, aplicando costeo directo. El costo de ventas se determina de conformidad con lo señalado anteriormente. En el costo directo, los gastos fijos de producción no son incluidos en la integración del costo de producción, registrándose directamente como gastos de operación, ya que se considera que los costos no deben verse afectados por los volúmenes de producción.

La Compañía clasifica como inventarios a largo plazo las refacciones y rodillos que, de acuerdo a datos históricos y tendencias de producción, no se utilizarán o consumirán en el corto plazo (un año).

Asimismo, al 31 de diciembre de 2010 se tiene un inventario de materia prima (coque) el cual, por baja en la producción de una planta de Republic, no se ha utilizado en los últimos 2 años, por lo que se presenta como un inventario a largo plazo. El importe a esta fecha incluido en el renglón del inventario a largo plazo ascienden a \$ 1,450,352. Este inventario tiene registrado una reserva para baja en su valor de \$ 671,287. Al 31 de diciembre de 2009, el inventario de coque incluido en los activos circulantes asciende a \$ 1,619,268 y tiene registrado una reserva para baja en su valor por \$ 709,400.

g. Estimación para inventarios de lento movimiento

Se sigue la práctica de incrementar la estimación de inventarios de lento movimiento, tomando en consideración la totalidad de los productos y materiales con antigüedad mayor a un año.

h. Inmuebles, maquinaria y equipo

Los inmuebles, maquinaria y equipo se registran al costo de adquisición. Aquéllos que provienen de 2007 y años anteriores, incluyen una actualización al 31 de diciembre de 2007, determinada mediante la aplicación, a su costo de adquisición, de factores derivados del INPC, hasta el 31 de diciembre de 2007, excepto por la maquinaria y equipo de procedencia extranjera, la cual se actualizó utilizando los índices inflacionarios del país de origen y las variaciones de los tipos de cambio en relación con el peso.

La depreciación se calcula por el método de línea recta, de acuerdo con las vidas útiles de los activos estimadas por la Compañía. La actualización mencionada es cargada a resultados conforme el activo que le dio origen es depreciado o dado de baja.

Las vidas útiles totales de los principales grupos de activos son como sigue:

	<u>Años</u>
Edificios	10 a 65
Maquinaria y equipo	5 a 40
Equipo de transporte	4
Muebles, enseres y equipo de cómputo	3 a 10

i. Capitalización del resultado integral de financiamiento (RIF)

En el caso de activos que requieren de un período sustancial para su uso, se capitaliza el resultado integral de financiamiento incurrido durante el período de construcción e instalación de los inmuebles, maquinaria y equipo durante el proceso de construcción. El monto del resultado integral de financiamiento capitalizable es el resultante de aplicar la tasa de capitalización promedio ponderada de los financiamientos al promedio ponderado de las inversiones en activos calificables durante el período de adquisición. En el caso de financiamientos en moneda extranjera el resultado integral de financiamiento incluye adicionalmente a las utilidades y pérdidas cambiarias correspondientes, netas de los efectos por valuación de los instrumentos de cobertura asociados con dichos financiamientos. El resultado integral de financiamiento (RIF) capitalizable incluye (i) el costo del interés (ii) cualquier fluctuación cambiaria y (iii) el efecto por posición monetaria. Hasta el 31 de diciembre de 2007, el RIF capitalizable se actualizó con un factor derivado del INPC desde la fecha de capitalización hasta el cierre del ejercicio terminado en ese año y se amortiza en el plazo promedio de depreciación de los activos correspondientes.

j. Arrendamientos

Los contratos de arrendamiento de inmuebles y equipo se clasifican como capitalizables si el contrato transfiere al arrendatario la propiedad del bien arrendado al término del arrendamiento, el contrato contiene una opción de compra a precio reducido, el período del arrendamiento es sustancialmente igual a la vida útil remanente del bien arrendado o el valor presente de los pagos mínimos es sustancialmente igual al valor de mercado del bien arrendado, neto de cualquier beneficio o valor de desecho.

Cuando los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo arrendado permanecen sustancialmente con el arrendador, se clasifican como arrendamientos operativos y las rentas devengadas se cargan a resultados conforme se incurren.

k. Activos intangibles, crédito mercantil y cargos diferidos

Los activos intangibles, el crédito mercantil y los cargos diferidos se registran al costo de adquisición. Aquellos que provienen de 2007 y años anteriores, incluyen una actualización al 31 de diciembre de 2007 determinada mediante la aplicación, al costo de adquisición, de factores derivados del INPC. La amortización de aquellos que tienen vida útil definida, se calcula por el método de línea recta, de acuerdo con las vidas útiles de los activos estimadas por la Compañía. Véase Nota 10. La actualización mencionada es cargada a resultados conforme el activo que le dio origen es amortizado o dado de baja. Los activos intangibles de vida indefinida y el crédito mercantil (generado en la adquisición de Grupo San) no son sujetos a amortización.

Asimismo, se efectúan pruebas de deterioro de manera anual sobre los activos intangibles con una vida indefinida, incluyendo el crédito mercantil, así como sobre aquellos intangibles con vida definida cuyo período de amortización exceda de veinte años desde la fecha en que estuvieron disponibles para su uso.

l. Deterioro en el valor de los activos de larga duración y su disposición

La Compañía y sus subsidiarias revisan el valor en libros de sus activos de larga duración, para detectar algún indicio de deterioro que indique que el valor en libros de los mismos pudiera no ser recuperable total o parcialmente, de conformidad con el Boletín C-15, "Deterioro en el valor de los activos de larga duración y su disposición". Para determinar si existe un deterioro en el valor, se compara el importe que sea mayor entre el precio neto de venta o el valor de uso de la unidad generadora de efectivo, que consiste en determinar los flujos de efectivo descontados durante su vida útil remanente, contra el valor en libros. Si el valor en libros es superior al valor de uso o al precio neto de venta, la diferencia se reconoce en los resultados del año como una pérdida por deterioro. Cuando se tiene la intención de vender activos, éstos se presentan en los estados financieros a valor histórico (o actualizado a pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007 en caso de que el activo provenga de una fecha anterior) o de realización, el menor.

m. Costos ambientales

Con base en la información disponible, la Compañía registró un pasivo para cubrir el costo de remediación ambiental que se estima razonable incurrir en el futuro. La estimación de la reserva está determinada con base en información actualmente disponible, tecnología existente, con base a las leyes y regulaciones vigentes y considera los efectos de la inflación y otros factores sociales y económicos que pudieran afectar, en los términos del Boletín C-9, "Pasivos, provisiones, activos y pasivos contingentes y compromisos" de las NIF.

n. Uso de estimaciones

La preparación de estados financieros de acuerdo con las NIF, requiere que la administración de la Compañía efectúe estimaciones que afectan los importes reportados en los estados financieros. Los resultados reales podrían diferir de dichas estimaciones.

La Compañía ha efectuado estimaciones contables con respecto a las valuaciones para cuentas por cobrar, inventarios, activos de larga duración y su vida útil, valuación de instrumentos derivados, activos y pasivos de impuestos diferidos, beneficios a los empleados y obligaciones ambientales, entre otros.

o. Pasivos, provisiones y pasivos contingentes

Los pasivos por provisiones se reconocen cuando (i) existe una obligación presente (legal o asumida) como resultado de un evento pasado, (ii) es probable que se requiera la salida de recursos económicos como medio para liquidar dicha obligación y, (iii) la obligación pueda ser estimada razonablemente.

Cuando el efecto del valor del dinero a través del tiempo es significativo, el importe de la provisión es el valor presente de los desembolsos que se espera sean necesarios para liquidar la obligación.

La tasa de descuento aplicada es antes de impuestos y refleja las condiciones de mercado a la fecha del balance general y, en su caso, el riesgo específico del pasivo correspondiente. En estos casos, el incremento en la provisión se reconoce como un gasto por intereses.

Las provisiones por pasivos contingentes se reconocen solamente cuando es probable la salida de recursos.

p. Beneficios a los empleados

Las subsidiarias de la Compañía que tienen empleados, reconocen las disposiciones contenidas en la NIF D-3 "Beneficios a los empleados". Esta NIF establece tres tipos de beneficios a los empleados: directos a corto y largo plazo, al término de la relación laboral y al retiro.

Los pasivos por beneficios a los empleados otorgados por la entidad son determinados como sigue:

- El pasivo por beneficios directos a corto plazo es reconocido conforme se devenga con base en los sueldos actuales, expresados a su valor nominal. Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 no existen beneficios directos a largo plazo.
- El pasivo por beneficios por terminación de la relación laboral antes de haber llegado a su edad de jubilación, es determinado considerando el valor presente de la obligación por beneficios definidos a la fecha del balance general. Las remuneraciones incluidas en la determinación de este pasivo corresponden a las indemnizaciones por despido y a la prima de antigüedad por causas de muerte, invalidez, despido y separación voluntaria antes de la fecha de jubilación, todas ellas determinadas de acuerdo con las disposiciones laborales aplicables. Las ganancias y pérdidas actuariales se reconocen en los resultados del ejercicio en que se generan. El pasivo de transición y las modificaciones al plan pendientes de amortizar al 31 de diciembre de 2007 son amortizados en línea recta en cinco años.
- El pasivo por beneficios al retiro es determinado considerando el valor presente de la obligación por beneficios definidos a la fecha del balance general. Las remuneraciones incluidas en la determinación de este pasivo corresponden a las primas de antigüedad por jubilación. Véase Nota 13.

Las ganancias y pérdidas actuariales así como las modificaciones al plan pendientes de amortizar, son amortizadas tomando como base la vida laboral remanente promedio de los trabajadores que se espera reciban los beneficios. El pasivo de transición al 31 de diciembre de 2007 es amortizado en línea recta en cinco años.

- Tanto el pasivo por beneficios al retiro como el de beneficios por terminación de la relación laboral antes de haber llegado a la edad de jubilación, así como los correspondientes costos netos del período, son determinados conforme al método de crédito unitario proyectado con base en sueldos proyectados, utilizando para tal efecto ciertos supuestos e hipótesis determinados por actuarios independientes. Véase Nota 13.
- La PTU diferida se reconoce con base en el método de activos y pasivos que se establece en la NIF D-4 "Impuestos a la utilidad", la cual se determina sobre las diferencias temporales que surgen de comparar los valores contables y fiscales de los activos y pasivos de la Compañía, reconociéndolas solo en los casos en los que sea probable la realización del pasivo o beneficio que se origine y no existan indicios de que vaya a cambiar esta situación, de tal manera que los pasivos o beneficios no se puedan materializar en el futuro. Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, las partidas temporales no son importantes, por lo que no se ha registrado esta provisión.

q. Utilidad o pérdida integral

El importe de la utilidad o pérdida integral se presenta en un solo renglón dentro del estado consolidado de variaciones en el capital contable, el cual es el resultado de la operación total de la empresa en el ejercicio y está representado por la utilidad o pérdida neta del año y por el efecto de conversión de subsidiarias en el extranjero y el valor razonable proveniente de la valuación de instrumentos financieros derivados que, de acuerdo con las NIF aplicables, se llevan directamente al capital contable.

r. Estado de resultados

Los costos y gastos que se muestran en el estado consolidado de resultados incluyen aquellos que se derivan de las actividades primarias de la Compañía y que representan su principal fuente de ingresos. En atención a las prácticas del tipo de industria en la que opera, la Compañía considera que la mejor forma de presentar sus costos y gastos en el estado de resultados es por función. Esta clasificación muestra, en rubros genéricos, los tipos de costos y gastos atendiendo a su contribución a los diferentes niveles de utilidad o pérdida dentro de dicho estado financiero.

En el estado de resultados se presenta la utilidad de operación, considerando que esta revelación contribuye a un mejor entendimiento del desempeño económico y financiero de la entidad, determinada conforme a la Orientación a las Normas de Información Financiera (ONIF-1) emitida por el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de las Normas de Información Financiera (CINIF).

s. Concentración de riesgo

Los excedentes de efectivo se convierten en depósitos a plazo en instituciones financieras, las cuales se localizan en diferentes regiones geográficas. La política de la Compañía está diseñada para no limitar la exposición a una sola institución financiera. Se utilizan instrumentos financieros derivados tal como se menciona en la nota 4-d y estos contratos contienen el riesgo de que la contraparte no cumpla íntegramente con su obligación, lo que pudiera resultar en una pérdida material. Con respecto a las operaciones mexicanas, los productos de la Compañía se comercializan con un gran número de clientes, sin que exista concentración importante en algún cliente específico. La base de clientes es amplia y geográficamente diversa. En relación al mercado estadounidense, en 2010 los cinco clientes más importantes representaron el 23.4% de las ventas totales de dicho mercado y en 2009 representaron el 25.4% de las ventas totales de dicho mercado.

t. Reconocimiento de ingresos

Los ingresos se reconocen en el período en el que se transfieren los riesgos y beneficios de los inventarios a los clientes que los adquieren, lo cual generalmente ocurre cuando se entregan dichos inventarios en cumplimiento de sus pedidos. Las ventas netas corresponden a los productos vendidos a precio de lista, disminuidas de las devoluciones recibidas y de los descuentos otorgados.

u. Impuestos a la utilidad

Los impuestos a la utilidad (Impuesto sobre la Renta y/o Impuesto Empresarial a Tasa Única) cargados a los resultados del año se basan en los criterios establecidos en la NIF D-4 "Impuestos a la utilidad". De conformidad con esta NIF, el impuesto causado determinado con base en las disposiciones fiscales vigentes, se registra en los resultados del año a que es atribuible. Los impuestos diferidos se determinan de acuerdo con el método de activos y pasivos requerido por dicha NIF, el cual consiste en comparar los valores contables y fiscales de los activos y pasivos de la Compañía, del cual surgen diferencias temporales, tanto deducibles como acumulables. A las diferencias temporales resultantes, se les aplica la tasa de ISR o de IETU que estará vigente al momento en que se estima que estas se recuperarán o liquidarán y se reconoce un activo o un pasivo diferido. Los impuestos diferidos activos se registran sólo cuando existe la posibilidad de recuperarse. 14

La Compañía sigue la práctica de reconocer el beneficio derivado de la amortización de las pérdidas fiscales en exceso del monto pagado por las compañías adquiridas en los resultados del período en que se amortizan.

v. Utilidad básica por acción

La utilidad o pérdida básica por acción se calcula dividiendo la utilidad neta correspondiente a la participación controladora, entre el promedio ponderado de las acciones en circulación durante cada ejercicio que se presenta.

w. Información financiera por segmentos

La información analítica por segmentos se presenta considerando las áreas geográficas en las cuales operamos y se presenta de acuerdo a la información que se utiliza para la toma de decisiones de la administración. Véase Nota 18.

## 5. Saldos y transacciones en moneda extranjera

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 los estados financieros incluyen derechos y obligaciones denominados en dólares americanos, como sigue:

	<b>Cifras en miles de dólares</b>	
	2010	2009
Activo circulante:		
Efectivo y equivalentes de efectivo	US\$ 239,943	US\$ 118,089
Clientes	130,446	109,165
Otros deudores	14,464	58,808
<b>Total activo</b>	<b>384,853</b>	<b>286,062</b>
Pasivo circulante:		
Proveedores	152,589	105,622
Partes relacionadas	48,524	56,689
Otras cuentas por pagar	22,742	31,455
	223,855	193,766
Pasivos a largo plazo	4,128	4,784
<b>Total pasivo</b>	<b>227,983</b>	<b>198,550</b>
Posición larga, neta	<b>US\$ 156,870</b>	<b>US\$ 87,512</b>

Los tipos de cambio utilizados para convertir los importes anteriores a moneda nacional fueron de 12.36 y 13.06 pesos por un dólar al 31 de diciembre de 2010 y 2009, respectivamente. Al 11 de abril de 2011, fecha de emisión de los estados financieros, el tipo de cambio fue de 11.74 pesos por un dólar.

A continuación se resumen las transacciones efectuadas en moneda extranjera, excluyendo las operaciones de las subsidiarias en el extranjero, por los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2010 y 2009:

**Cifras en miles de dólares**

	2010		2009	
Ventas	US\$	207,271	US\$	81,465
Compras de materias primas		36,056		4,230
Otros gastos (refacciones)		11,913		11,719
Gasto por intereses		488		2,765

La Compañía tiene subsidiarias en el extranjero, cuyos activos y obligaciones combinados, se resumen a continuación:

**Cifras en miles de dólares**

	2010		2009	
Activos circulantes monetarios	US\$	294,778	US\$	176,640
Inventarios y gastos anticipados		384,342		362,245
Pasivos a corto plazo		(219,317)		(187,712)
Capital de trabajo		459,803		351,173
Inmuebles, maquinaria y equipo		146,561		159,113
Otros activos y cargos diferidos		12,806		13,847
Pasivos a largo plazo		(52,172)		(45,674)
Capital contable	US\$	566,998	US\$	478,459

**6. Saldos y operaciones con partes relacionadas**

Los saldos con partes relacionadas al 31 de diciembre de 2010 y 2009 se integran como sigue:

	2010		2009	
Cuentas por cobrar:				
Industrias CH, S.A.B. de C.V.	\$	112,952	\$	57,927
Compañía Laminadora Vista Hermosa, S.A. de C.V.		2,854		
Operadora Construalco, S.A. de C.V.		321		
Ferrovisa, S.A. de C.V.		9,755		5,273
Otras		263		48
Total cuentas por cobrar	\$	126,145	\$	63,248
Cuentas por pagar:				
Industrias CH, S.A.B. de C.V. (1)	\$	154,750	\$	230,400
Tuberías Procarsa, S.A. de C.V. (1)		366,615		374,329
Procarsa Tube and Pipe		13,251		91,615
Pytsa Industrial de México, S.A. de C.V. (1)		62,685		63,349
Aceros y Laminados Sigosa, S.A. de C.V. (1)		19,099		25,169
Perfiles y Comerciales Sigosa, S.A. de C.V.		3,084		
Nueva Pytsa Industrial, S.A. de C.V.		7,520		
Pytsa Industrial, S.A. de C.V.		1,985		
Otras		687		111
Total cuentas por pagar	\$	629,676	\$	784,973

- (1) Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, los saldos de estas empresas corresponden a préstamos recibidos y están denominados en dólares, con plazo indefinido a menos de un año y generan intereses a la tasa del 0.25% anual. Los demás saldos de las cuentas por cobrar y por pagar corresponden a operaciones de compra y venta de productos terminados propios de su actividad, así como saldos de impuestos sobre la renta por pagar y/o recuperar derivado de que algunas empresas consolidan el ISR para efectos fiscales.

En los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2010 y 2009, las transacciones más importantes efectuadas con partes relacionadas fueron las siguientes:

	2010	2009
Ventas	\$ 42,927	\$ 149,682
Compras	80,792	38,483
Gasto por intereses	1,862	3,916
Gasto por servicios administrativos	14,284	15,071
Beneficios directos a corto plazo	23,079	28,900

## 7. Impuestos por recuperar

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, el saldo de impuestos por recuperar se integra como sigue:

	2010	2009
Impuesto al Valor Agregado	\$ 562,746	\$ 468,652
Impuesto sobre la Renta	115,236	277,271
Impuesto por cobrar Republic (1)		767,956
	<u>\$ 677,982</u>	<u>\$ 1,513,879</u>

- (1) Importe que corresponde a un beneficio generado por el cambio en la ley fiscal de los Estados Unidos de América que permite aplicar pérdidas fiscales generadas en 2009 o 2008 (no ambos), al tercer, cuarto y quinto año hacia atrás, por lo que Republic amortizó la pérdida fiscal generada en 2009 por aproximadamente US\$ 159 millones de dólares contra los períodos 2005 y 2006, generando un saldo a favor de US\$ 58.1 millones de dólares, el cual fue devuelto por las autoridades en 2010.

## 8. Inventarios

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 los inventarios se integran como sigue:

	2010	2009
Productos terminados	\$ 3,008,367	\$ 3,394,117
Productos en proceso	19,419	22,085
Materias primas y materiales (Nota 4-f)	1,215,762	3,032,447
Refacciones y rodillos	392,753	397,965
Billet	268,942	238,404
	4,905,243	7,085,018
Menos, estimación para obsolescencia y baja de valor	(3,808)	(713,218)
	4,901,435	6,371,800
Materiales en tránsito	88,647	173,322
Anticipos a proveedores	166,488	246,942
	<u>\$ 5,156,570</u>	<u>\$ 6,792,064</u>



## 9. Inmuebles, maquinaria y equipo

	2010			2009
	Inversión	Depreciación acumulada	Neto	Neto
Edificios	\$ 2,985,307	\$ 807,857	\$ 2,177,450	\$ 2,170,820
Maquinaria y equipo	13,111,558	7,274,795	5,836,763	6,305,959
Equipo de transporte	106,157	44,456	61,701	62,208
Muebles, enseres y equipo de cómputo	127,653	52,927	74,726	76,400
	<u>16,330,675</u>	<u>8,180,035</u>	<u>8,150,640</u>	<u>8,615,387</u>
Terrenos	815,161		815,161	820,038
Construcciones en proceso (1)	487,436		487,436	359,517
	<u>\$ 17,633,272</u>	<u>\$ 8,180,035</u>	<u>\$ 9,453,237</u>	<u>\$ 9,794,942</u>

(1)

Los proyectos en proceso corresponden principalmente a mejoras para incrementar la capacidad instalada y la eficiencia de la maquinaria. La conclusión de estos proyectos se estima para 2011 y el monto estimado pendiente de inversión es de aproximadamente \$ 44 millones de pesos.

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, los saldos en edificios y maquinaria y equipo, incluyen RIF capitalizado por \$ 524,298.

## 10. Activos intangibles y otros activos no circulantes

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, este rubro se integra como sigue:

Activos	Monto original	2010	Neto	2009	Periodo de amortización (años)
		Amortización acumulada		Neto	
Marca registrada de Republic	\$ 66,489		\$ 66,489	\$ 70,264	*
Contrato Kobe Tech (Republic)	77,570	\$ 37,984	39,586	50,602	12
Lista de clientes Republic	40,632	11,938	28,694	33,079	20
Total de Republic (1)	<u>184,691</u>	<u>49,922</u>	<u>134,769</u>	<u>153,945</u>	
Lista de Clientes Grupo San	2,205,700	633,118	1,572,582	1,817,660	9
Contrato no competencia Grupo San	394,700	254,910	139,790	238,465	4
Marca San 42 (2)	329,600		329,600	329,600	*
Plataforma Tecnológica	8,800	4,547	4,253	6,013	5
Crédito mercantil Grupo San (2)	1,814,160		1,814,160	1,814,160	*
Total de Grupo San (3)	<u>4,752,960</u>	<u>892,575</u>	<u>3,860,385</u>	<u>4,205,898</u>	
	4,937,651	942,497	3,995,154	4,359,843	
Cargos diferidos (4)	41,358	23,657	17,701	12,881	
Otros activos (5)	88,286		88,286	96,227	
	<u>\$ 5,067,295</u>	<u>\$ 966,154</u>	<u>\$ 4,101,141</u>	<u>\$ 4,468,951</u>	

\* Activos intangibles sujetos a deterioro.

- (1) Activos intangibles que provienen de la adquisición de Republic.
- (2) En el ejercicio que terminó el 31 de diciembre de 2009, la Compañía reconoció una pérdida por deterioro de \$ 2,368,000, la cual disminuyó el valor del crédito mercantil y la marca San en \$ 2,352,000 y \$ 16,000, respectivamente.
- (3) Activos intangibles que provienen de la adquisición de Grupo San.
- (4) Derivado de la adopción de la NIF C-8 "Activos intangibles", en 2009 se cancelaron los gastos preoperativos por \$ 151,826. Este efecto, neto del impuesto sobre la renta diferido correspondiente, ascendió a \$ 109,315, el cual fue registrado en las utilidades acumuladas.
- (5) Los otros activos no son sujetos de amortización y se componen principalmente de depósitos en garantía.

La amortización de estos activos cargada a los resultados de los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2010 y 2009 ascendió a \$ 367,178 y \$ 365,625, respectivamente.

## **11. Papel a mediano plazo**

El 22 de octubre de 1997 y 17 de agosto de 1998, la Compañía ofreció a los tenedores del papel a mediano plazo de Simec, intercambiar a la par sus bonos, por nuevos bonos denominados pagarés subordinados en tercer lugar. Los nuevos bonos devengaron intereses semestralmente a una tasa anual de interés del 10.5% y las amortizaciones de capital fueron semestrales a partir del 15 de mayo de 2000 y hasta el 15 de noviembre de 2007. Al 31 de diciembre de 2010, el monto de los bonos no intercambiados asciende a US\$ 302,000 dólares, más los intereses acumulados. Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 el pasivo en pesos por los bonos no intercambiados asciende a \$ 3,732 y \$ 3,944, respectivamente.

## **12. Instrumentos financieros derivados**

La Compañía utilizó instrumentos financieros derivados, principalmente para compensar la exposición a la variabilidad de los precios del gas natural. Los instrumentos financieros derivados utilizados por la Compañía consisten en contratos de swap de gas natural. El valor de dichos instrumentos es reconocido en el balance general a su valor razonable. Dado que en las operaciones mexicanas los cambios en los flujos de efectivo del swap son altamente efectivos en mitigar la exposición a la variabilidad en el precio del gas natural, este derivado califica como instrumento financiero derivado de cobertura de tipo de flujo de efectivo y, por ende, el valor razonable del swap se registra en la cuenta de utilidad integral en el capital contable.

En México, al 31 de diciembre de 2010, la Compañía tiene contratados instrumentos financieros derivados con fines de cobertura para cubrir el riesgo de la fluctuación del precio del gas natural (swaps), con PEMEX Gas y Petroquímica Básica (PGPB).

La siguiente tabla muestra los swaps, opciones y futuros de gas natural vigentes al 31 de diciembre de 2010, los cuales calificaron como de cobertura de flujos de efectivo:

Fecha de Contrato	Fecha de Inicio	Fecha de Término	Tipo de Cobertura	Precio (USD\$) / MMBTU	Cantidad	Unidad	Valor razonable pasivo
25/06/2008	01/07/2008	30/06/2011	Precio fijo	11.45	85,000.00	G.CAL.	\$ 37,578
25/06/2008	01/07/2008	30/06/2011	Precio fijo	11.45	45,000.00	MMBTU	19,894
25/06/2008	01/01/2009	30/06/2011	Precio fijo	11.12	8,000.00	MMBTU	3,373
02/09/2008	01/01/2009	30/06/2011	Precio fijo	8.44	4,000.00	MMBTU	1,025
02/09/2008	01/07/2011	30/06/2012	Precio fijo	8.47	4,000.00	MMBTU	2,210
25/06/2008	01/01/2009	30/06/2011	Precio fijo	11.12	24,000.00	MMBTU	10,121
02/09/2008	01/01/2009	30/06/2011	Precio fijo	8.44	1,750.00	MMBTU	449
02/09/2008	01/07/2011	30/06/2012	Precio fijo	8.47	6,875.00	MMBTU	3,799
Nov y Dic 2010	Nov y Dic 2011	Ene a Abr 2011	Precio fijo	4.00 a 4.41	200,000 a 350,000	MMBTU	1,259
Pasivo neto por instrumentos derivados							79,708
Pasivo neto registrado en proveedores							12,067
							<u>\$ 91,775</u>

La siguiente tabla muestra los swaps, opciones y futuros de gas natural vigentes al 31 de diciembre de 2009, los cuales calificaron como de cobertura de flujos de efectivo:

Fecha de Contrato	Fecha de Inicio	Fecha de Término	Tipo de Cobertura	Precio (USD\$) / MMBTU	Cantidad	Unidad	Valor razonable pasivo
25/06/2008	01/07/2008	30/06/2011	Precio fijo	11.45	21,420.00	G.CAL.	\$ 111,262
25/06/2008	01/07/2008	30/06/2011	Precio fijo	11.45	45,000.00	MMBTU	58,904
25/06/2008	01/01/2009	30/06/2011	Precio fijo	11.12	8,000.00	MMBTU	9,855
02/09/2008	01/01/2009	30/06/2011	Precio fijo	8.44	4,000.00	MMBTU	2,424
02/09/2008	01/07/2011	30/06/2012	Precio fijo	8.47	4,000.00	MMBTU	1,354
25/06/2008	01/01/2009	30/06/2011	Precio fijo	11.12	24,000.00	MMBTU	29,566
02/09/2008	01/01/2009	30/06/2011	Precio fijo	8.44	1,750.00	MMBTU	1,061
02/09/2008	01/07/2011	30/06/2012	Precio fijo	8.47	6,875.00	MMBTU	2,327
Pasivo neto por instrumentos derivados							<u>\$ 216,753</u>

Al 31 de diciembre de 2010, la Compañía reconoció un pasivo por \$ 91,775 y un activo diferido por ISR de \$ 27,612. Los montos registrados en el capital contable como parte de la utilidad integral representaron un ingreso de dicho ejercicio de \$ 87,864, de los cuales \$ 88,378 correspondieron a la participación controladora. Al 31 de diciembre de 2009, la Compañía reconoció un pasivo por \$ 216,753 y un activo por ISR diferido de \$ 65,026. Los montos registrados en el capital contable como parte de la pérdida integral representaron un ingreso de dicho ejercicio de \$ 119,141.

Basado en la rotación de sus inventarios, la Compañía considera que el gas natural que es utilizado e incorporado a sus productos en un mes cualquiera, se ve reflejado en el costo de ventas del mes siguiente, por lo que la ganancia o la pérdida realizada de estas coberturas, se reclasifica de la cuenta de utilidad integral a resultados en el mes siguiente. En los años terminados el 31 de diciembre de 2010 y 2009, la Compañía registró \$ 298,647 y \$ 419,200 de incremento adicional al costo de ventas, respectivamente, como resultado de las transacciones liquidadas.

En el caso de Republic, ésta utilizó contratos swap para cubrir los cambios en el costo del gas natural. Los contratos generalmente no fueron por más de un año. Al 31 de diciembre de 2009, Republic no tenía contratos swap de gas natural que estuvieran vigentes.

### 13. Beneficios a los empleados

La determinación del pasivo por beneficios a los empleados al 31 de diciembre de 2010 y 2009 se resume a continuación:

	2010			2009
	Beneficios al retiro	Beneficios por terminación	Total	Total
Obligación por beneficios definidos	\$ 46,660	\$ 28,665	\$ 75,325	\$ 77,688
Pasivo de transición por amortizar, neto	(22,093)	(4,330)	(26,423)	(37,751)
Servicios anteriores y modificaciones al plan no amortizados	(136)	(92)	(228)	(2,616)
Variaciones en supuestos y ajustes por experiencia por amortizar	(3,341)		(3,341)	(4,181)
Pasivo neto proyectado	<u>\$ 21,090</u>	<u>\$ 24,243</u>	<u>\$ 45,333</u>	<u>\$ 33,140</u>

La integración del costo neto de los planes de beneficios a los empleados se analiza a continuación:

	Beneficios al retiro	Beneficios por terminación	Total 2010	Total 2009
	Costo laboral del servicio actual	\$ 3,071	\$ 3,483	\$ 6,554
Costo financiero	3,824	2,138	5,962	9,609
Amortización del pasivo de transición	4,879	2,024	6,903	1,342
Amortización de los servicios anteriores y modificaciones al plan	6	46	52	6,872
Reducciones anticipadas de obligaciones	(4,568)		(4,568)	
Amortización de las variaciones en supuestos y ajustes por experiencia	272	3,502	3,774	9,787
Costo neto del período	<u>\$ 7,484</u>	<u>\$ 11,193</u>	<u>\$ 18,677</u>	<u>\$ 35,708</u>

Las principales hipótesis actuariales utilizadas en la determinación del costo neto del período del plan de beneficios al retiro son las siguientes:

	2010	2009
Tasa de descuento	7.5%	8.0%
Tasa de incremento salarial	5.5%	5.0%

### 14. Otros planes de prestaciones a empleados

Republic es la única subsidiaria del Grupo que ofrece otros planes de prestaciones y pensiones a sus empleados. Los planes de prestaciones a empleados con los que cuenta Republic se describen a continuación.

## **Contratos colectivos de trabajo**

El 83% de los trabajadores de producción de Republic son asegurados por la contratación colectiva con la Unión de Siderúrgicos de América (United Steelworkers of America –USWA por sus siglas en inglés-). El contrato colectivo de trabajo vence el 15 de agosto de 2012.

El contrato de Republic proporciona un plan de contribución definida para beneficios de salud post-retiro y beneficios por pensiones. La Compañía está obligada a hacer una aportación de US\$ 3.0 dólares por cada hora trabajada para el plan de salud post-retiro y el total de aportaciones no deberá ser menor a US\$ 2.85 millones por trimestre, pero sin exceder de US\$ 11.4 millones por año. Las aportaciones que se hacen al plan de pensiones son de US\$ 1.68 dólares por hora como se define en el contrato colectivo. Por los años terminados el 31 de diciembre de 2010 y 2009, la Compañía registró un gasto en el estado consolidado de resultados de \$ 234,000 y \$ 251,000, respectivamente, por ambos planes (US\$ 18.5 millones de dólares en cada año).

## **Planes de contribución definida para el retiro**

Republic cuenta con un plan de contribución definido para el retiro que cubre a casi todos los empleados asalariados y no sindicalizados. Este plan es diseñado para proporcionar prestaciones de retiro a través de aportaciones de la Compañía y por compensaciones salariales diferidas de los empleados. Republic realiza aportaciones a este plan en cada período de pago, en base a la edad y tiempo de servicio al mes de enero de cada año. El monto de la aportación de la Compañía es igual al salario base multiplicado por el porcentaje apropiado en base a la edad y los años de servicio. La aportación llega a ser devengada al 100% al cumplir tres años de servicio. Adicionalmente, Republic permite a sus empleados que hagan aportaciones al plan para el retiro 401(k) por medio de montos diferidos de nómina. Republic otorga una aportación del 25% sobre el primer 5% de nómina que un empleado elige aportar. Por los años terminados el 31 de diciembre de 2010 y 2009, la Compañía reconoció un gasto por concepto de este plan de \$ 25,280 (US\$ 2.0 millones de dólares) y \$ 25,800 (US\$ 1.9 millones de dólares), respectivamente.

Republic incluye a todos los trabajadores pertenecientes a la USWA para participar en el plan de contribución definida al retiro. Todos los trabajadores que se rigen por el contrato laboral con la USWA son elegibles para participar en el plan de retiro, a través de aportaciones voluntarias diferidas para las compensaciones salariales. No hay aportaciones de Republic o aportaciones para igualar aquellas de los trabajadores.

## **Planes de reparto de utilidades**

El contrato laboral incluye un plan de reparto de utilidades, al cual la Compañía debe aportar 2.5% de la utilidad trimestral antes de impuestos. Al final del año, la contribución de la Compañía será sobre el 2.5% de la utilidad anual antes de impuestos cuando esta sea menor a \$ 617,855 (US\$ 50 millones de dólares), de 3% sobre la utilidad anual antes de impuestos cuando esta sea mayor a dicha cantidad y menor a \$ 1,235,710 (US\$ 100 millones de dólares) y 3.5% sobre la utilidad anual antes de impuestos cuando esta sea mayor a \$ 1,235,710 (US\$ 100 millones de dólares), menos los pagos efectuados en los tres trimestres anteriores. Debido a que en los años terminados el 31 de diciembre de 2010 y 2009 la Compañía obtuvo pérdida, no se realizaron pagos por este concepto.

En 2004, Republic adoptó un plan de reparto de utilidades para los empleados asalariados y no sindicalizados, excluyendo a un grupo selecto de gerentes y ejecutivos. Este plan requiere que Republic aporte 3% de las utilidades trimestrales antes de impuestos en exceso a \$ 154,463 (US\$ 12.5 millones de dólares). Por los años terminados el 31 de diciembre de 2010 y 2009 Republic no causó reparto de utilidades.

## Planes de incentivos

A partir del 1 de enero de 2008, Republic cuenta con un plan de incentivos que cubre a ciertos empleados clave de operaciones y mantenimiento. Adicionalmente, a partir del 1 de abril de 2008, Republic estableció un plan de compensación para los empleados de ventas y producción. Estos planes están basados en el cumplimiento del EBITDA establecido en el plan de negocios y otras metas de desempeño. Los objetivos se miden de manera trimestral. Los empleados incluidos en este plan fueron excluidos del plan de reparto de utilidades para ejecutivos clave. Por el año terminado el 31 de diciembre de 2010 y 2009, Republic no tuvo incentivos ganados bajo el plan de incentivos debido a que los objetivos no se lograron.

La PTU se determina en términos generales sobre el resultado fiscal excluyendo el ajuste anual por inflación y los efectos de la actualización de la depreciación del ejercicio. El gasto por PTU se registra en el estado consolidado de resultados dentro del rubro gastos generales. Por los ejercicios de 2010 y 2009 se determinó PTU por los siguientes montos:

	<u>2010</u>	<u>2009</u>
Causada	\$ 95	\$ 7,385
Diferida		(124)
	<u>\$ 95</u>	<u>\$ 7,261</u>

Al 31 de diciembre de 2010 y de 2009 no se tiene PTU diferida en el balance general debido a que las diferencias temporales existentes no fueron importantes.

## 15. Capital contable

A continuación se describen las principales características de las cuentas que integran el capital contable:

### (a) Capital social

Al 31 de diciembre de 2010, el capital social de Grupo Simec, S.A.B. de C.V. está representado por 497,709,214 acciones ordinarias y comunes de la Serie "B", de circulación libre, sin expresión de valor nominal. El capital social mínimo fijo sin derecho a retiro es de \$ 441,786 (nominales).

### (b) Reserva legal

La utilidad neta de la compañía está sujeta a la aplicación del 5% a la reserva legal hasta que ésta represente el 20% del capital social. La reserva legal no es susceptible de distribución en efectivo, pero puede ser capitalizada, y se incluye en los resultados acumulados. Al 31 de diciembre de 2010, la reserva legal de la compañía ascendía a \$ 484,045 (pesos nominales), que representa el 20% del valor nominal del capital social.

### (c) Dividendos y reembolsos de capital

Las utilidades acumuladas están sujetas al pago de impuestos, en caso de su distribución en efectivo, excepto que provengan de la cuenta de utilidad fiscal neta (CUFIN). Asimismo, los reembolsos de capital que excedan proporcionalmente a la cuenta de capital de aportación (CUCA) se consideran distribución de utilidades sujetas al tratamiento mencionado y, en su caso, al pago de impuestos. Al 31 de diciembre de 2010, el saldo de la CUFIN de Grupo Simec, S.A.B. de C.V. y sus subsidiarias ascendía a \$ 3,530,552. El saldo de la CUCA de Grupo Simec, S.A.B. de C.V. a esa fecha ascendía a \$ 9,212,946.

## 16. Participación no controladora

Como se menciona en la Nota 3, Grupo Simec, S.A.B. de C.V. posee prácticamente el 100% del capital social de sus subsidiarias y el 50.22% de SimRep Corporation y subsidiarias. La participación no controladora representa la participación en esta subsidiaria que poseen los accionistas minoritarios, y se presenta en el balance general consolidado después de la participación controladora. El estado consolidado de resultados presenta la utilidad o pérdida neta consolidada total. La distribución en la participación controladora y no controladora se presenta después de la utilidad neta consolidada.

## 17. Impuestos a la utilidad

La Compañía está sujeta al Impuesto Sobre la Renta (ISR) y al Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU). El ISR se calcula considerando algunos efectos de la inflación para fines fiscales.

Grupo Simec, S.A.B. de C.V. y algunas de sus subsidiarias consolidan su resultado fiscal a través de su compañía tenedora ICH. De acuerdo con las disposiciones de la Ley del ISR, ICH y cada una de las subsidiarias determinan sus impuestos individualmente, teniendo la obligación de pagar la porción minoritaria de dichos impuestos directamente a las autoridades fiscales mexicanas. El impuesto sobre la renta mayoritario, para efectos de consolidación, es cubierto por la compañía tenedora. Grupo Simec, S.A.B. de C.V. y algunas de sus subsidiarias calculan su provisión para impuestos en forma individual.

El IETU se causó a la tasa del 17% en 2009 y a partir del 2010 se causa a la tasa del 17.5%. La base del impuesto se determina sumando los ingresos cobrados por enajenación de bienes, prestación de servicios independientes y el otorgamiento del uso o goce temporal de bienes, menos ciertas deducciones pagadas, incluyendo las compras de inventarios y las inversiones en activo fijo. El impuesto causado se podrá disminuir con diversos créditos relacionados con los sueldos y salarios, contribuciones de seguridad social, inversiones en activos fijos pendientes de deducir a la entrada en vigor de dicha ley, una parte de los inventarios, entre otros, así como con el ISR efectivamente pagado en el ejercicio, de tal manera que el IETU se pagará sólo por la diferencia entre el ISR y el IETU causado, cuando este último sea mayor.

Con la entrada en vigor de la Ley del IETU, se derogó la Ley del IMPAC y en el artículo tercero transitorio de la primera, se establece un nuevo procedimiento para solicitar la devolución del IMPAC pagado por recuperar de los diez ejercicios anteriores, sin que en ningún caso exceda del 10% de IMPAC pagado en los ejercicios 2005, 2006 y 2007. Con base en estos cambios la Compañía ha determinado que el IMPAC por recuperar acumulado al 31 de diciembre de 2010 por \$ 172,414 no será recuperado con base en el análisis prospectivo de sus resultados y el cual ha sido reservado en su totalidad.

En diciembre de 2009 se publicaron algunas modificaciones a la ley del ISR las cuales entraron en vigor a partir del 1° de enero de 2010. El cambio más importante es la modificación de la tasa del ISR, la cual para 2010, 2011 y 2012 será del 30%, en 2013 la tasa será del 29% y de 2014 en adelante será del 28%. En 2009 fue del 28%.

Con base en proyecciones financieras realizadas por los siguientes 4 años y de forma retrospectiva de los resultados históricos, la Compañía ha determinado que algunas subsidiarias del Grupo serán sujetas a ISR y otras a IETU. El impuesto diferido del ejercicio se determinó con base en las reglas específicas de cada impuesto.

El análisis de los impuestos a la utilidad cargados (acreditados) a los resultados de 2010 y 2009 es como sigue:

	<u>2010</u>	<u>2009</u>
ISR del año por operaciones mexicanas	\$ 128,176	\$ 82,858
IETU del año por operaciones mexicanas	2,898	100,212
ISR del año por operaciones extranjeras	28,033	(824,812)
ISR diferido por operaciones mexicanas	(175,050)	(1,250,496)
IETU diferido por operaciones mexicanas	9,501	
ISR diferido por operaciones extranjeras	92,756	(153,164)
	<u>\$ 86,314</u>	<u>\$ (2,045,402)</u>

En 2010 y 2009 el gasto (beneficio) de impuestos atribuible a la utilidad antes de impuestos, fue diferente del que resultaría de aplicar la tasa del 30% en 2010 y del 28% en 2009 a la utilidad antes de estas provisiones e interés minoritario, como resultado de las partidas que se mencionan a continuación:

	<u>2010</u>	<u>2009</u>
Gasto (beneficio) "esperado"	\$ 207,375	\$ (901,744)
Incremento (disminución) resultado de:		
Efectos de la inflación, neto	8,826	(2,724)
Efecto entre la tasa nominal de E.U.A. y la de México	16,871	(131,372)
Efecto por cambio de tasa en México		83,206
Cambio en la reserva de valuación de activos por impuestos diferidos <sup>(1)</sup>	249,282	45,229
IETU pagado en exceso de ISR y IETU diferido	12,399	39,353
Beneficio por amortización de pérdidas fiscales y otros <sup>(1)</sup>	(507,726)	(716,557)
Pasivos fiscales no contables <sup>(2)</sup>		(1,142,882)
Gasto por deterioro	35,237	663,040
Otros, neto (incluye efecto de partidas permanentes)	64,050	19,049
Gasto (beneficio) por ISR	<u>\$ 86,314</u>	<u>\$ (2,045,402)</u>
Tasa efectiva de impuesto	<u>12.5%</u>	<u>(63.5%)</u>

(1) De acuerdo con la NIF D-4 "Impuestos a la utilidad", las pérdidas fiscales generadas en un año, así como las pendientes de amortizar, son partidas temporales sobre las cuales se debe reconocer un ISR diferido. La Compañía calcula ISR diferido sobre estas pérdidas, sin embargo tiene la política de reservar el 100% del activo diferido generado por las pérdidas fiscales pendientes de amortizar y reconocer el beneficio solo hasta el momento en que dichas pérdidas son amortizadas. Los importes de \$ 249,282 y \$ 45,229 incluidos en el renglón de "Cambio en la reserva de valuación de activos por impuestos diferidos" corresponden al ISR proveniente de las empresas que generaron pérdidas fiscales en 2010 y 2009, respectivamente. El importe de \$ 507,726 incluido en el renglón de "Beneficio por amortización de pérdidas fiscales y otros", incluye \$ 836,513 de beneficio del ISR obtenido por aquellas empresas que amortizaron pérdidas fiscales generadas en años anteriores a 2010 y 2009, \$ 716,557 en 2009.

(2) Con base en las operaciones del año 2009, la Compañía canceló pasivos fiscales no contables de ISR por \$ 1,142,882.

La Compañía tiene pérdidas fiscales que de acuerdo con la Ley del ISR vigente, pueden amortizarse contra las utilidades fiscales que se generen en los próximos diez años. Las pérdidas fiscales se pueden actualizar siguiendo ciertos procedimientos establecidos en la propia Ley.

Al 31 de diciembre de 2010 se tenían pérdidas fiscales actualizadas pendientes de amortizar de Grupo Simec, S.A.B. de C.V. y de algunas de sus subsidiarias como sigue:

<u>Año de Origen</u>	<u>Vencimiento</u>	<u>Pérdidas fiscales por amortizar</u>
2005	2015	\$ 381,288
2006	2016	66,331
2007	2017	129,160
2008	2018	135,342
2009	2019	187,008
2010	2020	492,696
		<u>\$ 1,391,825</u>



(1)

A continuación se muestra un resumen de las principales partidas temporales que integran el pasivo por ISR diferido que se incluye en el balance general consolidado al 31 de diciembre de 2010 y 2009:

	<u>2010</u>	<u>2009</u>
Activo diferidos:		
Estimación de cuentas incobrables	\$ 59,154	\$ 118,459
Provisiones de pasivo	160,787	148,253
Anticipos de clientes	25,907	52,401
Pérdidas fiscales por amortizar (1)	851,269	935,530
Crédito fiscal de Republic	133,481	142,039
Provisión de PTU	39	2,057
Impuesto del activo recuperable	99,610	99,610
Instrumentos financieros derivados	27,612	65,026
Total activos diferidos brutos	<u>1,357,859</u>	<u>1,563,375</u>
Menos, reserva de valuación	<u>(747,113)</u>	<u>(860,560)</u>
Activos diferidos, netos	<u>610,746</u>	<u>702,815</u>
Pasivos diferidos:		
Inventarios	595,548	392,279
Inmuebles, maquinaria y equipo	1,795,562	2,243,398
Intangibles por adquisición de Grupo SAN	691,905	693,335
IETU diferido, neto	51,075	41,400
Gastos anticipados	6,133	68,340
Otros	138,577	1,833
Total de pasivos diferidos	<u>3,278,800</u>	<u>3,440,585</u>
Pasivos diferidos, neto	<u>\$ 2,668,054</u>	<u>\$ 2,737,770</u>

(1) Al 31 de diciembre de 2010 el activo por pérdidas fiscales por amortizar incluye \$ 433,722 provenientes de pérdidas fiscales estatales y locales de Republic.

## 18. Información por segmentos

La Compañía segmenta su información por región, debido a la estructura operacional y de organización de su negocio. Las ventas de la Compañía se hacen principalmente en México y los Estados Unidos. El segmento mexicano de la Compañía incluye las plantas de Mexicali, Guadalajara, Tlaxcala y San Luis Potosí. El segmento de Estados Unidos incluye las siete plantas de Republic adquiridas el 22 de julio de 2005. Seis de las plantas de Republic están situadas en los Estados Unidos (distribuidas en Ohio, Indiana y Nueva York) y una en Canadá (Ontario). La planta de Canadá representa aproximadamente el 5% de las ventas totales del segmento. Ambos segmentos fabrican y venden productos de aceros largos para las industrias de la construcción y automotriz principalmente.

(2)

	<b>Año terminado el 31 de diciembre de 2010</b>		
	<b>México</b>	<b>Estados Unidos de América</b>	<b>Total</b>
<b>Resultados:</b>			
Ventas Netas	\$ 12,623,536	\$ 11,952,900	\$ 24,576,436
Costo directo de Ventas	9,465,348	11,064,318	20,529,666
Utilidad marginal	3,158,188	888,582	4,046,770
Costos indirectos de fabricación, gastos de venta y de administración	1,670,149	1,291,795	2,961,944
Utilidad (pérdida) de operación	1,488,039	(403,213)	1,084,826
Otros gastos, neto	(124,126)	(61,952)	(186,078)
Ingreso (gasto) de intereses, neto	16,449	(16,706)	(257)
Pérdida en cambios, neto	(207,240)		(207,240)
Utilidad (pérdida) antes de impuestos a la utilidad	1,173,122	(481,871)	691,251
Impuesto a la utilidad (beneficio)	(31,782)	118,096	86,314
Utilidad (pérdida) neta	<u>\$ 1,204,904</u>	<u>\$ (599,967)</u>	<u>\$ 604,937</u>

	<b>Año terminado el 31 de diciembre de 2010</b>		
	<b>México</b>	<b>Estados Unidos de América</b>	<b>Total</b>
<b>Otra información:</b>			
Activos totales	\$ 19,458,621	\$ 7,662,125	\$ 27,120,746
Depreciaciones y amortizaciones	859,601	238,607	1,098,208
Adquisiciones de inmuebles, máquina y equipo, neto	434,910	61,451	496,361

	<b>Año terminado el 31 de diciembre de 2009</b>		
	<b>México</b>	<b>Estados Unidos de América</b>	<b>Total</b>
<b>Resultados:</b>			
Ventas Netas	\$ 11,366,780	\$ 7,864,749	\$ 19,231,529
Costo directo de Ventas	7,927,728	9,312,502	17,240,230
Utilidad (pérdida) marginal	3,439,052	(1,447,753)	1,991,299
Costo indirecto de fabricación, gastos de venta y de administración	1,612,770	1,164,736	2,777,506
Utilidad (pérdida) de operación	1,826,282	(2,612,489)	(786,207)
Otros ingresos (gastos), neto	70,102	(40,111)	29,991
Deterioro del valor de los activos de larga duración	(2,368,000)		(2,368,000)
Ingreso (gasto) por intereses, neto	21,726	(39,595)	(17,869)
Pérdida en cambios, neto	(78,429)		(78,429)
Pérdida antes de impuestos la utilidad	(528,319)	(2,692,195)	(3,220,514)
Impuesto a la utilidad (beneficio)	(1,067,426)	(977,976)	(2,045,402)
Utilidad (pérdida) neta	<u>\$ 539,107</u>	<u>\$ (1,714,219)</u>	<u>\$ (1,175,112)</u>

a)

	<b>Año terminado el 31 de diciembre de 2009</b>		
	<b>México</b>	<b>Estados Unidos de América</b>	<b>Total</b>
<b>Otra información:</b>			
Activos totales	\$ 18,359,680	\$ 8,581,370	\$ 26,941,050
Depreciaciones y amortizaciones	783,414	264,468	1,047,882
Adquisiciones de inmuebles, máquina y equipo, neto	176,249	86,958	263,207

La Compañía celebró operaciones de ventas a clientes de los siguientes países o regiones durante 2010 y 2009:

	<b>2010</b>	<b>2009</b>
México	\$ 10,799,739	\$ 10,685,259
Estados Unidos de América	13,078,357	7,829,024
Canadá	470,643	502,286
Latinoamérica	221,192	135,965
Otros (Europa y Asia)	6,505	78,995
<b>Total</b>	<b>\$ 24,576,436</b>	<b>\$ 19,231,529</b>

## 19. Compromisos y pasivos contingentes

### PASIVOS CONTINGENTES

#### a) **Comisión Regional del Agua de California (California Regional Water Control Board, CRWCB)**

En 1987, Pacific Steel, Inc, (PS), compañía subsidiaria ubicada en National City, en el Condado de San Diego, California, recibió un requerimiento por parte de la Comisión Regional de Control del Agua de California (California Regional Water Control Board) de la Región de San Diego (Comisión Regional), en el que se obligaba a PS a eliminar el desahogo de aguas resultantes del rociado de la borra (deshecho resultante del proceso del molino) hacia la calle. Este y otros requerimientos subsecuentes, obligaron a PS (i) parar la operación del molino de chatarra, (ii) enviar a un confinamiento la borra que se encontraba almacenada en sus patios y (iii) realizar muestreos de la tierra sobre la que se encontraba la borra. El resultado de estos estudios fue que los contenidos de metales residuales no representan una amenaza significativa para la calidad del agua. El CRWCB aprobó el programa de monitoreos periódicos tanto de la tierra como del manto fríático que PS le presentó. En diciembre del 2002, el CRWCB notificó a PS que transfería la jurisdicción para la resolución del caso al DTSC (Department of Toxic Substances Control); quien comunicó a PS que daría solución a este caso en forma simultánea a los asuntos pendientes que se señalan más adelante.

En 1996 PS descubrió un depósito de hidrocarburos en su terreno y el CRWCB determinó que PS era la responsable. A finales del 2000 el CRWCB aprobó el plan para remediar las tierras contaminadas presentado por PS, que culminó en noviembre del 2001. En agosto del 2002, con el resultado de los estudios realizados en las tierras, PS presentó al CRWCB el reporte final con éxito de los trabajos realizados. En diciembre del 2002 el CRWCB notificó a PS que transfería la jurisdicción para la resolución del caso al DTSC; quien comunicó a PS que daría solución a este caso en forma simultánea a los asuntos pendientes que se señalan más adelante.

b)

### **Departamento de control de sustancias tóxicas (Dept. of Toxic Substances Control, DTSC)**

En septiembre del 2002, el DTSC realizó una inspección a las instalaciones de PS en base a una supuesta queja de los vecinos, por las excavaciones que para recuperar chatarra PS estaba realizando en su terreno y en un predio vecino que arrenda a un tercero. En ese mismo mes el DTSC dictó una determinación de riesgo inminente y sustancial a PS, en la que se establece que algunas de las acumulaciones de tierra y su manejo, así como la operación de recuperación de metales, podrían ser un inminente y sustancial peligro a la salud y al medio ambiente, por lo que sancionó a PS por violaciones a la Ley de Control de Materiales Peligrosos y al Código de Seguridad de Estado de California y le impuso la obligación de remediar el sitio. Para dar mayor fuerza a esta orden en Julio de 2004 el DTSC, entabló demanda en contra de PS en la Suprema Corte de San Diego. El 26 de julio de 2004, la corte, emitió una sentencia en la cual se impuso a PS el pago de US\$ 235.0 (miles) (pagaderos en cuatro exhibiciones de US\$ 58.75 cada una durante el período de un año). Todos los pagos fueron realizados oportunamente por PS.

En agosto de 2004 PS y el DTSC celebraron un Contrato de Remediación. En septiembre de 2005 el DTSC aprobó el Plan de Medidas Correctivas presentado por PS, condicionado a la obtención de los permisos de las Autoridades locales correspondientes. En noviembre de 2006, una vez obtenidos los permisos, se dio inicio a los trabajos de remediación.

Debido a que los niveles de limpieza aún no han sido definidos por el DTSC y ya que la caracterización de la totalidad de las tierras no ha sido terminada, la estimación de los costos para las diferentes opciones de remediación continúa estando sujeta a una considerable incertidumbre.

La Compañía, por su parte, ha hecho una estimación basada en la experiencia de años anteriores realizando los mismos procesos, considerando costos por volumen, la utilización de equipos y personal propio y considerando que se llegará a un acuerdo con el DTSC en cuanto a la definición de los niveles de limpieza resultando en un importe que va de entre US\$ 0.8 millones y US\$ 1.7 millones. La Compañía, basada en lo anterior, creó una reserva para esta contingencia al 31 de diciembre de 2002, de aproximadamente US\$ 1.7 millones. Al 31 de diciembre de 2010 la reserva es de \$ 6,179 (\$ 0.5 millones de dólares). No se puede garantizar que las autoridades locales otorguen los permisos para la remediación del sitio o que las medidas correctivas no resulten más costosas de lo estimado. En febrero de 2011, el trabajo de remediación fue suspendido debido a la posible ineficacia de dicho trabajo, actualmente, la Compañía está evaluando varias opciones para continuar con el trabajo de la remediación.

### **Comisión de Desarrollo Comunitario de National City (Community Development Commission, CDC)**

La CDC de National City, California, ha anunciado que pretende desarrollar la zona y que está preparada para hacer una oferta de compra por el terreno de PS, a precio de mercado, menos el costo de la remediación ambiental y los costos de investigación incurridos. Al respecto, PS ha manifestado a la CDC que el terreno no será vendido voluntariamente a menos que exista otro terreno en el que pueda reubicar su negocio. La CDC, de acuerdo con la legislación del Estado de California, tiene la facultad de expropiar el terreno a cambio del pago del precio a valor de mercado y, en caso de que no exista otro terreno disponible para la reubicación del negocio, también tendrá que pagar a PS su precio a valor en libros. La CDC hizo oferta por el terreno a PSI por US\$ 6.9 millones, soportada con un avalúo comercial, e inició el proceso de expropiación, que fue suspendido temporalmente a través de un contrato firmado entre la partes en el mes de noviembre de 2006. Lo que da mayor tiempo a PS para ver si es posible terminar el proceso de remediación de las tierras y para proponer una alternativa atractiva al CDC que le permita permanecer en la zona.

Derivado de esta situación y en virtud de la inminente expropiación de una parte del terreno, en el cual PS realiza algunas de sus operaciones, durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2002, PS registró su terreno a valor de realización, con base en avalúo practicado por peritos independientes, lo cual originó una disminución en el valor de una parte de su terreno por \$ 23,324 (\$ 19,750 históricos) y un cargo a los resultados de 2002 por la misma cantidad.

- b) La Compañía es sujeta de varios asuntos legales y demandas que han surgido durante el curso ordinario de sus operaciones. La Dirección de la Compañía y sus asesores legales estiman que la resolución final de estos asuntos no tendrá efecto significativo en su situación financiera ni en su resultado de operación, por lo que no se ha creado alguna provisión.
- c) Las autoridades fiscales tienen el derecho a revisar, como mínimo, los cinco años anteriores y pudieran determinar diferencias de impuestos a pagar, más sus correspondientes actualizaciones, recargos y multas.

## **COMPROMISOS**

- a) Republic renta cierto equipo, espacio de oficinas y equipos de cómputo conforme a contratos de operaciones que no se pueden cancelar. Estas rentas vencerán en varias fechas hasta el 2017. Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2010 y 2009, el gasto de rentas relacionadas a las rentas de estas operaciones ascendió a US\$ 4.8 y US\$ 5.9 millones de dólares, respectivamente. Al 31 de diciembre de 2010, el mínimo total de pagos de rentas conforme a las rentas de operaciones que no se pueden cancelar ascenderán a US\$ 1.6, US\$ 0.6 y US\$ 0.4 millones en 2011, 2012 y 2013, respectivamente y de US\$ 0.3 millones en cada año del 2014 al 2017. Actualmente no hay obligaciones adicionales posteriores al 2017.
- b) Como es el caso con la mayoría de los fabricantes siderúrgicos en los Estados Unidos de Norteamérica, Republic podría incurrir en gastos significativos relacionados con asuntos ambientales en el futuro, incluyendo aquellos que surgen de las actividades de cumplimiento ambiental y la remediación que resulte de las prácticas históricas de la administración de desperdicios en las instalaciones de Republic. La reserva para cubrir probables responsabilidades ambientales así como las actividades de cumplimiento asciende a \$ 38,300 y \$ 44,400 al 31 de diciembre de 2010 y 2009, respectivamente. Las porciones a corto y a largo plazo de la reserva ambiental al 31 de diciembre de 2010 por \$ 17,300 y \$ 21,000 son incluidas en otras cuentas por pagar a corto y largo plazo, respectivamente en el balance general consolidado adjunto. Por otro lado, Republic no tiene conocimiento de pasivos de remediación ambiental o de pasivos contingentes relacionados con asuntos ambientales con respecto a las instalaciones, para lo cual el establecimiento de una reserva adicional no sería apropiado en este momento. Sin embargo, la futura acción reguladora con respecto a las prácticas históricas de la administración de desperdicios en las instalaciones de Republic y futuros cambios en las leyes y los reglamentos aplicables pueden requerir que Republic incurra en costos significativos que pueden tener un efecto adverso material sobre la futura actuación financiera de Republic.
- c) En septiembre 2010, la Compañía llegó a un acuerdo con el cliente American Axle and Manufacturing, Inc. (AAM) por disputa de precio, litigio que se inició en 2009. En el acuerdo, la Compañía desistió en su reclamación que tenía contra AAM a cambio del pago de US\$ 2.4 millones. La Compañía reversó algunas cuentas por cobrar y una reserva relacionada con AAM, la cual generó un crédito adicional de US\$ 0.2 millones y un ingreso total que se registró en 2010 por US\$ 2.6 millones.
- d) En noviembre 2010, la Compañía fue citada por el Departamento del Trabajo y Seguridad Social (OSHA) de los Estados Unidos, alegando desobediencia en la repetición de cuatro violaciones y ocho alegatos de violaciones a la seguridad por exponer a sus trabajadores a riesgos de caídas, por no proveer el equipo de protección y no dar el mantenimiento a su equipo en la planta de Lorain, Ohio. El monto de la multa inicialmente fue de \$1,800 (US\$ 143 mil). En marzo de 2011, la Compañía estableció con la OSHA un acuerdo inicial de \$ 700 (US\$ 60 mil) sujeto a la aprobación de la Comisión Revisora de la OSHA. Adicionalmente a la multa establecida, el acuerdo estipula para su cumplimiento un seguimiento que requiere la asesoría de consultores independientes, los cuales deben ser aceptados por la OSHA, un plan de reducción de riesgos de caídas detectadas durante la auditoría de seguridad, así como el requerimiento de reportes trimestrales a la OSHA. Los costos y el alcance de estos requerimientos y sus cumplimientos están siendo evaluados por la Compañía.

- f) El 3 de febrero de 2011 Republic llegó a un acuerdo con BCS Industries, LLC y afiliadas (Bluff City Steel) en el que adquirió ciertos terrenos, planta y equipo a través de un intercambio de activos de \$ 74,000 (US\$ 6 millones), (\$ 90,200 (US\$ 7.3 millones) de cuentas por cobrar vencidas a cargo de BCS Industries, LLC) menos \$ 16,200 (US\$ 1.3 millones) de cuentas por pagar que tenía Republic con BCS Industries, LLC, más un pago de \$ 30,893 (US\$ 2.5 millones) de un pagaré que BCS Industries, LLC, adeudaba al Bank of America. El valor total de la transacción fue de \$ 105,000 (US\$ 8.5 millones). Bajo este acuerdo, Solon Wire Processing, LLC tomó la operación de la planta y ciertos equipos localizados en Solon, Ohio. Los efectos de esta adquisición serán tratados como una combinación de negocios. Las operaciones de estas dos plantas se consolidarán como parte de los resultados de Republic a partir de 2011. Republic Memphis, LLC compró el terreno, la planta y ciertos equipos localizados en Memphis, Tennessee, bajo un acuerdo de compra de activos. Como parte de esta compra de activos (solo la operación de Memphis), Republic Memphis, LLC celebró un contrato con BCS Industries, LLC por tres años para arrendar el terreno, propiedades y ciertos equipos que regresarán a BCS, quien continuará en forma independiente la operación en la localidad. BCS Industries, LLC, tiene un contrato de compra de ganga como parte del acuerdo lo que le permite recomprar el terreno, las instalaciones y equipos por un precio fijado al fin del primer o segundo año a su elección.

## 20. Otros asuntos

- a) Durante 2009, concedieron a la Compañía US \$ 6.7 millones como resultado del acuerdo con los dueños anteriores de Republic, relacionados con las provisiones de indemnización por contingencia contenidas en el acuerdo de compra del 2005. El total de la cuenta por este acuerdo fue recibida y reconocida durante 2009.
- b) Durante 2009 Republic acordó arreglar un conflicto con un vendedor de mineral de hierro pagándole US \$ 9.1 millones, de los cuales US\$ 4.5 millones fueron pagados durante 2009 y US\$ 4.6 millones fueron pagados en enero de 2010. La cantidad completa de este acuerdo se registró como un gasto durante 2009.
- c) Durante 2009, un cliente requirió a la compañía restituir US\$ 2.2 millones como “pagos preferentes” según acuerdo derivado a que dicho cliente se declaró en bancarrota. La cantidad completa fue registrada en gastos y pagada durante 2009.
- d) Durante 2008, Republic firmó un acuerdo con Integrys Energy Services (US Energy) el cual permite a Republic recibir pagos por permitir la reducción de la demanda de electricidad durante ciertos períodos de tiempo. Este acuerdo es renovado cada año por períodos de doce meses. El contrato abarca los periodos del 1 de junio al 31 de mayo del siguiente año. En junio de 2010 y 2009, la Compañía reconoció un ingreso por US\$ 2.3 y US\$ 3.0 millones, respectivamente. Los ingresos fueron reconocidos solo después de que la empresa reunió todos los requisitos y obligaciones establecidas en el acuerdo anual. Al 31 de diciembre de 2010, un ingreso diferido por US\$ 1.0 millón fue reconocido relacionado con la parte devengada del nuevo contrato que terminará el 31 de mayo de 2011.

e)

## 21. Nuevos pronunciamientos

Adopción de las "Normas Internacionales de Información Financiera" (IFRS)

A partir de 2012 la compañía está obligada a preparar sus estados financieros de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera, emitidas por el International Accounting Standards Board (IASB) de conformidad con las disposiciones normativas establecidas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, para las entidades que sean emisoras de valores. A la fecha de emisión de este informe, la Compañía se encontraba en proceso de identificación y determinación de los efectos correspondientes, considerando que la información financiera al 31 de diciembre de 2010 será utilizada como base para la aplicación de las disposiciones normativas de referencia.

A partir del 1º de enero de 2011, entran en vigor nuevos pronunciamientos normativos emitidos por el CINIF, los cuales deberán ser observados para la presentación de la información financiera. Una síntesis de las nuevas disposiciones se incluye a continuación:

NIF B-5 "Información financiera por segmentos"

La NIF B-5 establece, mediante aplicación retrospectiva, lo siguiente:

- a. Información complementaria por cada segmento operativo incluyendo, en su caso, las áreas en etapa preoperativa.
- b. Los ingresos y gastos por intereses deben de mostrarse por separado.
- c. Los importes de los pasivos por segmento operativo.
- d. Se deberá presentar información de la entidad en su conjunto sobre productos o servicios, áreas geográficas y principales clientes.

NIF C-4 "Inventarios"

La NIF C-4 establece, mediante aplicación retrospectiva, lo siguiente:

- a. Se elimina el uso del costeo directo como un sistema de valuación. Véase Nota 4-f.
- b. No se permite la valuación de inventarios a través de la fórmula (antes método) de últimas entradas primeras salidas "UEPS".
- c. Se cambió la regla de valuación al costo, estableciendo que el inventario se expresará sobre la base del "Costo o valor de mercado", el que sea menor, donde el valor de mercado no exceda a la base del valor neto de realización y no considerar la base del valor de realización.
- d. El costo financiero, en los casos en los que se utilice el crédito para el pago de mercancías, no debe capitalizarse cuando las mercancías que se utilizan en la fabricación de un producto para dejarlo en condiciones de venta, utilizan un período corto en su fabricación. En caso contrario, el costo financiero deberá capitalizarse.
- e. Requiere la revelación del importe de cualquier pérdida por deterioro de inventarios reconocido como costo en el período, de cualquier otro importe incluido en el costo de ventas o cuando una parte se refleje como operación discontinuada.
- f. Señala que los pagos anticipados (anticipos a proveedores) no forman parte de los inventarios, debido a que a la fecha de su registro no se han transferido los riesgos y beneficios, en caso contrario, deberán formar parte de los inventarios.

## NIF C-5 "Pagos anticipados"

La NIF C-5 establece, mediante aplicación retrospectiva, lo siguiente:

- a. Considera que los pagos anticipados no transfieren a la entidad los beneficios y riesgos inherentes de los bienes que está por adquirir o a los servicios que está por recibir, por lo tanto, los anticipos para la compra de inventarios o inmuebles, maquinaria y equipo, entre otros, deben presentarse en el rubro de pagos anticipados.
- b. Al momento de recibir los bienes, los pagos anticipados deben reconocerse como un gasto en el estado de resultados del periodo, o como un activo cuando la entidad tenga certeza de que el bien adquirido le generará beneficios económicos futuros.
- c. Requiere que los pagos anticipados o una porción de éstos se apliquen al estado de resultados en el momento en que se determina que surge una pérdida por deterioro en su valor; es decir, en el importe de los beneficios económicos futuros esperados.
- d. Requiere que los pagos anticipados se presenten en el activo circulante o no circulante dependiendo a la clasificación de la partida de destino.
- e. Esta NIF excluye de su alcance a los pagos anticipados que se tratan en otras NIF; por ejemplo, por impuestos a la utilidad, por activo neto proyectado derivado de un plan de pensiones y por intereses pagados por anticipado.

## NIF C-6 "Propiedades, planta y equipo"

La NIF C-6 establece, mediante aplicación retrospectiva, lo siguiente:

- a. Las propiedades, planta y equipo utilizados para desarrollar o mantener activos biológicos y de industrias extractivas forman parte del alcance de esta NIF.
- b. Se incorpora el tratamiento del intercambio de activos en atención a la sustancia económica.
- c. Se adicionan las bases para determinar el valor residual de un componente, considerando montos actuales que la entidad podría obtener actualmente por la disposición del mismo, como si éstos estuvieran en la fase final de su vida útil.
- d. Se elimina la disposición que requería que debía asignarse un valor determinado por avalúo a las propiedades, planta y equipo adquiridos sin costo alguno o a un costo que es inadecuado para expresar su significado económico, para valuarse a valor nulo a partir de la vigencia de esta disposición.
- e. Se establece la obligatoriedad de depreciar componentes que sean representativos de una partida de propiedades, planta y equipo, independientemente de depreciar el resto de la partida como si fuera un solo componente.
- f. Se señala que cuando un componente esté sin utilizar debe continuar depreciándose, salvo que se utilicen métodos de depreciación en función a la actividad.

## NIF C-18 "Obligaciones asociadas con el retiro de propiedades, planta y equipo"

Esta NIF establece, mediante aplicación retrospectiva, las normas particulares para el reconocimiento inicial y posterior de las obligaciones asociadas con el retiro de componentes de propiedades, planta y equipo mediante el uso de la técnica de valor presente esperado y una tasa de descuento apropiada. Esta NIF deja sin efectos la aplicación supletoria de la Interpretación de las Normas Internacionales de Información Financiera No. 1 (por sus siglas en inglés IFRIC 1).

A la fecha de emisión de este informe la compañía se encontraba en proceso de evaluación de los efectos correspondientes a la aplicación de estas disposiciones normativas.



## **22. Reclasificaciones efectuadas a los estados financieros de 2009**

Para efectos de comparación, algunas cifras de los estados financieros de 2009 originalmente reportadas fueron reclasificadas. Estas se mencionan a continuación:

- a) \$ 88,360 correspondientes a ISR por recuperar, que se habían presentado originalmente en pagos anticipados dentro del balance general, fueron reclasificados a la cuenta de impuestos por recuperar.
- b) \$ 57,927 correspondientes a cuentas por cobrar con Industrias CH, S.A.B. de C.V., que provienen principalmente de saldos de impuestos por cobrar, se encontraban al 31 de diciembre de 2009 disminuyendo las cuentas por pagar, las cuales estaban documentadas y generaban intereses. Véase Nota 6.
- c) \$ 476,524 correspondientes a gastos fijos de Republic incurridos en 2009 fueron reclasificados, del costo directo de ventas al renglón de costo indirecto de fabricación, gastos de venta y de administración, a efecto de reconocer el costo de ventas en dicha subsidiaria a través del sistema de costeo directo.

## **23. Emisión de los estados financieros consolidados**

Estos estados financieros consolidados han sido aprobados con fecha 11 de abril de 2011 por el Ing. Luis García Limón y por C.P. Adolfo Luna Luna, Director General y Director de Finanzas de Grupo Simec, S.A.B. de C.V., respectivamente, para su emisión y aprobación del Comité de Auditoría y, en su caso, por el Consejo de Administración. Estos órganos tienen la facultad de modificar los estados financieros adjuntos.