



## REPORTE ANUAL

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

DIRECCIÓN DE LA EMPRESA: CALZADA 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>493,288,196</u>
TOTAL ACCIONES AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013	<u><u>493,288,196</u></u>

CLAVE DE COTIZACIÓN: SIMEC

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

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 2013**

## INDICE

Página

1. INFORMACIÓN GENERAL	
a). Glosario de Términos y Definiciones .....	1
b). Resumen Ejecutivo .....	2
c). Factores de Riesgo.....	3
d). Otros Valores Inscritos en el RNVI.....	18
e). Cambios Significativos a los Derechos de valores Inscritos en el RNVI.....	18
f). Destino de los Fondos .....	18
g). Documentos de Carácter Público.....	18
2 LA COMPAÑÍA	
a). Historia y Desarrollo de la Empresa .....	19
b). Descripción del Negocio .....	26
i). Actividad Principal.....	26
ii). Canales de Distribución .....	27
iii). Patentes, Licencias, Marcas y Otros Contratos .....	28
iv). Principales Clientes .....	28
v). Legislación Aplicable y Situación Tributaria .....	30
vi). Recursos Humanos.....	32
vii). Desempeño Ambiental .....	35
viii). Información de Mercado .....	39
ix). Estructura Corporativa .....	46
x). Descripción de los Principales Activos .....	48
xi). Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales .....	55
xii). Acciones Representativas del Capital Social.....	57
xiii). Dividendos .....	57
xiv). Sustentabilidad Social .....	57
3 INFORMACIÓN FINANCIERA	
a). Información Financiera Seleccionada.....	63
b). Información Financiera por Línea de Negocio, Zona Geográfica y Ventas de Exportación.....	67
c). Informe de Créditos Relevantes.....	70
d). Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de Simec.....	71
i). Resultados de Operación .....	75
ii). Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital .....	90
iii). Control Interno.....	94
e). Estimaciones contables críticas .....	95
4. ADMINISTRACION	
a). Auditores Externos .....	98
b). Operaciones con partes relacionadas y Conflicto de Intereses .....	98
c). Administradores y Accionistas .....	99
d). Estatutos Sociales y Otros Convenios .....	105
5 MERCADO ACCIONARIO	
a). Estructura Accionaria .....	113
b). Comportamiento de la Acción en el Mercado de Valores .....	113
c). Formador de Mercado .....	114
6. PERSONAS RESPONSABLES .....	116
7. ANEXOS	
a) Carta de Responsabilidad de la Compañía	
b) Carta de Responsabilidad del Auditor Externo	
c) Informe del Presidente del Comité de Auditoría y Prácticas 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. 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. 13.0652 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 2013 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 25 de abril del 2014 fue de Ps. 13.135 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 más 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.

Las estimaciones proyectadas se refieren sólo a partir de la fecha en que fueron hechas, y no asumimos ninguna obligación de actualizarlas o revisarlas después de la fecha de este informe anual debido a nueva información, eventos futuros u otros factores. A la luz de los riesgos e incertidumbres descritas anteriormente, los eventos a futuro y circunstancias analizadas en este informe anual pueden no ocurrir.

## **b). Resumen Ejecutivo**

Este informe anual incluye los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011. A partir del 1 de enero de 2011 adoptamos las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS por sus siglas en inglés) y sus adecuaciones e interpretaciones emitidas por el International Accounting Standard Board (IASB), en vigor al 31 de diciembre 2013, consecuentemente aplicamos la IFRS 1- “Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera”. Hemos ajustado los estados financieros de nuestras subsidiarias en el extranjero para cumplir con las IFRS, y las hemos convertido a pesos mexicanos. Nuestra información financiera presentada en años anteriores a 2011 de acuerdo a las Normas de Información Financiera Mexicanas (NIF), no es comparable con nuestra información financiera presentada conforme a IFRS, por lo que se debe evitar tal comparación. Ver Nota 4 de nuestros estados financieros consolidados incluidos en este documento.

**Transición a IFRS** - Nuestros últimos estados financieros consolidados anuales fueron preparados conforme a las NIF. Dichas normas difieren en algunas áreas respecto a las IFRS. Las cifras comparativas a diciembre 2011 fueron remedidas para reflejar estos ajustes.

Nuestra fecha de transición a las IFRS es el 1 de enero de 2011. En la preparación de los primeros estados financieros consolidados de la Compañía bajo IFRS, se han aplicado las reglas de transición a las cifras reportadas previamente de conformidad con NIF. La IFRS 1 generalmente requiere la aplicación retrospectiva de todas las normas e interpretaciones aplicables a la Compañía a la fecha del primer reporte, sin embargo, IFRS 1 permite ciertas excepciones en la aplicación de algunas normas a los períodos anteriores, con el objeto de facilitar a las entidades el proceso de transición. Hemos aplicado las excepciones obligatorias de adopción por primera vez como se describe a continuación:

- **Estimaciones contables** – El uso de estimaciones contables bajo NIF en 2011 es consistente con el uso de estimaciones bajo IFRS, por lo que no se modifican retrospectivamente, excepto por la componentización del activo fijo.
- **Instrumentos de cobertura** – Ciertos instrumentos de cobertura que fueron clasificados como coberturas bajo NIF califican como contabilidad de cobertura bajo la International Accounting Standard (IAS) 39, Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición. No se designaron instrumentos de cobertura de forma retrospectiva.
- Otras excepciones obligatorias no fueron aplicables a la Compañía.

Adicionalmente, hemos aplicado las exenciones opcionales de primera adopción, como se describe a continuación:

- Optamos por no aplicar la IFRS 3, Combinaciones de negocios, en forma retrospectiva a las combinaciones de negocios reconocidas antes de la fecha de transición a IFRS.
- Elegimos valorar las partidas de propiedad, planta y equipo a su monto registrado bajo NIF a la fecha de transición, el cual representa el costo depreciado ajustado para reflejar los cambios de precios de un índice específico (Costo atribuido).
- Elegimos reconocer a la fecha de transición todas las ganancias y pérdidas actuariales acumuladas no reconocidas al final del período de conformidad con NIF.
- Elegimos poner en cero el saldo del efecto acumulado por conversión de subsidiarias en el extranjero a la fecha de transición.

- Aplicamos las provisiones transitorias de los párrafos 27 y 28 de la IAS 23, Costos por préstamos. Por lo tanto, designamos la fecha de transición como fecha de inicio para capitalización de los costos por préstamos relacionados con activos calificables.

La tabla siguiente presenta nuestra información financiera consolidada seleccionada al 31 de diciembre de 2011, 2012 y 2013 y 1 de enero de 2011 y por los años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2012 y 2013. Algunos datos financieros fueron obtenidos de los estados financieros consolidados por los años 2011, 2012 y 2013, los cuales fueron dictaminados por 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 2011, 2012 y 2013 se obtuvieron del dictamen de BDO USA, LLP. Los estados financieros de GV do Brasil Industria e Comercio de Aço LTDA de los años terminados el 31 de diciembre de 2012 y 2013 se obtuvieron del dictamen de BDO RCS Auditores Independientes SS. Los estados financieros de Corporación Aceros DM, S.A. de C.V. y sus subsidiarias y afiliadas por los años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2012 y 2013 fueron dictaminados por Marcelo de los Santos y Compañía, 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 deben ser leídas conjuntamente con los estados financieros consolidados.

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**  
**2011**      **2012**      **2013**  
**(Millones de pesos, a excepción de los**  
**datos de acciones)**

**Información del Estado de Resultados:**

**IFRS:**

Ventas Netas.....	29,270	29,524	24,369
Utilidad Bruta.....	3,707	3,564	1,959
Otros Ingresos (Gastos).....	(113)	181	(59)
Ganancia (Pérdida) Cambiaria.....	582	(510)	(67)
Utilidad antes de impuestos a la utilidad.....	3,128	2,008	708
Impuestos a la utilidad.....	149	54	(281)
Utilidad Neta.....	2,979	1,954	989
Participación no Controladora.....	87	(116)	(527)
Participación Mayoritaria.....	2,892	2,070	1,516
Utilidad Neta por Acción.....	5.81	4.16	3.06
Promedio ponderado de acciones en circulación (000's).....	497,709	497,709	495,732

**c). Factores de Riesgo**

La inversión en nuestras acciones serie B 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 nuestras

acciones. La verificación de cualquiera de los siguientes hechos podría afectar en forma adversa y significativa nuestras actividades, resultados de operación, proyectos y situación financiera. Además, es posible que existan otros riesgos de los que aún no tenemos conocimiento o que actualmente no se consideran importantes, y que de llegar a verificarse también podrían afectar en forma adversa y significativa nuestras actividades, resultados de operación, proyectos y situación financiera. En cualquiera de dichos supuestos el precio de mercado de nuestras acciones Serie B podría disminuir y los inversionistas podrían perder la totalidad o una parte de su inversión.

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

#### **Nuestros resultados de operación 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 nuestros productos. Los cambios en estos dos factores afectan nuestros resultados de operación. 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 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 los años 2010, 2011 y 2012 los precios del acero comenzaron a recuperarse y se han mantenido estables. En el año 2013 los precios del acero disminuyeron. No podemos predecir ni garantizar los niveles de precios futuros del acero.

#### **Podríamos vernos en la imposibilidad de trasladar a nuestros 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 nuestras operaciones de producción han fluctuado en forma significativa y cualquier aumento substancial en dichos precios podría afectar en forma adversa nuestra utilidad bruta. 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 el año 2011 los precios de la chatarra se incrementaron aproximadamente un 21%, en el año 2012 se incrementaron aproximadamente el 1% y en el año 2013 disminuyeron aproximadamente el 6%; los precios de las ferroaleaciones se incrementaron aproximadamente un 10% en 2011, en los años 2012 y 2013 disminuyeron aproximadamente el 10% y 5% respectivamente. El mineral de hierro y el coque también han tenido fluctuaciones importantes. En 2011, 2012 y 2013, 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. Podemos vernos en la imposibilidad de trasladar a nuestros clientes éstos y otros posibles aumentos en nuestros costos, lo cual podría afectar en forma adversa y material nuestros márgenes de utilidad. Aun cuando logremos incrementar nuestros precios de venta, con frecuencia los márgenes de utilidad 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 nuestros productos de acero. No podemos garantizar que nuestros clientes estarán dispuestos a pagar el incremento en los

precios para nuestros productos de acero que nos compensen los incrementos en los precios de nuestras materias primas.

Las compras de nuestras materias primas se realizan en el mercado libre y con ciertos proveedores clave. 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. No podemos asegurar que podamos encontrar proveedores de éstas materias primas en el mercado libre, que los precios de estas materias primas no se incrementarán o que la calidad seguirá siendo la misma. Si alguno de nuestros proveedores clave no cumple con las entregas o no renueva los contratos de suministro, podríamos tener acceso limitado a algunas materias primas o costos más altos y retrasos, como resultado de no poder conseguir nuestros requerimientos de materias primas con otros proveedores.

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

Nuestros procesos de producción dependen de un suministro adecuado de electricidad y gas natural. Cualquier aumento substancial en el precio del gas natural o la electricidad podría tener un efecto adverso significativo sobre nuestra utilidad bruta. Además, cualquier interrupción o reducción en el abasto de dichos energéticos podría tener un efecto adverso significativo sobre nuestros niveles de producción y ventas. Los precios de la electricidad se incrementaron aproximadamente el 11% en 2011, 3% en 2012 y 9% en 2013, los precios del gas natural disminuyeron aproximadamente el 14% en 2011, 32% en 2012 y se incrementaron el 16% en 2013. Durante el año que terminó el 31 de diciembre de 2013, el costo de los energéticos, expresado como porcentaje de nuestro costo de producción, representó el 13%, mientras que en 2012 representó el 11%.

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, pagamos tarifas especiales a Comisión Federal de Electricidad (“CFE”). También pagamos tarifas especiales a Petróleos Mexicanos (“PEMEX”) por el gas utilizado en nuestras plantas en México. No existe garantía de que seguiremos 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 vigentes 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. 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. Tenemos celebrados contratos con el objeto de fijar y reducir la volatilidad de los precios de gas natural. Al 31 de diciembre de 2013, en México y los Estados Unidos y Canadá no tenemos contratados instrumentos financieros derivados con fines de cobertura para cubrir el riesgo de la fluctuación del precio del gas natural (swaps). No siempre hemos podido trasladar el efecto de estos aumentos de precios a nuestros clientes, y no existe garantía de que lograremos hacerlo en el futuro o mantener los contratos celebrados con el objeto de fijar y reducir la volatilidad de los precios de gas natural. Cambios en el precio de la electricidad, o en el precio de la distribución del gas natural, podrían sustancialmente afectar nuestro negocio y nuestros resultados de operación.

**Enfrentamos una fuerte competencia en precios y otros aspectos de parte de otros productores de acero, lo cual podría afectar en forma adversa nuestras utilidades y la participación de mercado.**

La competencia en la industria del acero es importante. La competencia en la industria del acero 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 como nosotros, 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 no logremos mantener una posición competitiva frente a dichos productores, nuestra participación de mercado y rentabilidad podrían verse afectadas en forma adversa.

Varios de nuestros competidores mexicanos, estadounidenses y canadienses 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 nuestros. En la medida en que estos productores se vuelvan más eficientes, podríamos tener una mayor competencia de parte de los mismos y perder participación de mercado. También nos enfrentamos a la 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 obligarnos a reducir nuestros precios o a ofrecer mayores servicios con el correspondiente incremento en costos, lo cual podría reducir nuestros márgenes de utilidad.

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

En muchas aplicaciones, el acero compite con materiales que se pueden 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 nuestras utilidades.

**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 nuestras utilidades en otros mercados y regiones incluyéndonos a nosotros.

**La implementación de la estrategia de nuestro crecimiento que puede incluir adquisiciones adicionales, podría afectar de manera adversa nuestras operaciones.**

Como parte de nuestra estrategia de crecimiento, podríamos vernos en la necesidad de ampliar nuestras 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 nuestras operaciones actuales. De llevarse a cabo, estas operaciones pueden incluir todos o algunos de los siguientes riesgos:

- Interrupción de nuestro negocio en marcha;
- distracción de recursos y tiempo por parte de nuestra 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.

Requerimos de importantes cantidades de capital para adquisiciones y otros planes estratégicos, así como para el mantenimiento de nuestras instalaciones y el cumplimiento con las regulaciones ambientales. Es posible que no podamos financiar las inversiones en activos con los flujos de efectivo generados por nuestras operaciones o mediante la contratación de deuda y puede ser necesario emitir acciones adicionales o emisiones de deuda, lo que podría resultar en una dilución adicional a nuestros accionistas. En el supuesto de que no podamos financiar nuestros requerimientos de capital, podríamos vernos en la imposibilidad de implementar nuestra estrategia de crecimiento.

Tenemos la intención de seguir manteniendo una estrategia de crecimiento, cuyo éxito dependerá en parte de nuestra capacidad para adquirir instalaciones adicionales. Algunas de estas adquisiciones podrían estar fuera de México, Estados Unidos y Canadá. Las adquisiciones implican una serie de riesgos especiales, además de las descritas anteriormente, que podrían afectar negativamente las actividades, la situación financiera y nuestras utilidades, incluyendo la contratación de pasivos y la posible pérdida de empleados clave. No podemos garantizar que las adquisiciones que efectuemos no tendrán un efecto adverso y significativo, ni que dichas adquisiciones darán como resultado una mejoría en nuestras operaciones. No podemos predecir si en un futuro próximo se propondrá y llevará a cabo alguna adquisición adicional, ni los términos en los que en su caso se efectuaría dicha adquisición.

**El establecimiento futuro de aranceles o cuotas compensatorias podría afectar nuestra capacidad para exportar nuestros 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 nosotros o de nuestros productos. En el primer trimestre de 2002, el gobierno de los Estados Unidos impuso un arancel del 15% a las importaciones de varilla 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 varilla 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 nosotros, ni de que el gobierno de los Estados Unidos no impondrá aranceles sobre las importaciones de acero provenientes de México y si esto ocurriera podría afectar de manera adversa e importante nuestras utilidades.

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 del 3% al 5%, en el año 2012 se eliminó 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 nuestras utilidades.

**Las operaciones de nuestras plantas dependen de que tengamos buenas relaciones con nuestros empleados.**

Al 31 de diciembre de 2012, aproximadamente el 56% de nuestros trabajadores mexicanos y el 81% de nuestros trabajadores extranjeros estaban afiliados a sindicatos. 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. Normalmente negociamos un contrato colectivo de trabajo para cada una de sus plantas en lo individual por lo que respecta a las plantas localizadas en México. 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 nuestras utilidades y nuestra situación financiera. 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 nuestras utilidades.

**Las operaciones de nuestra planta en Lackawanna, Nueva York, dependen de nuestro derecho a utilizar las propiedades y los activos de una planta vecina y la terminación de cualquiera de dichos derechos podría interrumpir nuestras operaciones y tener un efecto adverso significativo sobre nuestras utilidades y nuestra situación financiera.**

Las operaciones de nuestra planta en Lackawanna, Nueva York, dependen de determinados acuerdos relacionados con, entre otras cosas, el uso de agua industrial, aire comprimido, drenaje sanitario y energía eléctrica. Estos acuerdos con Mittal Steel Company, NV y sus filiales (Mittal), fueron efectivos hasta el 30 de abril de 2009, momento en el cual Mittal trasladó su planta de Lackawanna a Tecumseh Redevelopment, Inc. (Tecumseh). En diciembre de 2010, Tecumseh transfirió una parte de las instalaciones de Mittal a Great Lakes Industrial Development, LLC (GLID). En la transferencia a GLID, firmamos un acuerdo por escrito con GLID respecto al suministro de aire comprimido a nuestra planta. Este contrato nos asegura que el aire comprimido se proporcionará 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 establecidos, proporcionándonos 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 continúa 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 y equipo relacionado, 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 no relacionados. 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 a suspender la totalidad o una parte de las operaciones de la planta de Lackawanna. En virtud de que los productos fabricados por nuestra planta de Lackawanna no se producen en ninguna de nuestras otras plantas, la interrupción de la producción en dicha planta podría ocasionar una importante pérdida de ingresos y dañar nuestras relaciones con nuestros clientes.

**Nuestras ventas en los Estados Unidos se encuentran concentradas y podrían disminuir en forma significativa si alguno de nuestros principales clientes reduce sus volúmenes de compra de nuestros productos o no fuera incapaz de cumplir con sus obligaciones financieras con nosotros.**

Nuestras ventas en los Estados Unidos están concentradas entre un número relativamente pequeño de clientes. Cualquiera de nuestros principales clientes puede dejar de comprar nuestros productos o reducir en forma significativa sus volúmenes de compra en cualquier momento. En los años de 2013, 2012 y 2011, las ventas de nuestros productos efectuadas a los diez principales clientes ascendió

aproximadamente al 40.6%, 42.4% y 40.4%, respectivamente, de nuestros ingresos en los Estados Unidos y el 21.1%, 18.7% y 19.5% en 2013, 2012 y 2011, respectivamente, de nuestros ingresos consolidados. Una interrupción en nuestras ventas a cualquiera de estos clientes podría afectar en forma adversa el flujo de efectivo y nuestras utilidades. 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. Esta reducción en la demanda ha afectado de manera adversa nuestras utilidades.

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, las utilidades, la liquidez y nuestra situación financiera.

**Problemas imprevistos con nuestro equipo de fabricación e instalaciones podrían tener un efecto adverso en nuestro negocio.**

Nuestra capacidad para fabricar productos de acero depende del adecuado funcionamiento de nuestro equipo de fabricación, incluyendo los altos hornos, hornos de arco eléctrico, máquinas de colada continua, hornos de recalentamiento y molinos de laminación. A pesar de que efectuamos mantenimiento continuo a nuestro equipo, la reparación de descomposturas que involucren una gran cantidad de tiempo o un monto importante de recursos y 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 nuestras utilidades.

No contamos con cobertura de seguro contra todo riesgo ni mantenemos cobertura contra las pérdidas ocasionadas por siniestros o interrupciones en nuestras operaciones. En el supuesto de que no logremos remediar en forma rápida y a un costo eficiente los problemas que ocasionen interrupciones significativas en nuestra capacidad de producción, nuestras 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 nuestras plantas, tengamos pérdidas significativas. De igual forma, las inversiones en activos necesarias para reparar cualquier planta o maquinaria destruida o dañada afectarían en forma adversa nuestros flujos de efectivo, nuestros resultados y nuestra situación financiera.

**Si no somos capaces de obtener o mantener certificados de calidad y certificados de cumplimiento ambiental para nuestras plantas, podríamos perder clientes existentes y dejar de atraer nuevos clientes.**

La mayoría de los clientes pertenecientes a la industria de las autopartes en México y los Estados Unidos exigen que nuestras plantas cuenten con la certificación ISO 9001, TS 16949 e ISO 14001. Actualmente todas nuestras plantas en Estados Unidos que venden productos a clientes pertenecientes a la industria de las autopartes cuentan con la certificación requerida. En el supuesto de cancelación de dichas certificaciones, revocación de cualesquier autorización, o de que no cumplamos oportunamente con cualesquier estándar adicional necesario, nuestra capacidad para continuar abasteciendo a nuestro mercado, conservar a los clientes actuales y atraer nuevos clientes podría verse afectada. Por ejemplo, la pérdida de estas certificaciones podría dar lugar a que los clientes rechacen nuestros envíos de productos, lo cual podría afectar en forma significativa nuestros ingresos y nuestros resultados. No podemos asegurar el cumplimiento futuro con estas certificaciones.

En el mercado de Aceros Especiales, todos los participantes deben cumplir con auditorías de calidad y obtener certificaciones con el objeto de obtener el estándar de “proveedor aprobado”. 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 aprobado para el caso de auto partes. Mantener estas certificaciones es crucial para preservar e incrementar nuestra participación en el

mercado, ya que estas condiciones podrían implicar una barrera para formar parte del mercado de Aceros Especiales y no podemos garantizar que lograremos obtenerlas.

**En el supuesto de que nuestras plantas violen la legislación en materia ambiental, podríamos incurrir en pasivos significativos.**

Nuestras operaciones están sujetas a una amplia gama de leyes y normas ambientales que regulan el 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 obligaciones de conformidad con las leyes y normas ambientales pueden ser importantes. A pesar de nuestros esfuerzos para cumplir con las leyes y normas ambientales, pueden ocurrir sucesos o incidentes ambientales que afecten negativamente nuestras operaciones en nuestras plantas. Adicionalmente, no podemos garantizar que nuestras operaciones cumplirán en todo momento con las leyes y normas en materia ambiental. En el supuesto de incumplimiento de dichas leyes y normas, podríamos vernos sujetos a la imposición de multas u otras sanciones, obligados a incurrir en gastos significativos para remediar el incumplimiento y/o vernos obligados a cerrar las plantas que no cumplan con las mismas y por demandas de terceras partes. Además las leyes y normas en materia ambiental son cada vez más estrictas y es posible que las futuras leyes y normas puedan obligarnos a realizar gastos significativos de cumplimiento ambiental y requieran modificaciones en nuestras operaciones. Además, estamos obligados a obtener y mantener diversos permisos ambientales para operar nuestras plantas. La falta de obtención o pérdida de los permisos o las autorizaciones necesarias podrían dar lugar a la imposición de multas o sanciones importantes a nuestro cargo o impedir la operación de nuestras plantas. Además, podemos ser objeto de involucramos en procedimientos judiciales iniciados por particulares u organismos 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. 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 fabricación de acero.**

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 normas que incluyen varios puntos y obligaciones, de las cuales son sujetas nuestras plantas y también han emitido normas que afectan los permisos previos a la construcción de nuestras instalaciones, donde el aumento de gases contaminantes de efecto invernadero se contemplan. El Congreso de los Estados Unidos ha discutido la regulación de varias medidas para la emisión de gases de efecto invernadero (como el dióxido de carbono) 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 instalaciones para la producción de acero. 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 firmen el acuerdo, el resultado es impredecible. En el caso de que se aprueben más reglas y políticas más estrictas podrían afectar negativamente nuestro negocio y nuestras utilidades.

**En el supuesto de que estemos obligados a remediar la contaminación en nuestras plantas, podríamos 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. En el futuro podríamos vernos obligados,

a ser sujetos 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, no podemos 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 cualesquier obligación 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.

**Podríamos incurrir en pérdidas como resultado de demandas de responsabilidad relacionadas con nuestros productos, y podríamos vernos en la imposibilidad de obtener cobertura de seguros contra dicha responsabilidad total o en términos aceptables.**

Podríamos sufrir pérdidas como resultado de las demandas de pago pecuniario de daños por los defectos o presuntos defectos de nuestros productos de acero. Por ejemplo, muchos de nuestros productos 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 nuestra contra. De conformidad con las prácticas de ventas comerciales normales, algunos de nuestros productos 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. No podemos garantizar que en el futuro no seremos sujetos a demandas de responsabilidad relacionadas con nuestros productos, que no incurrirá en responsabilidades por importes superiores a los cubiertos por nuestras pólizas de seguro, o que lograremos mantener cobertura de seguros contra responsabilidad ya sea total o a niveles adecuados y en términos aceptables.

**Nuestro accionista mayoritario, Industrias CH, S.A.B. de C.V. (Industrias CH) es capaz de ejercer una influencia significativa sobre las actividades y políticas de Simec y puede tener intereses distintos a los del resto de los accionistas.**

Industrias CH, cuyo Presidente del Consejo de Administración es Rufino Vigil González, es propietaria de aproximadamente el 85% de las acciones representativas de nuestro capital social al 14 de marzo de 2014, fecha en que se llevó a cabo la Asamblea Anual de Accionistas de Simec. Industrias CH designó y nombró a la totalidad de los miembros actuales de nuestro Consejo de Administración e Industrias CH está en posición de nombrar a los consejeros futuros y ejercer el control y una influencia significativa sobre nuestras actividades y políticas, incluyendo la determinación de la fecha y el pago de dividendos. Los intereses de Industrias CH pueden ser muy distintos a los del resto de nuestros accionistas. Además, como resultado del alto porcentaje de participación accionaria del que es titular Industrias CH, actualmente la liquidez de nuestras acciones Serie B y ADSs es limitada.

**Hemos celebrado ciertas operaciones con partes relacionadas.**

Históricamente hemos celebrado operaciones de distinta naturaleza en condiciones de mercado con nuestras partes relacionadas, incluyendo sociedades que son propiedad de Industrias CH o están controladas por la misma. Esperamos en el futuro continuar celebrando este tipo de operaciones con nuestras filiales y algunas de estas operaciones pueden ser significativas.

**Dependemos de nuestros funcionarios ejecutivos y de los conocimientos de éstos últimos en cuanto a sus actividades y la industria de los aceros especiales, y podríamos vernos en la imposibilidad de reemplazar a dichos funcionarios en caso de que los mismos se separen de la Compañía.**

Dependemos del desempeño de nuestros funcionarios ejecutivos y empleados clave. Nuestro personal ejecutivo cuenta con una amplia experiencia en la industria siderúrgica, y la pérdida de cualquiera de

dichos ejecutivos o nuestra incapacidad de atraer y retener ejecutivos podría afectar en forma adversa nuestras actividades, utilidades, proyectos y situación financiera. Creemos que en el mercado del acero SBQ la experiencia específica de la industria es clave para el éxito. Nosotros dependemos del conocimiento de nuestro negocio y en especial en cuanto a la industria de los Aceros Especiales de nuestro equipo directivo, incluido Luis García Limón, nuestro Director General. Además atribuimos parte del éxito de nuestra estrategia de crecimiento a nuestra capacidad de conservar a la mayor parte de los ejecutivos clave de alto nivel de las compañías que hemos 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. Nuestro negocio podría verse afectado negativamente si podemos atraer o retener a altos directivos o personal necesario.

**Nuestra obligación tributaria 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 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 variando la interpretación y aplicación inconsistente. Los sistemas ineficaces de la recaudación de impuestos y los requisitos de requerimiento de efectivo pueden aumentar la probabilidad de la imposición impuestos y penas onerosas que podrían tener un efecto material adverso sobre nuestra situación financiera y resultados. Además de la presión que generalmente se tiene en contra de los contribuyentes habituales, estas condiciones crean incertidumbre en cuanto a las implicaciones fiscales para la toma de diversas decisiones de negocios. Esta incertidumbre nos puede exponer a multas y penas significativas a pesar de nuestros mejores esfuerzos para el cumplimiento de las obligaciones fiscales y podría dar lugar a una mayor carga impositiva. En algunos de los países en los que operamos, incluyendo México, 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, podríamos tener un efecto material adverso sobre nuestra condición financiera y resultados. 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 impuestos adicionales importantes. Cualquier impuesto adicional podría tener un efecto adverso significativo sobre nuestros resultados y nuestra situación financiera.

***Factores de riesgo relacionados a la situación económica mundial***

**Las condiciones económicas mundiales, como la reciente crisis financiera y la recesión económica que se produjo durante 2008 y 2009, pueden afectar significativamente nuestro negocio.**

La crisis financiera 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 correspondiente 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 Norteamérica y a nivel mundial. Estas condiciones económicas han afectado significativamente nuestro negocio y nuestros resultados. Sin embargo la demanda, niveles de producción y precios en algunos mercados y segmentos se han recuperado y estabilizado en cierta medida, el tiempo, extensión y duración de la recuperación y potencial regresó a los niveles previos a la crisis mundial se mantienen inciertos. Si las condiciones macroeconómicas mundiales se deterioran, la perspectiva para los productores de acero puede verse afectada negativamente. Es muy difícil estimar la duración o gravedad de una nueva crisis económica mundial y como nos afectaría. Una recuperación insostenible y una débil economía persistente

en nuestros mercados podrían deprimir la demanda de nuestros productos y afectar negativamente nuestro negocio y nuestros resultados.

En 2009, la disminución de la demanda en el sector de la construcción tuvo un impacto negativo en nuestras plantas de San Luis Potosí, ya que estas plantas producen principalmente varilla y alambros. Esta disminución en la demanda, generó un deterioro en el valor de los activos de larga duración y su disposición de nuestra planta en San Luis Potosí. 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. 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.

**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 2011, 2012 y 2013, 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 estas industrias pueden tener un impacto significativo en nuestros resultados.

**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.

**Debido a que una parte importante de nuestras ventas son a la industria automotriz, una disminución en la producción de automóviles podría reducir nuestros flujos de efectivo y afectar en forma adversa nuestros resultados.**

Durante el año 2013, las ventas directas de productos a los fabricantes y armadores de automóviles representaron aproximadamente el 36% del total de nuestras ventas de aceros especiales (SBQ). La demanda de nuestros productos se ve afectada, entre otras cosas, por la relativa solidez o debilidad de la industria automotriz en Norteamérica. Los fabricantes de automóviles han experimentado reducciones significativas en la cuota de mercado a las empresas, en su mayoría de Asia y en el pasado han llevado a cabo reducciones en su capacidad de trabajo. Además, durante la reciente crisis financiera grandes fabricantes de equipos originales y dos de los mayores fabricantes de automóviles norteamericanos buscaron la protección por bancarrota. 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 nuestros resultados. También vendemos nuestros productos a distribuidores 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 nos pueden afectar en forma adversa.

**Nuestros clientes en la industria automotriz intentan continuamente de obtener reducciones de precio de nosotros. Estas reducciones de precio pueden afectar nuestros resultados 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, consideramos que las reducciones de precio podrían afectar nuestros márgenes de contribución en el futuro. Si no somos capaces de compensar las reducciones de precio a los clientes con medidas eficaces de operación, nuevos procesos de fabricación, alternativas en la compra de materias primas, mejoras tecnológicas y otras iniciativas para la reducción de costos y si no podemos evitar las reducciones de precio a nuestros clientes, nuestros resultados y nuestra situación financiera podrían verse afectados en forma adversa.

**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 estos clientes pueden dejar de comprar producto adicional o mantener sus volúmenes de compra. Por lo que no tenemos la seguridad de aumentar o mantener los niveles actuales de volúmenes y precios de venta.

### *Riesgos relacionados con México*

**Las condiciones económicas adversas en México podrían afectar adversamente nuestro desempeño financiero.**

Una parte importante de nuestras operaciones se llevan a cabo en México y nuestro negocio se ve afectado por el desempeño de la economía mexicana. 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% en el 2010 creció el 5.5% y en el 2011 y 2012 creció el 3.9% y en el 2013 creció el 1.1%. 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 internas, contracción de la economía, reducción de los flujos internacionales de capital, balanza de pagos deficitaria, reducción de liquidez en el sector bancario y altas tasas de desempleo. La disminución en la tasa de crecimiento de la economía Mexicana, períodos de crecimiento negativo en el PIB o aumentos 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 podrían afectar negativamente nuestro negocio.**

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, incluyéndonos. 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. En el año 2013 el Congreso Mexicano aprobó las reformas estructurales en energía, financieras, telecomunicaciones y político electorales, sin embargo están pendientes de aprobación las leyes secundarias. 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. 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 en 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.**

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.

**La depreciación en el tipo de cambio del peso frente al dólar podría afectar en forma adversa nuestros resultados y situación financiera.**

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 el incremento del 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 mínimo de Ps. 9.91 por dólar el 5 de agosto de 2008 y un máximo de Ps. 15.38 por dólar el 9 de marzo de 2009. En el año 2013, el tipo de cambio de acuerdo a la Reserva Federal de los Estados Unidos registró el valor más bajo de Ps. 11.98 por dólar y el valor más alto fue de Ps. 13.43 por dólar.

Las devaluaciones o depreciaciones sustanciales del peso pueden ocasionar inestabilidad en los mercados internacionales de divisas y limitar nuestra capacidad 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 3.6% para 2009, 4.4% para 2010, 3.8% para 2011, 3.6% para 2012 y 3.97% para 2013. 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 IFRS, por lo que no son comparables con los estados financieros preparados por otras compañías con los Principios de Contabilidad de Estados Unidos (“USGAAP”).**

A partir del 1 de enero de 2011 adoptamos las IFRS y sus adecuaciones e interpretaciones emitidas por el IASB, en vigor al 31 de diciembre 2012, consecuentemente aplicamos la IFRS 1- *“Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera”*.

Todas las empresas mexicanas que cotizamos en la Bolsa Mexicana de Valores debemos preparar nuestros estados financieros de acuerdo con las IFRS que difieren en ciertos aspectos significativos con los USGAAP. En consecuencia los estados financieros reportados en México son probablemente diferentes de los de las empresas de otros países.

**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 pueden ser diferentes 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.**

Estamos expuestos al riesgo de Mercado, que es el riesgo potencial de pérdida en el valor de mercado, flujo de efectivo o ganancias por cambios en las tasas de interés y tipos de cambio de moneda extranjera (principalmente el tipo de cambio peso / dólar), como resultado de nuestra tenencia 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. Nuestros préstamos están 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 214% más alta que la devaluación del peso frente al dólar.

Estamos expuestos al riesgo de mercado debido a las fluctuaciones en el precio de compra de gas natural. Para limitar nuestra exposición, utilizamos contratos de intercambio de flujo de efectivo o swaps de gas natural. Estos contratos se reconocen en el balance general a su valor razonable. Los swaps son considerados como de cobertura de flujo de efectivo, y son muy eficaces para mitigar la exposición a las fluctuaciones del precio del gas natural. El cambio en el valor razonable de los contratos de swaps se registra como parte de la utilidad integral en el capital contable hasta que la partida cubierta se reconoce en los resultados. Las pérdidas y ganancias relativas a la porción no efectiva del instrumento de cobertura, se reconoce inmediatamente en los resultados, y se incluye en el rubro del costo de ventas. Consideramos que nuestro riesgo de mercado con respecto a estos contratos de futuros de gas natural no es material. Ver Nota 14 de los estados financieros consolidados.

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

Medimos nuestro riesgo de mercado relacionado con los instrumentos financieros, con base en los cambios en las tasas de interés y tipo de cambio peso/dólar, empleando un análisis de sensibilidad. El análisis de sensibilidad mide la pérdida potencial en el valor razonable de 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. Utilizamos precios de mercado al 31 de Diciembre del 2013, en los instrumentos financieros para la realización del análisis de sensibilidad. Consideramos que estos cambios potenciales en las tasas del mercado son razonablemente posibles a corto plazo (un año o menos). Basados en el análisis 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, hemos 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 nuestros resultados. Debido a que no hay un mercado comercial activo para nuestros instrumentos de deuda, no podemos determinar el impacto de estos cambios en el valor razonable de dichos instrumentos de deuda. A continuación, se describe nuestra exposición a las tasas de interés y tipo de cambio, incluyendo el impacto de los cambios en tales tasas, en nuestros resultados.

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

Estamos expuestos a cambios en los tipos de interés a corto plazo a medida que invertimos en las inversiones que devengan intereses denominados en dólares a corto plazo. En el pasivo, utilizamos deuda a tasa fija. La deuda a tasa variable está expuesta a la tasa LIBOR, mientras que la deuda a tasa fija es mayormente expuesta a los cambios en el valor razonable de los cambios en las tasas de interés de mediano plazo. Basados en un incremento en una base de 1 punto en las tasas de interés, estimamos que nuestros resultados no se verían afectados significativamente.

**Impacto del Tipo de Cambio.**

La exposición del tipo de cambio se relaciona con nuestra deuda, así como con los proveedores denominados en dólares. Nuestra exposición principal a divisas es el tipo de cambio peso / dólar. Estimamos 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. 65.7 millones de pesos (\$5 millones de dólares).

El análisis de sensibilidad es una estimación y no deberá considerarse como un pronóstico del nuestro futuro desempeño financiero. Además, no podemos asegurar que las pérdidas reales en un año en particular no excederán la cantidad anteriormente indicada. Sin embargo, creemos que estas cantidades están razonablemente basadas en la cartera de instrumentos financieros al 31 de diciembre de 2013 y suponiendo que los hipotéticos cambios en las tasas de mercado seleccionados por nosotros en nuestro análisis de riesgo del mercado ocurran durante el año 2014. El análisis de sensibilidad no reconoce 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. Mario Moreno Cortez, Av. Lázaro Cárdenas 601, Col. La Nogalera, Guadalajara, Jalisco, México, C.P. 44440, Teléfono (33) 3770 6700. Hemos presentado nuestros 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. Mario Moreno Cortez, teléfono (33) 3770 6700 y el correo electrónico es [mmoreno@gruposimec.com.mx](mailto:mmoreno@gruposimec.com.mx)

## **2 LA COMPAÑÍA**

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

#### **General**

Somos productores, procesadores y distribuidores diversificados de Aceros Especiales y Perfiles Estructurales de acero que llevamos a cabo nuestras operaciones de producción y venta en México, los Estados Unidos y Canadá. Consideramos que en 2011, 2012 y 2013 éramos uno de los principales productores de Aceros Especiales en Norteamérica, en volumen de ventas. Además, consideramos que en 2011, 2012 y 2013 éramos uno de los principales productores de Perfiles Estructurales de acero y acero ligero en México, en volumen de ventas.

Nuestros productos de acero especial 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. Nuestros perfiles estructurales de acero se utilizan principalmente en el mercado de la construcción no residencial y otras aplicaciones en la industria de la construcción.

Estamos orientados 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 nuestras plantas estratégicamente ubicadas. La calidad de nuestros productos y servicios, aunada a la ventaja en costos derivada de la ubicación de nuestras plantas, nos ha permitido desarrollar relaciones duraderas con la mayoría de nuestros 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, nuestras plantas en las regiones centro-norte y centro del país nos 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 el costo de los fletes sobre nuestros competidores que no cuentan con plantas de producción en esas regiones.

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 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., una empresa mexicana constituida bajo las leyes de México.

En marzo de 2001 Sidek vendió a Industrias CH el total de su participación accionaria de aproximadamente el 62% de Simec. En junio de 2001, Industrias CH incrementó su participación accionaria en Simec 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 Simec al 85% a través de varias capitalizaciones de pasivos y aportaciones de capital.

En agosto de 2004 adquirimos los terrenos, edificios, equipo e inventarios de las plantas siderúrgicas de Grupo Sidenor en Apizaco y Cholula, y asumimos los pasivos correspondientes a los planes de primas de antigüedad del personal de dichas plantas. Nuestra inversión 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, Industrias CH y nosotros, adquirimos el 100% de las acciones representativas del capital social de Republic, un productor de aceros especiales en los Estados Unidos. Simec, 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. Financiamos nuestra parte del precio total de compra de \$245 millones (equivalentes a Ps. 2,795 millones), principalmente con los recursos provenientes de un crédito otorgado por Industrias CH, el cual se liquidó posteriormente.

El 9 de octubre de 2006, vendimos el total de nuestra participación accionaria en Administradora de Cartera de Occidente, S.A. de C.V., ante lo ajeno que resultaba para nosotros el giro de ésta empresa, ya que su único activo consiste en una cartera de cuentas por cobrar vencidas que adquirió de varios bancos mexicanos que se encuentran en proceso de liquidación.

El 24 de noviembre de 2007 adquirimos 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, adquirimos 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 de dólares). Grupo San es un productor de aceros largos y uno de los productores de varilla corrugada más importantes de la República 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 contaba con aproximadamente 1,450 empleados.

El 29 de julio de 2008 adquirimos 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 26 de diciembre de 2008 adquirimos 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, transmitiendo 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, Corp., la cual se encarga de todas las ventas de exportación de las empresas mexicanas.

Así mismo el 12 de mayo del 2009, constituimos 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 Asamblea Extraordinaria 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, constituimos 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 3 de septiembre de 2010, constituimos la sociedad brasileña GV do Brasil Industria e Comercio de Aço LTDA., que el 5 de agosto de 2011 adquirió una extensión de terreno de 1'300,000 m2 aproximadamente ubicado en Pindamonhangaba, Estado de Sao Paulo, en un valor de \$8 millones de dólares aproximadamente, para la construcción de una planta siderúrgica, que actualmente se encuentra en proceso de construcción. Simec, como tenedora al 100% de GV do Brasil, está adquiriendo la maquinaria y equipo, que aportará a su subsidiaria como aportaciones de capital en especie, una vez terminada su fabricación. El presupuesto de este proyecto de inversión asciende a \$236 millones de dólares (integrado por \$171 millones de dólares en forma directa y \$65 millones de dólares como incentivos a la inversión extranjera otorgados por el gobierno de Brasil). En su inicio tendrá una capacidad instalada de 520,000 toneladas de billet y 400,00 toneladas de producto terminado entre varilla y alambrión, destinados principalmente al sector de la construcción y se estima tener una plantilla laboral de 800 trabajadores.

El 21 de Octubre de 2010, en Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de Arrendadora Simec, S.A. de C.V., se aprobó la disolución de la Sociedad.

El 2 de noviembre de 2010, adquirimos 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 formó parte de los otros gastos incluidos en el estado consolidado de resultados del año 2010. 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, adquirimos a través de dos subsidiarias de SimRep Corporation (Solon Wire Processing LLC, y Republic Memphis LLC), ciertos inmuebles, maquinaria y equipo de BCS Industries LLC, y afiliadas ("Bluff City Steel"). Por estos activos, la Compañía pagó \$2.5 millones de dólares en efectivo y canceló activos netos por aproximadamente \$6.0 millones de dólares que adeudaba BCS, ya que esta empresa era cliente y proveedor de la Compañía.

En Asambleas Generales Extraordinarias de Accionistas de Acero Transportes, S. A. de C. V. y de Acero Transportes San, S. A. de C. V. (ambas integrantes de Grupo San), celebradas el 2 de mayo de 2011, se autorizó la fusión, de ambas empresas, subsistiendo la última y extinguiéndose la primera, con cifras al 30 de Abril de 2011.

Por acuerdo de Asambleas Generales Extraordinarias celebradas entre el 20 de Mayo y el 3 de Octubre de 2011, 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., cambiaron su domicilio y residencia fiscal al Estado de California, Estados Unidos de América, transformándose en Sociedades Incorporadas (Incorporated o Inc.) de acuerdo con las disposiciones del Estado de California, en los Estados Unidos de América.



El 31 de Mayo de 2011, Grupo Simec, S. A. B. de C. V. (Simec) vendió su participación en Arrendadora Norte de Matamoros, S. A. de C. V., a Perfiles Comerciales Sigosa, S. A. de C. V. (subsidiaria de ICH) en la cantidad de Ps. 42.5 mil la cual fue liquidada en forma inmediata.

En Asambleas Generales Extraordinarias de Accionistas de Procesadora Industrial San, S. A. de C. V. y Malla San, S. A. de C. V. (ambas integrantes de Grupo San), celebradas el 1 de Septiembre de 2011, se autorizó la fusión, de ambas empresas, subsistiendo esta última y extinguiéndose la primera, con cifras al 31 de Julio de 2011.

En noviembre de 2011, Republic realizó un acuerdo con un tercero para llevar a cabo un factoraje de cuentas por cobrar. El acuerdo tiene un periodo inicial de un año y es automáticamente renovado por el mismo periodo, sin embargo, cualquiera de las partes puede pedir su cancelación. A la fecha de la venta, el factoraje anticipa fondos equivalentes al 80% del valor de las cuentas por cobrar. El monto máximo establecido relativo a la asignación de cuentas es de \$30 millones de dólares. Los fondos recibidos reflejan el valor de las facturas menos un descuento. El monto remanente entre lo recibido y el valor de compra es mantenido en reserva por el comprador. Los pagos de los fondos retenidos en reserva menos una cuota descontada se hará por el comprador dentro de los 4 días posteriores de recibir los pagos de cobranza relacionados a cada cuenta asignada. Dicho honorario se encuentra en un rango de 1% si el pago se realiza dentro de los 30 días (a partir de la fecha del anticipo) o 3.75% si es pagado dentro de los 90 días, y es reconocido como un cargo por intereses en el estado de resultados del periodo de la venta. El comprador no ejercerá recurso alguno de cobranza contra Republic si el pago no es recibido a su vencimiento por insolvencia del deudor dentro de los 120 días de la fecha de factura. Sin embargo, mientras el comprador haga solicitudes de venta, la asignación y transferencia de los derechos de propiedad de las cuentas por cobrar seleccionadas, el comprador puede devolver cualquier cuenta no pagada al comprador dentro de los 90 días posteriores a la fecha de compra por cualquier razón correspondiente a insolvencia del deudor. Como garantía para el pago de los anticipos recibidos por el vendedor, el comprador tiene prioridad en todas las cuentas (como lo establece el Código Comercial de los Estados Unidos de América). En los años terminados el 31 de Diciembre de 2013 y 2012, vendimos \$31.1 millones de dólares y \$31.2 millones de dólares de cuentas por cobrar, respectivamente. Las comisiones incurridas por este contrato fueron de aproximadamente \$0.5 millones de dólares en 2013 y 2012. Al 31 de diciembre de 2013 y 2012 existían \$0.7 millones y \$2.6 millones, respectivamente, de cuentas por cobrar que no fueron recuperadas por el comprador. El monto no cobrado de 2013 está sujeto a un posible cargo para Republic.

El 30 de diciembre de 2011, Simec International 7, S.A. de C.V., vendió a Corporación ASL, S.A. de C.V., el total de su participación accionaria en Corporación Aceros DM, S.A. de C.V., equivalente a 627,305,446 acciones (99.9% del capital social) por un monto de Ps. 3,200, millones, con un pago inicial de Ps. 63 millones y el remanente de Ps. 3,137 millones, a través de un título de crédito pagadero a más tardar el 30 de Abril de 2012. Esta operación generó una pérdida fiscal de Ps. 7,860 millones, la cual es deducible sólo contra futuras ganancias en venta de acciones. El 30 de Enero de 2012, Simec International 7, S.A. de C.V., interpuso amparo contra la disposición fiscal que limita la deducción de la pérdida proveniente de la venta de acciones.

En Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de Abastecedora Siderúrgica, S.A. de C.V. y de Acero D.M., S.A. de C.V. (ambas integrantes de Grupo San), celebradas el 1° de agosto de 2012, se autorizó la fusión de ambas empresas, subsistiendo ésta última y extinguiéndose la primera.

En Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de Simec Steel, Inc., de Simec International 2, Inc., Simec International 3, Inc. y de Simec International 4, Inc., celebrada el 8 de octubre de 2012, se autorizó la fusión de dichas empresas, subsistiendo la primera y extinguiéndose las demás.

El 30 de octubre de 2012, Simec y Corporación ASL, S.A. de C.V. (compañía subsidiaria) adquirimos acciones de una empresa denominada Orge, S.A. de C.V. (Orge) en la cantidad de Ps. 27 millones. Una vez siendo accionistas de dicha empresa y en esa misma fecha, Corporación ASL, S.A. de C.V. suscribió un aumento de capital por Ps. 67 millones, el cual se destinó para el pago de un pasivo que tenía Orge a dicha fecha. Las acciones adquiridas fueron una acción de la clase “I”, serie “B”, que representa el 0.01% de las acciones de dicha clase y 53,564,127 acciones de la clase “II”, serie “L”, que representan el 100% de las acciones de dicha clase. Estas acciones son sin expresión de valor nominal y las acciones de la clase “II” son de voto restringido y limitado y no tienen facultad de determinar el manejo de la sociedad, sin embargo el Consejo de Administración está formado exclusivamente por funcionarios y accionistas de Simec, por lo que a partir de dicha fecha consolidamos los estados financieros de Orge. Orge se constituyó el 19 de julio de 2012 a través de una escisión y le fueron transmitidas pérdidas fiscales por Ps. 498 millones y antes de que la Compañía adquiriera las acciones, Orge tuvo una pérdida en la venta de unos títulos valor que le originaron una pérdida fiscal de Ps. 1,700 millones. La actividad de esta empresa es la producción de acero e inició actividades en el mes de octubre de 2012.

En Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de Simec International 6, S.A. de C.V., celebrada el 18 de diciembre 2012, quedó aprobada la escisión de esta empresa, quedando como escidente, y se constituyeron dos sociedades escindidas bajo las denominaciones de Simec International 8, S.A. de C.V. y Siminsa E, S.A. de C.V.

En el mes de Mayo de 2013, Malla San, S.A. de C.V. empresa operadora de la planta productora de malla y de derivados del alambrión de San Luis Potosí se escindió en dos empresas, Malla San 1, S.A. de C.V. y Malla San 2, S.A. de C.V., a las que les transmitió el total del patrimonio social, por lo que Malla San, S.A. de C.V., se extinguió en consecuencia.

El 8 de agosto de 2013, Grupo Simec, S.A.B. de C.V. y Simec International, S.A. de C.V. (compañía subsidiaria), adquirieron acciones de una empresa denominada Seehafen Operadora Marítima, S.A.P.I. de C.V. (Seehafen). Se compraron 500 acciones clase “I”, ordinarias, nominativas y sin expresión de valor nominal, representativas de la porción fija del capital social, que representan el 50% de las acciones de dicha clase y 99,000 acciones clase “II”, sin derecho a voto, nominativas, y sin expresión de valor nominal, representativas de la porción variable del capital social, que representan el 100% de dicha clase, en la cantidad de \$ 43,839. Mediante Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de Seehafen, celebrada también el 8 de agosto de 2013, se aprobaron entre otros asuntos: la ratificación de la transmisión de acciones antes descrita, el cambio de denominación de Seehafen a Simec International 9, S.A.P.I de C.V. (Simec 9), la modificación de su objeto social y la designación de los miembros del Consejo de Administración de dicha sociedad, encontrándose compuesto exclusivamente por funcionarios y accionistas de Grupo Simec, S.A.B. de C.V., por lo que a partir de esa fecha la Compañía consolida los estados financieros de Simec 9. Seehafen fue constituida mediante escisión de otra sociedad el 3 de agosto de 2012, en la que le fueron transmitidas pérdidas fiscales por \$ 982,951.

En Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de Simec USA, Corporation y de Simec International 5, Inc., celebrada el 20 de noviembre de 2013, se autorizó la fusión de dichas empresas, subsistiendo la primera y extinguiéndose la segunda.

En Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de Compañía Siderúrgica del Pacífico, S.A. de C.V., de Comercializadora Msan S.A. de C.V., de Comercializadora de Productos de Acero de Tlaxcala, S.A. de C.V. y de Productos Siderúrgicos Tlaxcala, S.A. de C.V. celebrada el 30 de noviembre de 2013 y con fecha del 2 de diciembre Comercializadora Simec, S.A. de C.V., Siminsa E, S.A. de C.V., y Siderúrgica de Baja California, S.A. de C.V. se autorizó la fusión de dichas empresas, subsistiendo la primera y extinguiendo las demás.

En la última reunión del Consejo de Administración de Industrias CH en marzo de 2014, fue aprobado que se realice el proyecto a través de Simec para instalar en el norte de la República Mexicana una planta para fabricar aceros especiales (SBQ por sus siglas en inglés) la cual tendrá capacidad de 600,000 toneladas anuales. La nueva industria siderúrgica requerirá de una inversión de 700 millones de dólares, aproximadamente, la cual se financiará con recursos propios. Adicionalmente aprobaron la instalación de una nueva planta para la fabricación de tubería helicoidal (en espiral) que permitirá a la empresa fabricar tubos de hasta 100 pulgadas de diámetro y espesor de pared de 1 pulgada.

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

Continuamente tratamos de mejorar nuestra eficiencia operativa e incrementar nuestras 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 que estimamos para el año 2014 asciende aproximadamente a Ps. 1,723.3 millones (\$131.9 millones), correspondiendo Ps. 429.9 millones (\$32.9 millones) para nuestras plantas de Republic, Ps. 58.1 millones (\$4.5 millones) a nuestras plantas en México, Ps. 1,104.7 millones (\$84.5 millones) para la construcción de nuestra planta siderúrgica en Brasil y Ps.130.6 millones (\$10 millones) para la construcción de la nueva planta en el norte de la República Mexicana. Sin embargo, esta estimación está conforme a ciertas circunstancias y los gastos en inversión de capital reales en 2013 pueden variar significativamente.

En 2013 invertimos Ps. 1,266.3 millones en activos para nuestras plantas de Republic, incluyendo Ps. 1,155 millones en la planta de Lorain, Ohio, Ps. 1.3 millones en la planta de Lackawanna, New York, Ps. 81 millones en la planta de Canton, Ohio, Ps. 2.6 millones en la planta de Massillon, Ohio, Ps. 18.3 millones en las oficinas corporativas en Ohio, Ps. 7.8 millones en la planta de Solon, Ohio y Ps. 0.3 millones en la planta de Hamilton, Ontario, Canadá. Además, en 2013 invertimos Ps. 308.4 millones en activos para nuestras plantas en México, incluyendo Ps. 211.7 millones en la planta de Apizaco, Ps. 3.8 millones en la planta de Mexicali, Ps. 20.4 millones en la planta de Guadalajara y Ps. 72.5 millones en las plantas de San Luis. También invertimos Ps. 1,603.5 millones para la construcción de una planta siderúrgica en Pindamonhangaba, Sao Paulo, Brasil, que actualmente se encuentra en proceso de construcción y cuyo arranque de operaciones se estima para el mes de junio de 2014.

En 2012 invertimos Ps. 366.2 millones en activos para nuestras plantas de Republic, incluyendo Ps. 234.8 millones en la planta de Lorain, Ohio, Ps. 7.6 millones en la planta de Lackawanna, New York, Ps. 104.9 millones en la planta de Canton, Ohio, Ps. 0.2 millones en la planta de Gary, Indiana, Ps. 12 millones en las oficinas corporativas en Ohio, Ps. 5.5 millones en la planta de Solon, Ohio y Ps. 1.2 millones en la planta de Hamilton, Ontario, Canadá. Además, en 2012 invertimos Ps. 344.8 millones en activos para nuestras plantas en México, incluyendo Ps. 120.7 millones en la planta de Apizaco, Ps. 28.8 millones en la planta de Mexicali, Ps. 25 millones en la planta de Guadalajara y Ps. 170.3 millones en las plantas de San Luis. También invertimos Ps. 592.9 millones para la construcción de una planta siderúrgica en Pindamonhangaba, Sao Paulo, Brasil, que actualmente se encuentra en proceso de construcción y cuyo arranque de operaciones se estima para el mes de junio de 2014.

En 2011 invertimos Ps. 164.3 millones en activos para nuestras plantas de Republic, incluyendo Ps. 9 millones en la planta de Lorain, Ohio, Ps. 11.8 millones en la planta de Lackawanna, New York, Ps. 16.5 millones en la planta de Canton, Ohio, Ps. 0.7 millón en la planta de Massillon, Ohio, Ps. 0.5 millones en la planta de Gary, Indiana, Ps. 19.4 millones en las oficinas corporativas en Ohio, Ps. 104.1 millones en la adquisición de las plantas en Solon, Ohio y Memphis Tennessee y Ps. 2.3 millones en la planta de Hamilton, Ontario, Canadá. Además, en 2011 invertimos Ps. 146.6 millones en activos para nuestras plantas en México, incluyendo Ps. 74.2 millones en la planta de Apizaco, Ps. 2.3 millones en la planta de Mexicali, Ps. 18.5 millones en la planta de Guadalajara y Ps. 51.6 millones en las plantas de San Luis.

También invertimos Ps. 121.1 millones en la adquisición de 1,300,000 metros cuadrados de terreno y en otras inversiones para la construcción de una planta siderúrgica en Pindamonhangaba, Sao Paulo, Brasil, que actualmente se encuentra en proceso de construcción y cuyo arranque de operaciones se estima para el mes de junio de 2014.

## **b). Descripción del Negocio**

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

En los Estados Unidos y México somos propietarios y operamos catorce plantas para la fabricación de acero. Al 31 de diciembre de 2013 contamos con capacidad instalada para producir 4.5 millones de toneladas de acero crudo, de las cuales 1.2 millones de toneladas corresponden a tecnología de altos hornos integrados y 3.3 millones a tecnología de hornos de arco eléctrico o mini-acería. Nuestras plantas en México, cuentan con capacidad instalada para producir 2.1 millones de toneladas de acero crudo en cinco mini-acerías, y nuestras plantas en los Estados Unidos cuentan con capacidad instalada para producir 2.4 millones de toneladas de acero crudo. Además, contamos con capacidad instalada para producir 3.8 millones de toneladas de acero laminado y acero con acabados, de las cuales 1.8 millones corresponden a nuestras plantas en México y 2 millones corresponden a nuestras plantas en los Estados Unidos y Canadá.

Actualmente somos dueños y operamos:

- una mini-acería para fabricación de productos no planos en Guadalajara, Jalisco, México,
- una mini-acería en Mexicali, Baja California Norte; México,
- una mini-acería en Apizaco, Tlaxcala, México,
- una planta de acabado en frío en Cholula, Puebla, México,
- dos mini-acerías en San Luis Potosí, San Luis Potosí, México,
- una mini-acería en Canton, Ohio, un alto horno en su planta siderúrgica en Lorain, Ohio y de valor añadido de acabado en las instalaciones de Lorain y Massillon, Ohio, Lackawanna, Nueva York, Gary, Indiana, Memphis, Tennessee, Solon, Ohio y Hamilton, Ontario, de las cuales somos dueños a través de nuestra filial Republic.

En virtud de que operamos tanto mini-acerías como plantas siderúrgicas integrales con altos hornos, estamos en posibilidad de distribuir nuestra producción entre nuestras distintas plantas con base en la eficiencia y los costos de las mismas. Además, durante los períodos en que nuestras plantas no operan a su capacidad total, podemos 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. Nuestras instalaciones de producción están diseñadas para permitirnos cambiar rápidamente de un producto a otro. Esta flexibilidad nos permite cubrir pedidos de volúmenes reducidos de manera eficiente para satisfacer las necesidades de nuestros 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 nuestros clientes tanto en el caso de los productos estándar como de los productos especializados.

### **Productos**

Fabricamos una amplia gama de productos de acero especial con valor agregado, acero alargado y perfiles estructurales de tamaño mediano. En nuestras plantas ubicadas en México fabricamos vigas, canales, ángulos comerciales y estructurales, barras roladas en caliente (redondas, cuadradas y hexagonales), soleras, varillas y barras con acabados en frío. En nuestras plantas ubicadas en los Estados Unidos fabricamos 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. fabricamos vigas en nuestras 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. Fabricamos canales en nuestras 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. Fabricamos ángulos estructurales y comerciales en nuestras 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. Fabricamos barras de acero roladas en caliente en nuestras 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 soleras de acero especial para resortes, y la industria de la construcción utiliza las soleras de acero con grado de insumo como soportes. Fabricamos soleras en nuestras 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. Fabricamos varilla en nuestras 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. Fabricamos este tipo de barras en nuestras 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. Fabricamos semi-terminados tubulares redondos en nuestras plantas ubicadas en los Estados Unidos.

## **ii). Canales de Distribución**

Vendemos y distribuimos nuestros productos de acero en Estados Unidos, México y Canadá. Además, exportamos productos de acero desde México a Centro y Sudamérica y Europa. En el año 2013, aproximadamente el 47.9% de nuestras ventas corresponde a productos de acero especial. El 35% de dichos productos los vendimos a la industria de las autopartes, el 33% a centros de servicio, el 1% a fabricantes de herramientas manuales, el 3% a fabricantes de equipo para minería y el 28% restante a otras industrias.

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. Simec se encuentra actualmente en proceso de registro en el IMPI la marca “Grupo Simec”.

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 Organización Internacional de Normalización (ISO) es una confederación mundial de organismos nacionales con el objeto de desarrollar normas 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. Las normas establecidas por la ISO cubren todos los aspectos de la calidad, desde la responsabilidad de la administración hasta el servicio y la entrega. Consideramos que nuestra adhesión a las estrictas normas establecidas por la ISO, no sólo hace más eficiente nuestra producción, sino que también nos coloca en posición de cumplir con los estrictos estándares exigidos por nuestros clientes. Estamos comprometidos 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. Nuestras plantas en Apizaco y Cholula obtuvieron 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 2016. Actualmente estamos en el proceso de obtener la certificación ISO/TS 16949.

Cinco de nuestras plantas en Estados Unidos (Canton, Lorain, Laackawanna, Massillon y Hamilton), tienen actualmente el certificado ISO/TS 16949. El estándar de ISO/TS 16949:2009, desarrollado por la 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 residuos en la cadena de suministro. Pone mayor énfasis en el compromiso de la dirección con la calidad y el enfoque hacia el cliente. El ISO 9001 es un conjunto de normas internacionales sobre calidad y control de calidad.

Actualmente nuestras plantas de Republic cuentan con las certificaciones ISO 14001 y OHSAS 18001, a excepción de la planta de Solon. 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, fijación 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 2016. La certificación OHSAS 18001 es válida hasta febrero de 2015.

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

Durante el año 2013, aproximadamente el 33% 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 67% de nuestro volumen de ventas y aproximadamente el 22% de dichas ventas está representado por productos de acero especial y el resto por productos comerciales de acero.

Aproximadamente el 60% de nuestras ventas 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 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 nuestro equipo de ventas o a través de distribuidores independientes. En los Estados Unidos y Canadá, vendemos nuestros 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, vendemos nuestros productos tanto a través de un grupo de aproximadamente 100 distribuidores independientes que también manejan líneas de productos de otros fabricantes y nuestro centro de distribución en Guadalajara. Nuestro equipo de ventas y nuestro centro de distribución constituyen una importante fuente de información con respecto a las necesidades de los clientes y los acontecimientos en el mercado. Consideramos que el trabajar a través de distribuidores nos ha permitido establecer y mantener una posición de liderazgo entre los consumidores finales de pequeño y mediano tamaño en el país. Consideramos que nuestros clientes nacionales a su vez prestan una gran atención a los consumidores finales.

Vendemos nuestros productos de exportación fuera de Norteamérica principalmente a través de distribuidores independientes que también manejan otras líneas de productos. Además, contamos con tres empleados de tiempo completo en México que se dedican exclusivamente a ventas de exportación.

Durante 2013 y 2012, las órdenes de productos fabricados por nuestras plantas en México se recibieron con una anticipación promedio de dos semanas a su producción. Generalmente cubrimos 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 concluyamos el laminado del producto al tamaño especificado, y dependen de los cambiantes planes de producción de los clientes. Por tanto, consideramos que los retrasos en la entrega de productos no constituyen un factor importante en nuestras operaciones. Una parte importante de nuestra producción es ordenada por los clientes antes de su fabricación. No existe garantía de que continuaremos recibiendo un volumen significativo de órdenes con anterioridad a nuestra fabricación.

En nuestras plantas de Republic, mantenemos relaciones de largo plazo con la mayoría de nuestros 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 equipos automotrices e industriales, 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 y el fabricante de productos tubulares U.S. Steel.

En 2013, nuestras ventas directas al sector automotriz disminuyeron un 16% en comparación con el año 2012. En el año 2012 nuestras ventas al sector automotriz disminuyeron el 2% comparadas con el año 2011, en el año 2011, nuestras ventas al sector automotriz disminuyeron un 7%, comparadas con el año

2010. La disminución más importante se generó en el mercado energético ya que mientras que en el 2008 representó el 22% de nuestras ventas de SBQ, en el 2009 esto no llegó a representar el 1%, en el año 2010 no se efectuaron ventas a este sector y en los años 2011, 2012 y 2013 representaron el 0.4% 0.9% y 0.5%, respectivamente.

Nuestras plantas 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. Nuestras plantas envían sus productos entre nuestras 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 trenes de laminación y nuestras plantas de acabados en frío y nuestros 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 requisitos de fabricación de nuestros clientes. Consideramos que nuestra capacidad para satisfacer las necesidades de entrega de nuestros 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. Optimizamos al máximo nuestros costos por concepto de fletes aprovechando nuestro gran volumen 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**

Los dividendos de las utilidades repartibles que no han estado sujetas al impuesto sobre la renta están sujetas a un impuesto sobre dividendos a nivel corporativo a una tasa de 42.86% para el 2011, 2012 y 2013. El impuesto sobre dividendos a nivel corporativo en la distribución de las utilidades no es definitivo y podrá acreditarse contra el impuesto sobre la renta durante el año fiscal en que se pagó el impuesto sobre dividendos y en los dos años siguientes. Los dividendos pagados, cuyas utilidades hubieran pagado el impuesto sobre la renta, no están sujetos a este impuesto sobre dividendos a nivel corporativo. En la actualidad, la distribución de dividendos sobre utilidades no están sujetos a retención de impuestos individuales para los beneficiarios.

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.

Distribuciones hechas por nosotros a nuestros accionistas que no sea en forma de dividendos, incluyendo la reducción de capital, amortización de acciones o de otra manera, estarían sujetos a impuestos en México a la tasa corporativa de 30% en 2011, 2012 y 2013, o a la tasa mencionada anteriormente.

La venta de Acciones Comunes Serie B por no residentes en México no estará sujeta a ningún impuesto mexicano si se lleva a cabo por una persona, a través de la Bolsa Mexicana de Valores o cualquier otro mercado autorizado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Las ventas u otras disposiciones de Acciones Comunes Serie B realizadas en otras circunstancias causarán el impuesto sobre la renta en México a una tasa del 28% por el año terminado el 31 de diciembre de 2009 y el 30% para los años terminados el 31 de diciembre de 2010, 2011, 2012 y 2013.

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 ó 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.



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% de nuestro capital (incluyendo ADSs). 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, cuando la persona tenga residencia en otro país, la persona será considerada residente en México, si su centro de intereses vitales se ubica en México, esto resulta si más del 50% del ingreso total obtenido por dicha persona en el año natural es de una fuente mexicana o el centro principal de sus actividades profesionales se encuentra en México.

Un ciudadano mexicano que presente una notificación de cambio de domicilio fiscal a un país o jurisdicción que no tenga un amplio intercambio de información de acuerdo con México, y en el que su ingreso está sujeto a un régimen fiscal preferente de conformidad con las disposiciones de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, será considerado un residente de México para efectos fiscales durante el año de presentación de la notificación y durante los tres años siguientes. Salvo prueba en contrario, un ciudadano mexicano se considera un residente de México para efectos fiscales.

Una entidad en México es un residente de México si mantiene su oficina principal o su sede de dirección efectiva en México. Si se considera que no son residentes de México, pero tienen un establecimiento permanente en México para efectos fiscales, todos los ingresos atribuibles al establecimiento permanente estarán sujetos a los impuestos mexicanos, de acuerdo con la legislación fiscal mexicana aplicable.

El 11 de diciembre de 2013 se publicaron diversas modificaciones a las leyes fiscales, las cuales entraron en vigor a partir del 1º de enero de 2014. Entre las modificaciones más importantes se encuentran las siguientes:

#### Impuesto Sobre La Renta (ISR)

- Se abrogó la Ley del ISR vigente hasta el 31 de diciembre de 2013 y entró en vigor una nueva ley.
- Los gastos que a su vez sean ingresos exentos para los trabajadores, entre los que se encuentran las prestaciones de previsión social, serán deducibles hasta el 53% de los pagos efectuados, la diferencia deberá ser considerada como un gasto no deducible.
- La tasa de ISR será del 30% para los siguientes ejercicios, en lugar del 29% que se tenía prevista por la Ley de Ingresos de la Federación para 2014 y del 28% para 2015 y años subsecuentes.
- La utilidad para determinar la PTU causada en el ejercicio se calculará restando a la utilidad fiscal para efectos de ISR (antes de disminuir la PTU pagada), el importe que se consideró no deducible para efectos de ISR correspondiente a los ingresos exentos de los trabajadores.

#### Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU)

- Se abroga la Ley del IETU, por lo que únicamente se causará ISR.

### **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 2013, teníamos 5,117 empleados (de los cuales 2,689 correspondían a nuestras plantas en México, de los cuales 1,510 son sindicalizados y 2,428 correspondían a las plantas de Republic, con 1,956 sindicalizados). Al 31 de diciembre de 2012, teníamos 5,086 empleados (de los cuales 2,814 correspondían a nuestras plantas en México, de los cuales 1,576 son sindicalizados y 2,272 correspondían a las plantas de Republic, con 1,826 sindicalizados). Al 31 de diciembre de 2011, teníamos 4,686 empleados (de los cuales 2,762 correspondían a nuestras plantas en México de los cuales 1,545 eran sindicalizados y 1,924 correspondían a las plantas de Republic, con 1,568 sindicalizados).

Los trabajadores sindicalizados de nuestras plantas 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 nuestras plantas 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 2016.
- Mexicali: Sindicato de Trabajadores de la Industria Procesadora y Comercialización de Metales de Baja California. El contrato vence el 15 de Enero de 2016.
- Apizaco: Sindicato Nacional de Trabajadores de Productos Metálicos, Similares y Conexos de la República Mexicana. El contrato vence el 15 de Enero de 2016.
- Cholula: Sindicato Industrial "Acción y Fuerza" de Trabajadores Metalúrgicos Fundidores, Mecánicos y Conexos Crom del Estado. El contrato vence el 28 de Febrero de 2016.
- San Luis: En la planta de Aceros San Luis, el Sindicato de empresas adherido a la CTM, el contrato vence el 14 de enero de 2016 y en la plantas de Aceros DM, el Sindicato de Trabajadores de la Industria Metal Mecánica, Similares y Conexos del Estado de San Luis Potosí CTM, el contrato vence el 23 de Enero de 2016.

Hemos tenido 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 nuestras plantas en México se determinan a través de un sistema de compensaciones que incluye tanto incentivos de desempeño como salarios de mercado. Consideramos, con base en nuestra experiencia, que nuestras relaciones con los empleados de todas sus subsidiarias son satisfactorias, y en toda nuestra historia no hemos sido objeto de huelgas o paros. Tenemos como prioridad el capacitar a nuestros empleados, y como resultado de ello hemos establecido programas de capacitación en las áreas profesionales y técnicas de cada una de nuestras plantas.

Ochenta por ciento de los trabajadores de las plantas de Republic están afiliados al Sindicato de Trabajadores Siderúrgicos (United Steelworkers-USW), el contrato colectivo originalmente vencía el 15 de agosto de 2012 y el 29 de marzo de 2012 el USW ratificó un nuevo contrato colectivo, el cual vence el 15 de agosto de 2016. Para nuestras plantas en México aproximadamente el 56% de nuestros empleados están afiliados a sindicatos, con contratos colectivos como se describe anteriormente.

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.

### **Plan de pensiones para los trabajadores**

Republic participa en la Steelworkers Pension Trust (SPT), un plan de pensiones de múltiples empleadores. Si bien este plan prevé beneficios definidos, como resultado de la falta de información, la empresa contabiliza este plan como un plan de contribución definida. Específicamente, el plan no mantiene registros contables para efecto de IFRS, además no hay información suficiente para asignar cantidades entre los empleadores participantes.

Las obligaciones de la Compañía en el plan están basadas en los requisitos de contribución definida. La empresa contribuye con una cantidad fija equivalente a USD\$ 1.68 por hora por cada empleado cubierto por este plan, tal como se define en el plan. Las aportaciones de la Compañía a este plan en los años terminados el 31 de diciembre de 2013 y 2012 ascendieron a USD \$ 5.8 millones y USD\$ 5.7 millones, respectivamente.

Un fideicomiso de pensiones donde participan varios empleadores acordado bajo los términos de un acuerdo colectivo, difiere de un plan de pensiones de beneficios definidos tradicional. El Fideicomiso comparte los riesgos asociados entre los empleadores que participan en el mismo, en los siguientes aspectos:

- Las contribuciones realizadas por Republic al fideicomiso pueden ser usadas para dar beneficios a empleados de otros participantes del fideicomiso.
- Si un empleador deja de dar aportaciones al fideicomiso, las obligaciones no cubiertas podrán ser cargadas al resto de los empleadores participantes en el fideicomiso.
- Si la Compañía elige dejar de participar en el fideicomiso, Republic podrá ser requerida a pagar un monto basado en las aportaciones no cubiertas al fideicomiso. Dicho pago es conocido como “Pasivo por Retiro”.

Actualmente no existen acuerdos respecto a la asignación de un déficit o superávit en el plan propio o el retiro de la empresa del plan.

Un plan de pensiones generalmente se considerará en estado de "en peligro de extinción" si al inicio del año del plan el porcentaje fondeado del plan es menos del 80 por ciento o, en estado "crítico" si el porcentaje es menor que 65 por ciento. Si un plan de pensiones entra en estado de peligro de extinción, se requiere que los administradores del plan adopten un plan de mejora de fondeo. Del mismo modo, si un plan de pensiones entra en estado crítico, se requiere que los administradores del plan adopten un plan de rehabilitación. El plan de Republic no estaba ni en peligro de extinción ni en estado crítico durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2013 y 2012 .

#### **Plan de Beneficios VEBA**

Republic está obligada a hacer aportaciones trimestrales al plan de contribución definida para beneficios de salud post-retiro VEBA como se menciona en los términos del contrato colectivo con USW. Este plan de contribución definida VEBA no es un plan aprobado bajo las regulaciones de ERISA. Durante el 2012 de acuerdo con los términos del nuevo contrato colectivo de trabajo con USW ninguna contribución trimestral de la Compañía fue requerida antes del cuarto trimestre de 2012. Por los años terminados al 31 de diciembre de 2013 y 2012, Republic registró gastos por \$10.4 millones y \$2.3 millones, respectivamente, relativos a este plan de beneficios.

Republic registró gastos combinados por \$16.2 millones y \$7.9 millones por los años terminados al 31 de diciembre de 2013 y 2012, respectivamente, relacionados a las obligaciones del plan de beneficios de salud y pensiones.

#### **Planes 401 (k)**

Republic cuenta con un plan de contribución definida para el retiro (401K) 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 Republic y aportaciones voluntarias de los trabajadores. 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 Republic es igual al salario base mensual multiplicado por un porcentaje basado en la edad y los años de servicio. La aportación llega a ser devengada al 100% al cumplir tres años de servicio. Adicionalmente, se permite a los empleados que hagan aportaciones a este plan para el retiro 401(k) por medio de descuentos por nómina. En estos casos Republic otorga una aportación del 25% sobre el primer 5% que aporta el empleado, a la cual el trabajador tiene el derecho al 100% desde el momento en que se hace dicha aportación. Por los años terminados el 31 de diciembre de 2013 y 2012, Republic reconoció un gasto por concepto de este plan de \$2.5 millones y \$2.3 millones, respectivamente.

Los trabajadores que se rigen por el contrato laboral con la USW son elegibles para participar en el plan de retiro 401(k), a través de aportaciones voluntarias. No hay aportaciones de Republic por estos trabajadores.

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

El contrato laboral incluye un plan de reparto de utilidades, al cual la Compañía debe aportar el 2.5% de la utilidad trimestral antes de impuestos. Al final del año, la contribución de la Compañía será del 2.5% de la utilidad anual antes de impuestos cuando esta sea menor a \$50 millones, del 3% sobre la utilidad anual antes de impuestos cuando esta sea mayor a dicha cantidad y menor a \$100 millones y del 3.5% sobre la utilidad anual antes de impuestos cuando esta sea mayor a \$100 millones, menos los pagos efectuados en los tres trimestres anteriores. Al 31 de diciembre de 2013 y 2012 Republic registró un gasto de \$0 millones y \$0.07 millones respectivamente.

Republic tiene un plan para reparto de utilidades para todos los trabajadores y empleados no sindicalizados, el cual se otorga en función del cumplimiento de ciertos objetivos relacionados con el EBITDA (utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones). La Compañía pagó

\$0.4 millones por este plan en el ejercicio que terminó al 31 de diciembre de 2013 y \$0.2 millones al 31 de diciembre de 2012.

## **vii). Desempeño Ambiental**

### **Regulación en materia ambiental**

#### **México**

Estamos sujetos a las leyes federales de México, las leyes estatales y municipales, los reglamentos administrativos y normas oficiales mexicanas en relación con una variedad de asuntos relativas a la protección de la salud humana, ambientales y recursos naturales.

Las principales Leyes Federales aplicables a nuestras operaciones 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.

Consideramos que hemos 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 nuestros productos, y que se encuentra en cumplimiento substancial con todas las leyes aplicables en materia ambiental. A través de nuestras subsidiarias, hemos 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.

No podemos garantizar que en el futuro nosotros y nuestras subsidiarias no estaremos sujetos 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, no podemos asegurar que en el futuro no nos veremos obligados 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 nosotros 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 nuestra situación financiera y resultados.

### **Estados Unidos y Canadá**

Nuestras operaciones en Estados Unidos y Canadá se encuentran sujetas 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 operaciones en Estados Unidos han sido objeto de medidas administrativas por parte de las autoridades federales, estatales y locales.

Estamos sujetos 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.

Vigilamos el cumplimiento de las leyes y reglamentos aplicables a través de nuestro sistema de control ambiental, y consideramos que actualmente se encuentra en cumplimiento substancial con dichas Leyes y Reglamentos, aunque no podemos asegurar que nuestras operaciones cumplirán en todo momento con las mismas. En el supuesto de que incumplamos con estas leyes y reglamentos, podríamos vernos sujetos al establecimiento de multas o sanciones, o ser sujetos de una medida cautelar para cuidar el medio ambiente, que podrían tener un efecto material adverso sobre nosotros.

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 nos veamos obligados a realizar inversiones en activos fijos por un importe superior al presupuestado.

Consideramos 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 nuestra opinión, o que las operaciones cambien de tal forma que se excedan los niveles permitidos. En dicho supuesto u otros supuestos similares, podríamos vernos obligados a incurrir en costos adicionales para cumplir con dichos estándares. Además, 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 planta en Canton, Ohio está sujeta a la norma MACT para los hornos de arco eléctrico como una "zona de origen". Las revisiones de esta norma están en desarrollo y, cuando se promulgue, podrán imponer restricciones adicionales a nuestras operaciones en Canton incluidas las relativas a las emisiones y de control del mercurio.

Nuestra acería integrada en Lorain, Ohio, U.S.A. utiliza carbón y genera grandes cantidades de dióxido de carbono (CO<sub>2</sub>) (actualmente no está operando). 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 los permisos de construcción en nuestras plantas donde se contemplan aumento de contaminantes de 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 firmará el acuerdo el resultado es impredecible. Políticas y regulaciones de Greenhouse Gas (GHG) más estrictas podrían afectar adversamente a nuestro negocio y resultados.

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. Estamos conscientes que algunas de nuestras instalaciones contienen asbesto, pero consideramos 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 en los próximos dos años. 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 Policloruro de bifenilo (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. Normas ambientales más rigurosas fueron adoptadas en 2010 para el dióxido de azufre (SO<sub>2</sub>) y el óxido de nitrógeno (NO<sub>x</sub>), y para el monóxido de carbono, normas ambientales más rigurosas fueron adoptadas en el 2011. Normas más estrictas para las partículas suspendidas, se promulgaron en el año 2012. 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 en 2014 y años posteriores. Estos costos están relacionados con la modelización de la dispersión extensa y/o de pre-construcción de monitoreo no requerida anteriormente.

#### **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 requieren de una concesión otorgada por la Comisión Nacional del Agua. Todas nuestras plantas 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. Pagamos a la Comisión Nacional de Aguas ciertos derechos por metro cúbico de agua extraída al amparo de dichas concesiones. Consideramos que estamos 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. Consideramos que estamos en cumplimiento con toda la legislación aplicable al uso del agua y la descarga de aguas residuales.

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

Estamos sujetos 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 nosotros. 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 nuestros productos. Consideramos que todos nuestros productos cumplen con las disposiciones emitidas por la DGN.

### **viii). Información de Mercado**

#### **México**

Competimos 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 nuestros productos. Además, Competimos en el mercado nacional sobre la base de nuestra capacidad de respuesta a las necesidades de entrega de nuestros clientes. La flexibilidad de nuestras plantas nos permite responder rápidamente a la demanda de nuestros productos. Consideramos que nuestra ubicación geográfica de nuestras plantas en México, y nuestra amplia variedad de productos, también nos ayudan a mantener nuestra posición competitiva en el mercado nacional y la región sureste de los Estados Unidos. La ubicación de nuestra mini-acería en Mexicali, que es una de las mini-acerías más próximas al mercado del sur del estado norteamericano de California, nos proporciona ventajas en cuanto a costos de producción y transporte en la región noroeste del país y el sur de California.

Consideramos que nuestros 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, Commercial Metals Company, localizada en Meza Arizona, Grupo Acerero del Norte, S.A. de C.V. localizado en Monclova Coahuila, México y Deacero, localizado en Saltillo, Coahuila, México. Creemos que la ubicación geográfica de nuestras plantas tiene una ventaja significativa en términos de los bajos costos de transporte, también consideramos como una ventaja el bajo costo en la mano de obra en nuestras operaciones en México.

Para el año 2013 y 2012, consideramos que fuimos 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 2013 las ventas de estos productos ascendieron a 62,204 toneladas y en 2012 ascendieron a aproximadamente 73,028 toneladas de nuestros productos terminados, es decir el 3% y 3.2% de nuestras ventas en 2013 y 2012 respectivamente.

En 2013 vendimos aproximadamente 179,072 toneladas de vigas, canales, y ángulos de cuando menos tres pulgadas de ancho (incluyendo las 62,204 toneladas de vigas antes mencionadas), las cuales representaron aproximadamente el 9% de nuestras ventas de producto terminado del año. En 2012 vendimos aproximadamente 205,935 toneladas de vigas, canales y ángulos de cuando menos tres pulgadas de ancho (incluyendo las 73,028 toneladas de vigas antes mencionadas), las cuales representaron aproximadamente el 9% del total de nuestras ventas durante dicho ejercicio. Con base en información disponible, consideramos que nuestros 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 2013 y 2012 emitida por CANACERO, estimamos que en 2013 nuestra producción de perfiles estructurales representó el 43% de la producción nacional y el 49% en el año 2012.

En 2013 vendimos aproximadamente 1,071,332 toneladas y 1,165,632 toneladas en 2012 de barra rolada en caliente y barra con acabados en frío. Las otras líneas principales de nuestros productos consisten en la varilla y los perfiles estructurales ligeros (ángulos de menos de tres pulgadas de ancho y soleras). En 2013 nuestra producción de varilla y perfiles estructurales ligeros representó el 16% y el 21% de la producción nacional de dichos productos, respectivamente y en 2012 representó el 18% y el 24%, respectivamente. En 2013 la varilla y los perfiles estructurales ligeros representaron en conjunto aproximadamente 661,916 toneladas equivalente al 32% de nuestra producción total de productos terminados en México y los

Estados Unidos y en 2012 representaron aproximadamente 718,194 toneladas o el 32% de nuestra producción total de productos terminados en México y los Estados Unidos. Competimos 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.

Consideramos 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 nos 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 nuestra producción nos permite entregar cantidades relativamente pequeñas de productos especiales en tiempos cortos. Nuestra mini-acería 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, Competimos principalmente con los productores nacionales de aceros especiales como con los importadores de dichos productos. Nuestros principales competidores 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 nuestros mercados 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 mantengamos al mismo tiempo altos estándares de calidad para nuestros 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.

Con base en información disponible, consideramos que nuestros principales competidores en el mercado de los Estados Unidos y Canadá, en los productos en los que participamos, 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, 2011 y 2012, las importaciones a México aumentaron debido a que las condiciones del mercado mejoraron. En el año 2013 las importaciones a México disminuyeron debido a que las condiciones del mercado empeoraron.

Las importaciones de productos de acero en los Estados Unidos se estima que representaron un 23% en 2013 y 24% en 2012. 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 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 somos nosotros, 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**

Los precios de las materias primas necesarias para la producción de nuestros productos de acero han fluctuado en forma significativa y cualquier aumento substancial en dichos precios podría afectar en forma adversa nuestros márgenes de utilidad. 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. Por ejemplo, los precios de la chatarra se incrementaron aproximadamente el 21% en 2011 mientras que en 2012 se incrementaron aproximadamente el 1% y disminuyeron el 6% en 2013, los precios de las ferroaleaciones se incrementaron aproximadamente el 10% en 2011, disminuyeron el 10% en 2012 y disminuyeron aproximadamente el 5% en 2013.

Podríamos vernos en la imposibilidad de trasladar a nuestros clientes éstos y otros posibles aumentos en nuestros costos, lo cual podría afectar en forma adversa nuestros márgenes de utilidad. Aun cuando lográramos aumentar nuestros precios, con frecuencia los márgenes de utilidad 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 nuestros productos. No podemos asegurar que nuestros clientes estarán dispuestos a pagar el aumento en los precios de nuestros productos, que nos compensen los aumentos en nuestros costos de la materia prima.

Compramos nuestras materias primas en el mercado libre y con ciertos proveedores clave. 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 clave no cumple con las entregas o no renueva los contratos, podríamos tener acceso limitado a algunos materiales o costos más altos, como resultado de no poder conseguir nuestros requerimientos de materias primas con otros proveedores.

En 2013, nuestro costo de ventas en las plantas de México fue del 80% y en las plantas de los Estados Unidos fue del 107%. Nuestro costo de ventas consolidado durante dicho ejercicio fue del 92%. El costo de ventas es más alto en los Estados Unidos y se debe principalmente a los costos laborales y de las materias primas más altos, debido a que la producción corresponde a aceros especiales (SBQ).

Nuestras principales materias primas utilizadas en la fabricación de nuestros 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 nuestra producción de acero. En 2013 la chatarra representó aproximadamente el 53% de nuestro costo de producción consolidado (62% del costo de producción en México y 43% del costo de producción en los Estados Unidos) y en 2012 representó aproximadamente el 57% de nuestro costo de producción consolidado (64% del costo de producción en México y 47% del costo de producción 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 de nuestro control. Las fluctuaciones en los precios de la chatarra influyen de manera importante en el costo de producción de nuestros productos terminados.

Compramos chatarra a través de intermediarios ubicados en México y el área de San Diego en los Estados Unidos, y la procesamos en nuestras plantas en Guadalajara, Mexicali, Apizaco y San Luis Potosí. Abastecemos nuestros requerimientos de chatarra a través de dos fuentes: (i) nuestras instalaciones de procesamiento de chatarra, que en 2013 y 2012 suministraron aproximadamente el 14.2% y 9% de nuestros requerimientos, respectivamente, y (ii) compras a procesadores de chatarra independientes ubicados en México y la región suroeste de los Estados Unidos, que en 2013 suministraron en conjunto aproximadamente el 82.9% y el 2.9% de nuestros requerimientos, respectivamente, y en 2012 nos suministraron en conjunto aproximadamente el 88.1% y el 2.9% de nuestros requerimientos, respectivamente. Somos uno de los principales recolectores de chatarra en las regiones de Mexicali, Tijuana y Hermosillo, y consideramos que al tratar directamente con pequeños recolectores de chatarra en México hemos 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, Adquirimos 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**

Nuestras plantas 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 2013, 2012 y 2011 no realizamos compras de estas materias primas porque la planta de Lorain, Ohio, no estuvo operando en esos años. Nuestras plantas en México y Canton, Ohio, no utilizan perdigón de hierro (“pellet”) ni coque.

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

En 2013 y 2012, las ferroaleaciones, los electrodos y los productos refractarios representaron en conjunto aproximadamente el 11% y 10%, de nuestro costo de producción de las plantas en México, respectivamente. Durante el año 2013, las ferroaleaciones, los electrodos y los productos refractarios representaron el 16% comparado contra el 18% del año 2012 del costo de producción de nuestras plantas 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. Para nuestras operaciones en México adquirimos la mayor parte de ferroaleaciones de manganeso, de Compañía Minera Autlán, S.A. y el resto de Elmet, S.A. de C.V., Ferroatlántica de México, S.A. de C.V. y Marco Metales de México, S. de R.L de C.V. Nuestras plantas en los Estados Unidos y Canadá compran la mayoría de sus ferroaleaciones a Affival, Duferco Steel,

Globe Met., Gottlieb, Kennecott, Russian Ferro, Traxys, Vale Americas, Minerais U.S. LLC and Glencore LTD.

Para nuestras operaciones en México, adquirimos los electrodos utilizados para fundir nuestras materias primas de Graftech Comercial de Mexico, S.A. de C.V., Missano, and JCS Energoprom – Die & From. Nuestras plantas en los Estados Unidos y Canadá compran la mayoría de sus electrodos a SGL Carbon, Showa Denko Carbon, SK Carbon and Graftech International HLD Inc.

Los productos refractarios incluyen los ladrillos refractarios utilizados para recubrir y aislar los hornos, cucharones y otros conductos. Para nuestras operaciones en México, compramos nuestros productos refractarios de RHI Refmex, S.A. de C.V., Vesuvius de México, S.A. de C.V., Magnesita Refractories México, S.A. de C.V., Magna Refractories México, S.A. de C.V. y Refratechnik. Nuestras plantas en los Estados Unidos y Canadá compran la mayoría de sus productos refractarios a North American Refractories Co., RESCO, Veitsch-Radix America- RHI, Vesuvius USA, Nock & Son, Minteq, Magna Refractories Inc., Refractory Materials Intl., Altus Refractories, Thermatex Sales Corp., and Magnesita Refractories Co.

### **Electricidad**

En 2013 y 2012 la electricidad representó el 9% y 8% de nuestro costo de producción consolidado, respectivamente. La electricidad utilizada por nuestras plantas en México es suministrada por la CFE y en los años 2013 y 2012, representó el 11% y 10% del costo de producción en nuestras plantas en México, respectivamente. Durante los años 2013 y 2012 la electricidad representó el 7% del costo de producción de nuestras plantas en los Estados Unidos y Canadá. La electricidad utilizada por nuestras plantas 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, pagamos 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 material adverso en nuestro negocio.

### **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 2% de nuestro costo de producción consolidado (el 2% del costo de producción de nuestras plantas en México y el 3% del costo de producción de nuestras plantas en los Estados Unidos) en el 2012 comparado contra el 2% de nuestro costo de producción consolidado en 2012 (2% en nuestras plantas en México y el 3% del costo de producción de nuestras plantas en los Estados Unidos). Con el objeto de cubrir el riesgo relacionado con las fluctuaciones en los precios del gas natural, celebramos 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. Reconocemos en nuestros 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. Al 31 de diciembre de 2013 no teníamos contratos de coberturas de flujo de efectivo para ciertos volúmenes de consumo de gas natural o contratos “*swap*”. 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.

Registramos estos instrumentos derivados de conformidad con el IFRS 7 “Instrumentos Financieros Revelación”.

No celebramos contratos de cobertura con fines de especulación.

## **Tratados de Libre Comercio**

### **Tratado de Libre Comercio de América del Norte (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 nuestras principales líneas de productos. 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**

Nos hemos visto involucrados o afectados 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 nuestros resultados.

El 11 de Septiembre de 2013 la United State International Trade Commission (USITC) publicó el inicio oficial de la investigación antidumping contra las exportaciones de varilla corrugada originarias de México y Turquía promovida por Nucor, Geradu, Commercial Metals, Cascade y Buyer Steel.

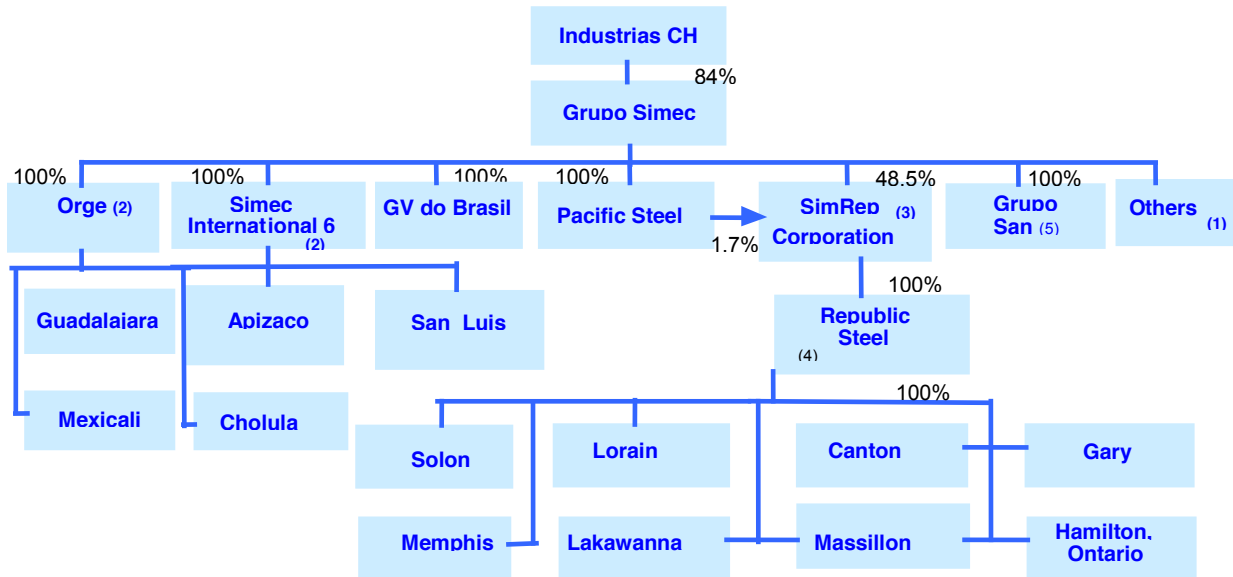
- El 25 de Septiembre de 2013 la USITC determinó que existían indicios suficientes de “daño”, para que el Department of Commerce (DOC) abriera la investigación antidumping.
- El 2 de Octubre de 2013 el DOC publicó el inicio de la investigación antidumping.
- El 21 de Noviembre de 2013 DeAcero fue nombrado “Mandatory Respondent” de los cuestionarios y el 12 de Febrero de 2014 Grupo Simec fue nombrado el segundo “Mandatory Respondent”, en sustitución de Grupo Acerero, S.A. de C.V. que no está participando en el proceso.
- El 21 de Abril de 2014 se publicaron las cuotas “dumping” preliminares: a Grupo Acerero, S.A. de C.V. el 66.7%, a Grupo Simec el 10.66% y al resto de los exportadores de México (incluyendo a DeAcero) el 20.59%.
- Las auditorías de las plantas de Grupo Simec se llevarán a cabo: la de ventas del 12-16 de Mayo de 2014 y la de costos del 16-20 de Junio del mismo año.

El 14 de Agosto de 2013 el Ministerio de Industria y Turismo de Colombia (MIT) publicó la apertura oficial de investigación de salvaguardas contra las importaciones de ángulos comerciales y platinas originarias de los países miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) a solicitud de SIDOC y DIACO-GERDAU, para la imposición de un arancel compensatorio del 35%.

- Simec fue el único productor mexicano que el 10 de Octubre de 2013 presentó la respuesta al cuestionario.
- El 2 de Abril de 2014 el MIT anuncio en conferencia de prensa la no imposición de medidas de salvaguardas a la varilla corrugada recta y en rollo, ni a los perfiles de acero: ángulos, barras cuadradas/soleras/ platinas. Solamente el alambón quedó sujeto a salvaguarda con una cuota compensatoria del 21.29%.

## 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. (100%), 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. (100%), 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%), 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%), Corporativos G&DL, S.A. de C.V. (100%), Simec International 7, S.A. de C.V. (99.9%), Simec International 8, S.A. de C.V. (99.9%), Simec International 9, S.A.P.I. de C.V. (100%) Corporación ASL, S.A. de C.V. (99.99%) y Simec International 5, Inc. (100%).

(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 fueron operadas por Simec International 6, S.A. de C.V. hasta el 31 de octubre de 2012 (inició operaciones a partir de noviembre 2010). A partir de noviembre de 2012 estas plantas están operadas por Orge, S.A. de C.V.

(3) El restante 49.8% de las acciones de SimRep son propiedad de Industrias CH, el accionista mayoritario de la Compañía.

(4) SimRep, Co. es titular del 100% de las acciones de Republic Steel, Inc. (Republic). 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 cinco plantas de acabado en frío ubicadas en las ciudades de Massillon y Solon, Estado de Ohio, Gary, Estado de Indiana, Memphis, Estado de Tennessee y Hamilton, Provincia de Ontario, en Canadá.

- (5) Comprende las siguientes subsidiarias: Corporación Aceros DM, S.A. de C.V. y subsidiarias (99.99%), Aceros DM, 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. (99.98%), Comercializadora Aceros DM, S.A. de C.V. (99.99%) y Promotora de Aceros San Luis, 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.	100.00%	México
Simec International, S.A. de C.V.	100.00%	México
SimRep Corporation y subsidiarias (Republic)	50.22%	USA
Compañía Siderúrgica del Pacífico, S.A. de C.V.	99.99%	México
Comercializadora Simec, S.A. de C.V. (fusionada con Compañía Siderúrgica del Pacífico, S.A. de C.V. en 2013)	100.00%	México
Procesadora Mexicali, S.A. de C.V.	99.99%	México
Sistemas de Transporte de Baja California, S.A. de C.V.	100.00%	México
Servicios Simec, S.A. de C.V.	100.00%	México
Undershaft Investments, N.V.	100.00%	Curaçao
Pacific Steel, Inc.	100.00%	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.	100.00%	México
Operadora de Metales, S.A. de C.V.	100.00%	México
Operadora de Servicios Siderúrgicos de Tlaxcala, S.A. de C.V.	100.00%	México
Administradora de Servicios Siderúrgicos de Tlaxcala, S.A. de C.V.	100.00%	México
Operadora de Servicios de la Industria Siderúrgica ICH, S.A. de C.V.	100.00%	México
CSG Comercial, S.A. de C.V.	99.95%	México
Comercializadora de Productos de Acero de Tlaxcala, S.A. de C.V. (fusionada con Compañía Siderúrgica del Pacífico, S.A. de C.V. en 2013)	99.95%	México
Siderúrgica de Baja California, S.A. de C.V. (fusionada con Compañía Siderúrgica del Pacífico, S.A. de C.V. en 2013)	99.95%	México
Corporación Aceros DM, S.A. de C.V. y subsidiarias	100.00%	México
Productos Siderúrgicos de Tlaxcala, S.A. de C.V. (fusionada con Compañía Siderúrgica del Pacífico, S.A. de C.V. en 2013)	100.00%	México
Comercializadora MSAN, S.A. de C.V. (fusionada con Compañía Siderúrgica del Pacífico, S.A. de C.V. en 2013)	100.00%	México
Simec International 5, Inc. (fusionada con Simec USA Corp. En 2013)	99.99%	U.S.A.
Simec Acero, S. A. de C. V.	100.00%	México
Corporativos G&DL, S.A. de C.V.	100.00%	México
Simec USA, Corp.	100.00%	U.S.A.

<b><u>Nombre de la Compañía</u></b>	<b><u>Porcentaje de tenencia</u></b>	<b><u>País de Jurisdicción</u></b>
Pacific Steel Projects, Inc.	100.00%	U.S.A.
Simec Steel, Inc.	100.00%	U.S.A.
GV do Brasil Industria e Comercio de Aço LTDA	100.00%	Brasil
Corporación ASL, S.A. de C.V.	99.99%	México
Simec International 6, S. A. de C. V.	100.00%	México
Simec International 7, S. A. de C. V.	99.99%	México
Simec International 8, S. A. de C. V.	100.00%	México
Simec International 9, S. A.P.I. de C. V.	100.00%	México
Orge, S.A. de C.V.	99.99%	México

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

##### **Descripción de la Propiedad**

Llevamos a cabo nuestras operaciones en catorce plantas ubicadas en distintos puntos de Norteamérica. Al 31 de diciembre de 2013 nuestra capacidad de producción de acero crudo fue de 4.5 millones de toneladas, de las cuales 1.2 millones de toneladas se basan utilizando tecnología de altos hornos integrados y 3.3 millones utilizando tecnología de hornos de arco eléctrico o mini-acería. Nuestras plantas en México cuentan con capacidad instalada para producir 2.1 millones de toneladas de acero crudo en cinco mini-acerías, y nuestras plantas en los Estados Unidos cuentan con capacidad instalada para producir 2.4 millones de toneladas de acero crudo. Además, contamos con capacidad instalada para producir 3.8 millones de toneladas de acero laminado y acero con acabados, de las cuales 1.8 millones corresponden a nuestras plantas en México y 2 millones corresponden a nuestras plantas en los Estados Unidos y Canadá.

Operamos 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. También contamos con un alto horno en nuestra planta siderúrgica en Lorain, Ohio y un tren de laminación en Lackawanna, Nueva York. Contamos con instalaciones para producir acero laminado y acero con acabados en cada una de nuestras plantas en Cholula, los Estados Unidos (excepto en Canton, Ohio) y Canadá.

Debido a que operamos tanto mini-acerías como plantas siderúrgicas integrales con altos hornos, estamos en posibilidad de distribuir nuestra producción entre sus distintas plantas con base en la eficiencia y los costos de las mismas. Además, durante los períodos en que nuestras plantas no operan a su capacidad total, pueden 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. Nuestras instalaciones de producción están diseñadas de manera que nos permite cambiar rápidamente de un producto a otro. Esta flexibilidad nos permite cubrir pedidos de volúmenes reducidos de manera eficiente para satisfacer las necesidades de nuestros 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 nuestros clientes tanto en el caso de los productos estándar como de los productos especializados.

Las oficinas corporativas de la empresa están ubicadas en la planta de Guadalajara, Jalisco, México.

##### **Proceso Productivo e Instalaciones**

Utilizamos chatarra y mineral de hierro para fabricar nuestros productos de acero. Producimos acero fundido utilizando tecnología tanto de hornos de arco eléctrico como de altos hornos, se le agregan aleaciones y carbón, y se 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.

Nuestras mini-acerías utilizan un horno de arco eléctrico para fundir la chatarra y otros componentes metálicos, los cuales se someten a un proceso de moldeado 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**

Nuestra mini-acería de Guadalajara se encuentra en el centro occidente de México, en Guadalajara, Jalisco, que es la segunda ciudad más grande de México. Nuestra mini-acería 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. Nuestra 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 2013 nuestra mini-acería en Guadalajara produjo 302,541 toneladas de “billet” y 317,416 toneladas de producto terminado, operando al 86% de su capacidad para “billet” y al 66% de su capacidad para productos terminados. Nuestras instalaciones de laminación de nuestra mini-acería en Guadalajara procesamos “billet” producido por las plantas de Mexicali y Apizaco. Nuestra mini-acería en Guadalajara produce principalmente perfiles estructurales, aceros especiales, perfiles estructurales ligeros y varilla.

### **Mexicali**

Operamos nuestra 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.

Nuestra mini-acería 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 nos permite 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 2013 nuestra mini-acería de Mexicali produjo aproximadamente 230,827 toneladas de “billet”, de las cuales 28,461 toneladas se utilizaron en nuestra mini-acería en Guadalajara y produjo 180,311 toneladas de productos terminados. En 2013 operamos nuestra mini-acería de Mexicali al 54% de su capacidad para “billet” y al 72% de su capacidad para productos terminados. Nuestra 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. Nuestra 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. Nuestra mini-acería en Mexicali produce principalmente perfiles estructurales, perfiles estructurales ligeros y varilla. En 2013, el 46% de la producción de nuestra mini-acería en Mexicali consistió en varilla, el 27% consistió en ángulos, el 5% en barras roladas en caliente (redondas, cuadradas y hexagonales), y el restante 22% consistió en otros productos, incluyendo principalmente canales y soleras.

### **Apizaco y Cholula**

Operamos nuestra mini-acería en Apizaco y nuestra planta 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 510,000 toneladas anuales de Billet y 480,000 toneladas de producto terminado. En 2013 nuestra mini-acería de Apizaco produjo 423,129 toneladas de “billet” (de los cuales nuestra planta en Guadalajara utilizó 15,455 toneladas), y 362,455 toneladas de productos terminados. En 2013 operamos nuestra mini-acería de Apizaco al 83% de su capacidad para “billet” y al 76% de su capacidad para productos terminados. Nuestra 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. nuestra mini-acería de Apizaco produce principalmente Aceros Especiales, Perfiles Estructurales ligeros y varilla.

Nuestra planta en Cholula está ubicada a aproximadamente 40 kilómetros de la mini-acería de Apizaco, lo cual permite integrar las operaciones de ambas plantas. Nuestra 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 96,000 toneladas anuales de producto terminado. En 2013 nuestra planta produjo 87,308 toneladas de producto terminado, operando al 91% de su capacidad. Nuestra planta produce principalmente aceros especiales con acabados en frío.

En 2013, la producción de nuestra mini-acería de Apizaco y nuestra planta en Cholula consistió en; varilla el 10%, 44% en barras roladas en caliente (redonda, cuadrada y hexagonal) y el restante 46% consistió en otros productos, como barra plana comercial y productos con acabados en frío.

### **San Luis Potosí**

Operamos 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 2013, estas plantas tienen una capacidad de producción instalada anual de 815,000 toneladas de “billet” y de 600,000 toneladas de producto terminado. En 2013, nuestras plantas de San Luis produjeron 552,891 toneladas de “billet” de acero y 528,298 toneladas de producto terminado, operando al 68% 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 alambón. En 2013, el 83% de la producción en las plantas de San Luis consistió en varilla, alambón en 5%, y 12% en otros productos estructurales ligeros.

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

Hemos operado las plantas de Republic (en Estados Unidos y Canadá) desde julio 22 de 2005, fecha en que las adquirimos. Al 31 de diciembre de 2013, la capacidad instalada anual es de 2,395,000 toneladas de “billet” y de 2,008,000 toneladas de producto terminado. En el año 2013, nuestras plantas de Republic

produjeron 780,146 toneladas de “billet”. En el 2013, nuestras plantas de Republic produjeron 631,898 toneladas de barras laminadas en caliente. En el 2013, nuestras plantas de Republic produjeron 119,218 toneladas de barras laminadas en frío y 160,574 de productos de alambre.

### **Lorain, Ohio**

Nuestra planta 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 de laminación.

Al 31 de diciembre de 2013 nuestra planta en Lorain contaba con capacidad instalada para producir 1,264,000 toneladas anuales de “billet” y 816,000 toneladas de producto terminado. Durante 2013, nuestra planta de Lorain no produjo “billet”; para producto terminado utilizó el 26.9% de su capacidad instalada de la laminadora de 9-10 pulgadas y el 31.9% de su laminadora de 20 pulgadas, produciendo 238,866 toneladas de producto terminado.

### **Canton, Ohio**

Nuestra planta 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 moldeo 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. Instalamos 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.

Nuestra planta de Canton produce “billet” y lingote para los tres molinos de laminación instalados en nuestras plantas de Republic y para clientes comerciales. Utilizamos la línea de verificación de calidad para inspeccionar la barra terminada producida por las plantas de Lackawanna y Lorain. Al 31 de diciembre de 2013 nuestra planta de Canton contaba con capacidad instalada para producir 1,131,000 toneladas de “billet”. Durante el 2013, esta planta produjo 780,146 toneladas de lingote, “billet” y otros semi-terminados comerciales, operando al 69% de su capacidad para “billet”.

### **Lackawanna, Nueva York**

Nuestra planta 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. Vendemos a clientes comerciales una porción de la producción de barra rolada en caliente de esta planta, y trasladamos otra porción a nuestras instalaciones de acabados en frío para su procesamiento final. Al 31 de diciembre de 2013 nuestra planta en Lackawanna contaba con capacidad instalada para producir 653,000 toneladas anuales de barra rolada en caliente. Durante 2013, esta planta produjo aproximadamente 393,033 toneladas de barra rolada en caliente, operando al 60.2% de su capacidad para producto terminado.

### **Massillon, Ohio**

Nuestra planta 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 2013 nuestra planta en Massillon contaba con capacidad instalada para producir 125,000 toneladas anuales de producto terminado. Durante 2013, nuestra planta en Massillon produjo aproximadamente 54,792 toneladas netas de barra con acabados en frío, operando al 43.8% de su capacidad para producto terminado.

#### **Gary, Indiana**

Nuestra planta 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 2013 nuestra planta en Gary contaba con capacidad instalada para producir 71,000 toneladas anuales de barra con acabados en frío. Durante 2013, esta planta produjo aproximadamente 37,574 toneladas de barra con acabados en frío, operando al 53% de su capacidad.

#### **Solon, Ohio y Memphis, Tennessee**

Nuestras plantas en Solon y Memphis (adquiridas en febrero de 2011), producen productos de alambre trefilado en frío y tienen instalaciones y equipo para la limpieza y capa y recocido de alambre. Al 31 de diciembre de 2013 nuestras plantas de Solon y Memphis contaban con capacidad instalada para producir 196,000 toneladas y 87,000 toneladas, respectivamente para los productos de alambre. Durante 2013, nuestra planta de Solon produjo aproximadamente 160,574 toneladas de alambre, operando al 82% de su capacidad. Nuestra planta de Memphis no operó en el año 2013.

#### **Hamilton, Ontario, Canadá**

Nuestra planta 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 2013 la planta en Hamilton contaba con capacidad instalada para producir 59,000 toneladas anuales de barra rolada en frío. Durante 2013, esta planta produjo 26,851 toneladas de barra con acabados en frío, operado al 45.5% de su capacidad.

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

#### **Productos, equipo y volumen de producción por planta**

<b><u>Planta</u></b>	<b><u>Productos (%)</u></b>	<b><u>Equipo</u></b>	<b><u>Volumen anual de producción 2013 (toneladas)</u></b>	<b><u>Capacidad instalada anual para producto terminado (toneladas)</u></b>
Guadalajara	Estructurales (43%), estructurales ligeros (42%), aceros especiales (12%), varilla (3%)	Horno de arco eléctrico con moldeadora continua, molino de laminación y líneas de procesamiento	317,416	480,000
Mexicali	Estructurales (21%), varilla (46%), estructurales ligeros (33%)	Horno de arco eléctrico con moldeadora continua y molinos de laminación	180,311	250,000

**Productos, equipo y volumen de producción por planta**

<b><u>Planta</u></b>	<b><u>Productos (%)</u></b>	<b><u>Equipo</u></b>	<b><u>Volumen anual de producción 2013 (toneladas)</u></b>	<b><u>Capacidad instalada anual para producto terminado (toneladas)</u></b>
Apizaco y Cholula	Aceros especiales (79%), varilla (10%), estructurales ligeros (11%)	Horno de arco eléctrico, tanque de reducción de gases al vacío, moldeadora continua, molinos de laminación y alimentadora y descortezadora de barras	362,455	480,000
Aceros DM, San Luis Potosí	Varilla (83%), estructurales ligeros (3%), alambón (5%), Malla (4%), Castillos (5%)	Tres hornos de arco eléctrico, dos moldeadoras continuas, dos hornos de recalentamiento, molino de laminación para alambón y molino de laminación para varilla	365,674	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	162,624	200,000
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	238,866	816,000
Canton <sup>(2)</sup>	Aceros especiales (100%)	Horno de arco eléctrico, tanque de reducción de gases al vacío y moldeadora continua	780,146	1,131,000
Lackawanna	Aceros especiales (100%)	Horno de recalentamiento y molinos de laminación para barra y alambre	393,033	653,000
Massillon	Aceros especiales (100%)	Alimentadora y descortezadora de barra en frío, y equipo de tratamiento al calor	54,792	125,000

## Productos, equipo y volumen de producción por planta

<u>Planta</u>	<u>Productos (%)</u>	<u>Equipo</u>	<u>Volumen anual de producción 2013 (toneladas)</u>	<u>Capacidad instalada anual para producto terminado (toneladas)</u>
Gary	Aceros especiales (100%)	Alimentadora y descortezadora de barra en frío, y equipo de tratamiento al calor	37,574	71,000
Solon y Memphis	Aceros especiales (alambre trefilado en frío) (100%)	maquinaria y equipo para la limpieza y capa, y recocido de alambre	160,574	283,000
Hamilton	Aceros especiales (100%)	Alimentadora y descortezadora de barra en frío, y equipo de tratamiento al calor	26,851	59,000

(1) Capacidad de producción para producto terminado.

(2) Capacidad de producción para billet.

Todas las plantas, incluyendo los inmuebles, maquinaria y 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 2013, 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 nuestras fundiciones y nuestros molinos de laminación durante los períodos indicados.

## Volúmenes de producción y capacidad utilizada

	<u>Años terminados el 31 de diciembre de</u>		
	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>
	(Miles de toneladas)		
<b>Acerías</b>			
Producción de Billet .....	2,495.0	2,562.4	2,289.5
Capacidad instalada anual <sup>(1)</sup> .....	4,797.2	4,797.2	4,500.0
Capacidad utilizada .....	52.0%	53.4%	50.9%
<b>Molinos de Laminación</b>			
Total de producción .....	2,440.4	2,462.4	2,300.2
Capacidad instalada anual <sup>(1)</sup> .....	3,757.8	3,790.5	3,817.6
Capacidad utilizada .....	64.9%	65.0%	60.3%



(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.

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

##### **México**

Actualmente no nos encontramos involucrados en ningún procedimiento legal o administrativo de importancia que se encuentre pendiente de resolución, en contra de nosotros o nuestras subsidiarias, que pudiera tener un efecto adverso significativo sobre nuestra situación financiera o nuestros resultados, o que pudiera obligarnos a efectuar inversiones de capital o afectar en forma adversa nuestra posición competitiva. No estamos sujetos a ningún tipo de beneficio fiscal especial adicional ni a ningún impuesto especial. Asimismo, ni la Compañía ni nuestras 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**

Nuestras operaciones en Estados Unidos y Canadá han sido objeto de varias demandas ambientales, incluyendo las que se describen a continuación. La resolución de las reclamaciones en nuestra contra podría dar lugar a pasivos significativos.

##### **Comisión Regional del Agua de California (California Regional Water Control Board, CRWCB)**

El 16 de agosto de 2011 la Comisión Regional de Control de Agua de California y la Agencia de Protección al Ambiente de California (CRWCB y CALEPA por sus siglas en inglés, respectivamente) llevaron a cabo visita de inspección a Pacific Steel, Inc. (PS) para verificar las condiciones de los desagües de las aguas de tormenta. El 1 de septiembre de 2011, PS recibió el OCDCA (Order to Cease & Desist Clean and abate”) de la CALEPA. El 15 de septiembre de 2011 la CALEPA llevó a cabo visita de re-inspección, habiendo quedado conforme con el cumplimiento de Pacific Steel. Al 31 de diciembre de 2013 la CRWCB no ha notificado a PS sus conclusiones de la inspección.

##### **Departamento de Control de Sustancias Tóxicas**

En septiembre de 2002, el Departamento de Control de Sustancias Tóxicas (“*Department of Toxic Substances Control*” DTC) realizó una visita de inspección a la planta de PS como resultado de una queja presentada por los vecinos de la misma en relación con las excavaciones realizadas por PS 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 sustancial, 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, los cuales fueron pagados.

El 6 de Junio del 2010 el DTSC y el “San Diego County Department of Environmental Health” (DEH) realizaron inspección a Pacific Steel, a raíz de una denuncia popular. El 10 de Agosto de 2010 estas 2 dependencias realizaron una segunda inspección en la que ambas autoridades fincaron a Pacific Steel 7

desviaciones. El DEH ya las dio por cumplidas. Sin embargo, el 19 de Octubre de 2010 el área técnica del DTSC recomendó a su área jurídica la imposición de penas significativas. Al 31 de Diciembre de 2013 Pacific Steel no había recibido la resolución definitiva del DTSC.

La remediación de las tierras fue suspendida al inicio del 2011 ante la ineficacia del proceso, que fue comprobada con diversos estudios; por lo que como alternativa, una vez obtenidos los permisos de las autoridades competentes en México, en el mes de Noviembre de 2011 nuestra planta en Mexicali inició el proceso de importación de las tierras sin procesar, para su disposición final en un confinamiento controlado radicado en el estado de Nuevo León, previa la separación de sus contenidos de metales, que son utilizados como materia prima en su proceso de fundición.

La carga de 5 camiones diarios de las tierras en PS se efectúa ante la presencia de personal del DTSC. Al 31 de diciembre de 2013 PS ya había embarcado 27,773 toneladas de material a nuestra planta en Mexicali. Necesitamos obtener nuevos permisos de las autoridades de ambos países para iniciar los envíos de nuevo, ya que el material es diferente del anterior.

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 la remediación continúa estando sujeta a una considerable incertidumbre. Hemos hecho una estimación basada en la experiencia 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 Ps. 10 millones y Ps. 22 millones (\$0.8 millones y \$1.7 millones). Basados en lo anterior, tenemos creada una reserva para esta contingencia al 31 de diciembre de 2013, de Ps. 5 millones (\$0.4 millones), la cual se incluye en las otras cuentas por pagar en el balance general consolidado. No podemos garantizar que las medidas correctivas no resulten más costosas de lo estimado.

#### **Comisión de Desarrollo Comunitario de National City (Community Development Commission - CDC)**

La CDC de National City, California, ha anunciado que pretende desarrollar la zona donde se encuentra ubicada nuestra planta de Pacific Steel y que está preparada para hacer una oferta de compra por el terreno de Pacific Steel, a precio de mercado, menos el costo de la remediación ambiental y los costos de investigación incurridos. Al respecto, hemos 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 Pacific Steel su precio a valor en libros. La CDC hizo oferta por el terreno a Pacific Steel por \$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. Este acuerdo le permite a PS la posibilidad terminar el proceso de remediación de las tierras y para proponer una alternativa atractiva al CDC que le permita permanecer a PS en la zona.

#### **Responsabilidad en materia ambiental**

Como es el caso con la mayoría de los fabricantes siderúrgicos en los Estados Unidos de América, podríamos 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 creada al 31 de diciembre de 2013 y 2012 para cubrir probables responsabilidades ambientales, así como las actividades de cumplimiento asciende a Ps. 43 millones y Ps. 39 millones, respectivamente (\$3.3 millones en 2013 y \$3 millones en 2012). La reserva incluye los costos directos de remediación y los costos de monitoreo de rehabilitación posteriores que se espera incurrir hasta que las acciones correctivas se hubieran completado. Las porciones a corto y a largo plazo de la reserva ambiental al 31 de diciembre

de 2013 por Ps. 30 millones y Ps. 13 millones (\$2.3 millones y \$1 millón, respectivamente) son incluidas en otras cuentas por pagar a corto y largo plazo, respectivamente en el balance general consolidado adjunto. Por otro lado, no tenemos 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. En caso de que en un futuro incurramos en gastos adicionales de este tipo es probable que se efectúen durante varios años. 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 puede requerir que incurramos en costos significativos que pueden tener un efecto adverso material sobre la futura situación financiera de la Compañía.

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

Al 31 de marzo de 2014, Simec tenía 492,787,766 Acciones Comunes en circulación Serie B. 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. Nuestro 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**

Mantenemos 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 damos siempre cumplimiento a la Normatividad Ambiental y al apego a los más altos estándares de nuestros 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 y 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 industria 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 nos hemos dado a la tarea de controlar y aminorar al máximo aquellos impactos ambientales originados por cada uno de nuestros procesos internos y de aquellos otros que pudiesen afectar nuestro entorno exterior. Para esto, el compromiso de nuestra Dirección General y sus integrantes, es el establecimiento Institucional de objetivos y la actuación de todos nuestros 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.

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**

Además de asegurar a nuestros colaboradores condiciones laborales superiores a la ley en México, contamos desde con programas de estadías profesionales, en cada una de nuestras plantas productivas; sistema que ha venido funcionando y como resultado del mismo se han ido forjando profesionistas de éxito, que permanecen colaborando con nosotros 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 contamos con programas institucionales de alfabetización, primaria, secundaria y bachillerato para todo nuestro 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, contamos con cédula presupuestal, destinada a la adquisición de becas, a fin de elevar el nivel educativo de nuestros trabajadores y familiares de éstos.

Asimismo, nos hemos 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, nuestra 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 aportamos 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 (STPS)	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.	Número 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 Nosotros, contribuir en el apoyo en causas sociales, es una obligación que beneficia a todos los miembros de una comunidad.

En materia de salud, en cada planta industrial contamos con un 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 nuestras plantas se encuentran instaladas clínicas de instituciones de seguridad social, como son la 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 nuestras plantas 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 nuestras plantas 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, nos hemos dado a la tarea de fomentar el desarrollo social de nuestros 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 nuestras plantas en México aportamos a la 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.
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	TLAX-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

Nuestras plantas industriales en los Estados Unidos de América y Canadá son operadas por nuestra subsidiaria Republic Steel, 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 visitas de inspección 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 en 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 República 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.



### 3 INFORMACIÓN FINANCIERA

#### a). Información Financiera Seleccionada

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) estableció el requisito de que las sociedades que cotizan en Bolsa deben presentar su información financiera al público. A partir de 2012, conforme a IFRS, emitidas por el IASB. Las IFRS difieren en ciertos aspectos significativos de los PCGA de EE.UU. En consecuencia, los estados financieros mexicanos y los ingresos reportados son probablemente diferentes de los de las empresas de otros países en este y otros aspectos. Hemos aplicado la IFRS 1- “Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera”. Hemos ajustado los estados financieros de nuestras subsidiarias en el extranjero para cumplir con las IFRS, y las hemos convertido a pesos mexicanos. Ver Nota 4 de nuestros estados financieros consolidados incluidos en este documento.

Nuestra fecha de transición a las IFRS es el 1 de enero de 2011. En la preparación de los primeros estados financieros consolidados de la Compañía bajo IFRS, se han aplicado las reglas de transición a las cifras reportadas previamente de conformidad con NIF. La IFRS 1 generalmente requiere la aplicación retrospectiva de todas las normas e interpretaciones aplicables a la Compañía a la fecha del primer reporte, sin embargo, IFRS 1 permite ciertas excepciones en la aplicación de algunas normas a los períodos anteriores, con el objeto de facilitar a las entidades el proceso de transición. Hemos aplicado las excepciones obligatorias de adopción por primera vez como se describe a continuación:

- **Estimaciones contables** – El uso de estimaciones contables bajo NIF en 2011 es consistente con el uso de estimaciones bajo IFRS, por lo que no se modifican retrospectivamente, excepto por la componentización del activo fijo.
- **Instrumentos de cobertura** – Ciertos instrumentos de cobertura que fueron clasificados como coberturas bajo NIF califican como contabilidad de cobertura bajo la International Accounting Standard (IAS) 39, Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición. No se designaron instrumentos de cobertura de forma retrospectiva.
- Otras excepciones obligatorias no fueron aplicables a la Compañía.

Adicionalmente, hemos aplicado las exenciones opcionales de primera adopción, como se describe a continuación:

- Optamos por no aplicar la IFRS 3, Combinaciones de negocios, en forma retrospectiva a las combinaciones de negocios reconocidas antes de la fecha de transición a IFRS.
- Elegimos valorar las partidas de propiedad, planta y equipo a su monto registrado bajo NIF a la fecha de transición, el cual representa el costo depreciado ajustado para reflejar los cambios de precios de un índice específico (Costo atribuido).
- Elegimos reconocer a la fecha de transición todas las ganancias y pérdidas actuariales acumuladas no reconocidas al final del período de conformidad con NIF.
- Elegimos poner en cero el saldo del efecto acumulado por conversión de subsidiarias en el extranjero a la fecha de transición.
- Aplicamos las provisiones transitorias de los párrafos 27 y 28 de la IAS 23, Costos por préstamos. Por lo tanto, designamos la fecha de transición como fecha de inicio para capitalización de los costos por préstamos relacionados con activos calificables.

La tabla siguiente presenta nuestra información financiera consolidada seleccionada al 31 de diciembre de 2011, 2012 y 2013 y 1 de enero de 2011 y por los años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2012 y 2013. Algunos datos financieros fueron obtenidos de los estados financieros consolidados dictaminados por 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 2011, 2012 y 2013 se obtuvieron del dictamen de BDO USA, LLP. Los estados financieros de GV do Brasil Industria e Comercio de Aço LTDA del año terminado el 31 de diciembre de 2012 y 2013 se obtuvieron del dictamen de BDO RCS Auditores Independientes SS. Los estados financieros de Corporación Aceros DM, y sus subsidiarias y afiliadas por los años terminados el 31 de diciembre de 2011, 2012 y 2013 fueron dictaminados por Marcelo de los Santos y Cia., S.C., miembro de Moore Stephens International Limited.

Nuestra información financiera presentada en años anteriores a 2011 de acuerdo a las Normas de Información Financiera Mexicanas (NIF), no es comparable con nuestra información financiera presentada conforme a IFRS, por lo que se debe evitar tal comparación.

	<b>1 de enero    Años Terminados el 31 de Diciembre de</b>				
	<u>2011</u>	<u>2011<sup>(1)</sup></u>	<u>2012<sup>(1)</sup></u>	<u>2013<sup>(1)</sup></u>	<u>2013<sup>(2)</sup></u>
					(Millones de dólares a excepción de los datos de acciones y ADS)
					(Millones de pesos, a excepción de los datos de acciones y ADS)
<b>Información del Estado de Resultados:</b>					
<b>IFRS:</b>					
Ventas .....	N/A	29,270	29,524	24,369	1,865
Costo de ventas .....	N/A	25,563	25,960	22,410	1,715
Utilidad Bruta .....	N/A	3,707	3,564	1,959	150
Gastos generales .....	N/A	595	753	732	56
Depreciación y amortización .....	N/A	455	475	385	29
Otros productos (gastos), neto .....	N/A	(113)	181	(59)	(5)
Ingreso por intereses .....	N/A	26	23	20	1
Gasto por intereses .....	N/A	24	23	28	2
Ganancia (pérdida) cambiaria .....	N/A	582	(509)	(67)	(5)
Utilidad antes de impuestos a la utilidad .....	N/A	3,128	2,008	708	54
Impuestos a la utilidad .....	N/A	149	54	(281)	(22)
Utilidad Neta .....	N/A	2,979	1,954	989	76
Participación no controladora .....	N/A	87	(116)	(527)	(40)
Participación controladora .....	N/A	2,892	2,070	1,516	116
Utilidad neta por acción .....	N/A	5.81	4.16	3.06	0.23
Promedio ponderado de acciones en circulación (000's) .....	N/A	497,709	497,709	497,709	495,732

	1 de enero	Años Terminados el 31 de Diciembre de			
	de				
	<u>2011</u>	<u>2011<sup>(1)</sup></u>	<u>2012<sup>(1)</sup></u>	<u>2013<sup>(1)</sup></u>	<u>2013<sup>(2)</sup></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 Balance General:</b>					
<i>IFRS</i>					
Activo total .....	27,147	31,119	32,456	33,280	2,547
Pasivo a corto plazo.....	3,898	3,823	3,737	4,705	360
Pasivo a largo plazo <sup>(3)</sup> .....	2,788	3,165	3,052	2,300	176
Capital Contable .....	20,461	24,131	25,667	26,275	2,011
<b>Otra Información:</b>					
<b>Flujos de efectivo:</b>					
Recursos generados por la operación .....	N/A	2,954	3,655	2,051	157
Recursos utilizados por actividades de financiamiento .....	N/A	-	(23)	(259)	(20)
Recursos utilizados en actividades de inversión .....	N/A	(440)	(1,507)	(2,948)	(225)
Adquisiciones de activo fijo .....	N/A	432	1,304	3,178	243
UAIDA ajustada <sup>(4)</sup> .....	N/A	3,607	3,348	1,895	145
Depreciación y amortización de operaciones continuas.....	N/A	950	1,012	1,053	80
Capital de trabajo.....	8,288	12,376	13,583	11,497	880
<b>Información Operativa:</b>					
Capacidad instalada anual (miles de toneladas) .....	3,522	3,758	3,791	3,818	
Toneladas vendidas .....	2,241	2,289	2,262	2,064	
México.....	1,225	1,275	1,357	1,288	
Estados Unidos, Canadá y otros .....	1,016	1,014	905	776	
Aceros especiales .....	1,109	1,178	1,111	989	
Perfiles estructurales y otros productos de acero .....	1,132	1,111	1,151	1,075	
<b>Por tonelada</b>					
Ventas netas por tonelada.....	N/A	12,787	13,052	11,807	
Costo de ventas por tonelada.....	N/A	11,168	11,477	10,858	
UAIDA ajustada por tonelada .....	N/A	1,576	1,480	918	
Número de empleados .....	4,361	4,686	5,086	5,117	

(1) Estados de Resultados Consolidados de conformidad con IFRS por los años 2011, 2012 y 2013.

(2) Los montos en Pesos han sido convertidos a Dólares únicamente para conveniencia del lector, a un

tipo de cambio de 13.0652 Ps. por \$1.00, el tipo de cambio Interbancario vigente el 31 de Diciembre del 2013.

- (3) El pasivo a largo plazo incluye el importe de los impuestos diferidos.
- (4) La utilidad antes de impuestos, depreciación y amortización (“UAIDA”) ajustada no es una medida financiera bajo las IFRS. La UAIDA ajustada equivale a la utilidad neta excluyendo (i) depreciación y amortización, (ii) ingreso por intereses, gasto por intereses y ganancia o pérdida cambiaria, (iii) otros ingresos (gastos) e (iv) Impuesto Sobre la Renta.

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 IFRS 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 otras 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. 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.

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:

**Años Terminados el 31 de Diciembre de**  
(Millones de pesos)

	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>
Utilidad (Pérdida) Neta .....	2,979	1,954	989
Depreciación y amortización .....	950	1,012	1,053
Otros ingresos (Gastos) .....	(113)	181	(59)
Ingreso por intereses .....	26	23	20
Gasto por intereses .....	(24)	(23)	28
Utilidad (Pérdida) Cambiaria .....	582	(509)	(67)
Impuestos a la utilidad .....	149	54	(281)
UAIDA ajustada.....	<u>3,607</u>	<u>3,348</u>	<u>1,895</u>

*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>
2009	15.41	12.63	13.50	13.06
2010	13.19	12.16	12.62	12.38
2011	14.25	11.51	12.44	13.95
2012	14.37	12.63	13.15	12.96
2013	13.43	11.98	12.76	13.10
Enero 2014	13.46	13.00	13.22	13.36
Febrero 2014	13.51	13.20	13.29	13.23
Marzo 2014	13.33	13.06	13.19	13.06
Abril 2014 (hasta abril 25, 2014)	13.14	12.95	13.06	13.14

Excepto para el período de septiembre a diciembre de 1982, durante una crisis de liquidez, el Banco de México ha mantenido un mercado libre de divisas para las entidades del sector privado mexicano (como nosotros) para cumplir con sus obligaciones en moneda extranjera. Sin embargo, en el caso de otra crisis de liquidez, no podemos asegurar que la moneda extranjera seguirá estando disponible para las empresas del sector privado o que las divisas que necesita para darle servicio a las obligaciones en moneda extranjera o para importar bienes se podrá comprar en el mercado libre sin un costo adicional sustancial.

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 períodos indicados.

## Volumen de Ventas Totales de Acero Básico

	Años terminados el 31 de diciembre de (miles de toneladas)		
	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>
<b>Productos Básicos de Acero</b>			
Vigas.....	72.8	77.7	66.2
Canales .....	62.1	66.9	64.1
Ángulos (1).....	159.3	152.1	142.2
Barras de Acero (vigas redondas, cuadradas y hexagonales).....	954.5	871.7	781.6
Estirado en frío .....	181.2	192.0	92.3
Varilla .....	536.4	627.5	568.5
Soleras .....	101.0	97.9	195.9
Semiterminados otros .....	72.9	42.1	23.6
Malla electro soldada.....	22.1	18.9	20.9
Alambrón .....	37.7	21.4	27.2
Castillos .....	34.5	26.9	25.2
Otros .....	54.2	66.6	56.7
<b>Total Ventas de Acero .....</b>	<b><u>2,288.7</u></b>	<b><u>2,261.7</u></b>	<b><u>2,064.4</u></b>

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

La siguiente tabla muestra, para los periodos indicados, el porcentaje de las ventas por región.

### Ventas por Región

	<u>México</u>			<u>Estados Unidos, Canadá y otros países (1)</u>		
	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>
Vigas .....	97%	96%	97%	3%	4%	3%
Canales .....	55%	50%	51%	45%	50%	49%
Ángulos (2) .....	76%	75%	78%	24%	25%	22%
Barras de Acero (vigas redondas, cuadradas y hexagonales) .....	28%	29%	30%	72%	71%	70%
Estirado en frío.....	42%	46%	49%	58%	54%	51%
Varilla .....	97%	100%	100%	3%	-	-
Soleras.....	88%	78%	91%	12%	22%	9%
Semiterminados otros.....	-	-	-	100%	100%	100%
Malla .....	100%	100%	100%	-	-	-
Alambrón .....	98%	100%	100%	2%	-	-
Castillos .....	100%	100%	100%	-	-	-
Otros.....	12%	37%	39%	88%	63%	61%
<b>Total (promedio ponderado) .....</b>	<b><u>56%</u></b>	<b><u>60%</u></b>	<b><u>62%</u></b>	<b><u>44%</u></b>	<b><u>40%</u></b>	<b><u>38%</u></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 nuestras plantas en México, expresados como porcentaje del volumen total de producción de la planta respectiva por el año terminado el 31 de diciembre de 2013.

#### Volumen de producción por planta y producto

Producto	Apizaco y				Total
	Guadalajara	Mexicali	Cholula	San Luis	
Vigas.....	20.2%	0%	0%	0%	4.8%
Canales .....	11.8%	14.8%	0%	0%	4.7%
Ángulos .....	25.5%	27.4%	0%	0%	10.3%
Barra rolada en caliente (redonda, cuadrada y hexagonal).....	27.0%	4.8%	43.6%	2.1%	18.0%
Varilla.....	2.4%	45.8%	10.1%	82.6%	41.3%
Solera.....	8.6%	5.4%	16.4%	0%	6.7%
Barra con acabados en frío .....	4.3%	0%	26.0%	0%	7.1%
Malla electrosoldada.....	0%	0%	0%	3.9%	1.5%
Alambrón.....	0%	0%	0%	5.1%	2.0%
Castillos .....	0%	0%	0%	4.8%	1.8%
Otros .....	0.2%	1.8%	3.9%	1.5%	1.8%
Total.....	100%	100%	100%	100%	100%

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

#### Planta Guadalajara

	Años terminados el 31 de Diciembre de		
	2011	2012	2013
Ventas de Acero (000s toneladas).....	383	353	323
Precio promedio del producto terminado por tonelada.....	Ps. 10,809	Ps. 11,357	Ps. 9,929
Costo promedio de la chatarra por tonelada.....	4,983	5,372	4,775
Costo promedio de conversión de producción por tonelada de producto terminado (1) .....	3,143	3,070	2,879
Costo promedio de conversión de producción por tonelada de billet (1) .....	1,707	1,749	1,685

#### Planta Mexicali

	Años terminados el 31 de Diciembre de		
	2011	2012	2013
Ventas de Acero (000s toneladas).....	180	186	195
Precio promedio del producto terminado por tonelada.....	Ps. 10,072	Ps. 10,527	Ps. 9,097
Costo promedio de la chatarra por tonelada.....	5,028	5,283	4,580
Costo promedio de conversión de producción por tonelada de producto terminado (1) .....	2,564	2,765	2,643
Costo promedio de conversión de producción por tonelada de billet (1) .....	1,700	1,895	1,819

### Planta Apizaco y Cholula

	<u>Años terminados el 31 de Diciembre de</u>		
	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>
Ventas de Acero (000s toneladas).....	343	376	329
Precio promedio del producto terminado por tonelada.....	Ps. 11,942	Ps. 12,479	Ps. 11,845
Costo promedio de la chatarra por tonelada.....	4,725	5,037	4,498
Costo promedio de conversión de producción por tonelada de producto terminado (1) .....	3,360	3,135	3,239
Costo promedio de conversión de producción por tonelada de billet (1) .....	2,090	2,033	2,084

### Plantas de San Luis Potosí

	<u>Años terminados el 31 de Diciembre de</u>		
	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>
Ventas de Acero (000s toneladas) .....	503	560	528
Precio promedio de producto terminado por tonelada.....	Ps. 10,133	Ps. 10,438	Ps. 9,309
Costo promedio de chatarra por tonelada .....	4,935	5,434	4,818
Costo promedio de conversión de producción por tonelada de producto terminado .....	2,166	2,390	2,594
Costo promedio de conversión de producción por tonelada de billet (1) .....	1,630	1,604	1,750

### Plantas de Republic

	<u>Años terminados el 31 de Diciembre de</u>		
	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>
Ventas de Acero (000s toneladas).....	880	787	689
Precio promedio del producto terminado por tonelada.....	Ps. 16,050	Ps. 16,544	Ps. 15,350
Costo promedio de la chatarra por tonelada.....	5,678	5,212	4,650
Costo promedio de conversión de producción por tonelada de producto terminado (1) .....	6,367	5,787	6,048
Costo promedio de conversión de producción por tonelada de billet (1) .....	3,835	4,016	3,935

(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 2013, nuestra deuda consolidada total asciende a Ps. 3,946 (\$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 2013, Ps. 165 millones del saldo de la cuenta con Industrias CH, Ps. 390 millones de la cuenta con Tuberías Procarsa, Ps. 67 millones del saldo de la cuenta con Pytsa Industrial de México



y Ps. 39 millones del saldo de la cuenta con Procarsa Tube and Pipe están denominados en dólares con plazo indefinido y generan intereses a la tasa del 0.25% anual. Al 31 de diciembre de 2012, Ps. 166 millones del saldo de la cuenta con Industrias CH, Ps. 385 millones del saldo de la cuenta con Tuberías Procarsa, Ps. 66 millones del saldo de la cuenta con Pytsa Industrial de México y Ps. 39 millones del saldo de la cuenta con Procarsa Tube and Pipe 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 nuestros estados financieros auditados que están incluidos en este informe anual. Dicho análisis no contiene toda la información incluida en los estados financieros. Los inversionistas deben leer nuestros estados financieros para poder entender las actividades y los resultados de operación históricos de la misma.

#### **Comentarios Generales**

Fabricamos productos de acero especial y perfiles estructurales de acero. Por lo tanto, nuestras ventas netas y nuestra 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. La demanda, los niveles de producción y los precios en algunos segmentos y mercados se han recuperado y estabilizado hasta cierto punto, aunque el alcance, y la duración de la recuperación y el potencial retorno a los niveles previos a la crisis sigue siendo incierto. Nuestras ventas se incrementaron en el 2010, el 48% en el sector automotriz, el 16% con nuestros distribuidores independientes de acero especial SBQ y el 80% en el sector minero, comparadas con 2009. El incremento total de nuestras ventas de productos de acero especial SBQ en el 2010 fue del 34%. Nuestras ventas disminuyeron en el 2011, el 7% en el sector automotriz, se incrementaron el 1% en el sector de distribuidores independientes y se incrementó el 22% en el sector de minería, comparadas con 2010. El incremento total de nuestros productos de acero especial SBQ en el 2011 fue del 16%. Nuestras ventas netas disminuyeron en 2012 en comparación con 2011, aumentaron el 1% en el sector automotriz, el 20% en el sector de distribuidores independientes, disminuyeron el 55% en el sector de herramientas, disminuyeron el 53% en el sector de minería y disminuyeron el 20% en los demás sectores. Nuestras ventas netas disminuyeron en 2013 en comparación con 2012, disminuyeron el 23% en el sector automotriz, disminuyeron el 15% en el sector de distribuidores independientes, disminuyeron el 33% en el sector de herramientas, se incrementaron el 3% en el sector de minería y disminuyeron el 20% en los demás sectores. La disminución total en las ventas netas de nuestros productos de acero especial SBQ fue del 18% en comparación con 2012.

Como resultado de la intensa competencia en la industria siderúrgica y de que algunos de nuestros productos son commodities, tenemos un control limitado sobre los precios que podemos establecer para muchos de nuestros 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 nuestros productos consisten en productos de acero especial para los que existe una competencia limitada y, por lo tanto, generan márgenes relativamente mayores que los productos de acero commodities. En la medida de lo posible, ajustamos nuestra producción para fabricar un mayor volumen de productos de mayor margen de utilidad, y también ajustamos nuestros niveles generales de producción dependiendo de la demanda y la utilidad marginal derivada de dichos ajustes.

Nos concentramos en controlar nuestro costo de ventas y nuestros gastos de administración. Nuestro costo de ventas 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 tenemos una capacidad limitada para influir en el costo de estas y otras materias primas, incluyendo los energéticos, sin embargo en 2011, 2012 y 2013, no compramos mineral de hierro y coque en nuestra planta en Lorain, Ohio, que cuenta con un alto horno y es nuestra única planta que utiliza estos materiales, nuestra planta ha estado inactiva en estos períodos. 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 lo tanto, no siempre logramos trasladar a nuestros clientes el importe total de los aumentos en los precios de la chatarra, el mineral de hierro y las demás materias primas. En consecuencia, nuestra capacidad para reducir nuestro costo de ventas, expresado como porcentaje de sus ventas netas, depende en gran medida del incremento de nuestra productividad. Nuestra capacidad para controlar nuestros gastos generales y de administración, que no están tan estrechamente relacionados con las ventas netas como el costo de ventas, constituye un factor clave para nuestra rentabilidad. Aunque nuestros ingresos y costos fluctúan de un trimestre a otro, no experimentamos grandes fluctuaciones debido a la estacionalidad.

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

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

	Años terminados el 31 de diciembre de		
	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>
Ventas (en miles de toneladas) .....	2,289	2,262	2,064
Plantas Guadalajara y Mexicali .....	563	539	518
Plantas Apizaco y Cholula .....	343	376	329
Plantas en San Luis .....	503	560	528
Plantas de Republic .....	880	787	689
Ventas netas (en millones de pesos) .....	29,270	29,524	24,369
Plantas Guadalajara y Mexicali .....	5,953	5,967	4,981
Plantas Apizaco y Cholula .....	4,096	4,692	3,897
Plantas en San Luis .....	5,097	5,845	4,915
Plantas de Republic .....	14,124	13,020	10,576
Costo de ventas (en millones de pesos) .....	25,563	25,960	22,410
Plantas Guadalajara y Mexicali .....	4,866	5,116	4,087
Plantas Apizaco y Cholula .....	3,067	3,344	2,729
Plantas en San Luis .....	4,005	4,568	4,240
Plantas de Republic .....	13,625	12,932	11,354
Precio promedio por tonelada (en pesos) .....	12,787	13,052	11,807
Plantas Guadalajara y Mexicali .....	10,574	11,071	9,616
Plantas Apizaco y Cholula .....	11,942	12,479	11,845
Plantas en San Luis .....	10,133	10,438	9,309
Plantas Republic .....	16,050	16,544	15,350

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

	Años terminados el 31 de diciembre de		
	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>
Costo promedio por tonelada (en pesos).....	11,168	11,477	10,858
Plantas Guadalajara y Mexicali .....	8,643	9,492	7,890
Plantas Apizaco y Cholula .....	8,942	8,894	8,295
Plantas en San Luis .....	7,962	8,157	8,030
Plantas Republic .....	15,483	16,432	16,479

Nuestros resultados 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. Nuestros resultados 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. Nuestra productividad también puede sufrir un impacto por sucesos que afectan el precio del acero y la posibilidad de adquirir materias primas y energía necesaria para llevar a cabo nuestras operaciones. Las variables y tendencias que se mencionan a continuación también pueden afectar nuestros resultados y productividad.

*Nuestra fuente primaria de nuestros ingresos es la venta de Aceros Especiales y Perfiles Estructurales.*

En agosto de 2004, completamos la adquisición de Atlax (plantas Tlaxcala y Cholula). En julio de 2005, nosotros e Industrias CH, adquirimos Republic. Estas adquisiciones nos permitieron convertirnos en uno de los principales productores de Aceros Especiales y Perfiles Estructurales en Norteamérica y uno de los productores principales de acero estructural y acero estructural ligero en México. Esperamos que la venta de Aceros Especiales, Perfiles Estructurales y otros productos derivados del acero continúen siendo nuestra principal fuente de ingresos. Los mercados para nuestros productos en los que participamos 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, la relación con el cliente y el servicio que se presta.

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

Nuestros resultados de operación dependen en gran medida de las condiciones macro económicas de Norteamérica. 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.

Vendemos nuestros 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 2013 el producto interno de México tuvo un incremento del 1.1% y en 2012 del 3.9%. En 2013 el producto interno bruto en Estados Unidos fue positivo en 1.9%, mientras que en 2012 fue positivo en 2.8%. La recesión o deterioro de las condiciones económicas de los países en los que operamos podría afectar nuestros resultados.

*Nuestros resultados se ven 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 una mayor racionalización de la capacidad de producción en los Estados Unidos y en otros países. Los precios promedio del acero continuaron mejorando desde 2003 hasta 2008 debido a la fuerte demanda del mercado por una serie de industrias clave en el consumo del acero, la fuerte demanda de acero en China, India y otras economías en desarrollo, costos de materias primas y energía relativamente altos y reducciones en la producción de algunos de los productores más grandes de Estados Unidos.

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 año 2009 disminuyeron aproximadamente un 22% comparados contra el año 2008. En el año 2010 los precios de nuestros productos de acero se incrementaron aproximadamente el 16% comparados contra el año 2009. En el año 2011 los precios de nuestros productos de acero se incrementaron aproximadamente el 17% comparados contra el año 2010. El precio promedio de nuestro producto terminado aumentó el 2% en el año 2012 comparado contra 2011. En el año 2013 los precios de nuestros productos disminuyeron aproximadamente el 10% comparados con el año 2012.

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 Corus 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 nuestros resultados.

*Nuestros resultados ven afectados por competencia en importación.*

Nuestra capacidad 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, 2011 y 2012, las importaciones a México aumentaron mientras que las condiciones del mercado mejoraron. En el año 2013 las importaciones a México disminuyeron debido a que las condiciones del mercado empeoraron.

Las importaciones de productos de acero en los Estados Unidos se estima que representaron un 23% en 2013 y 24% en 2012. 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 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 somos nosotros, 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.

*Nuestros 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 34% y 21% en el 2011 y 2010, respectivamente, y se incrementaron aproximadamente el 1% en el 2012 y disminuyeron aproximadamente el 6% en 2013; los precios de las ferroaleaciones se incrementaron el 22% y 10% en el 2010 y 2011, respectivamente, y disminuyeron aproximadamente el 10% y 5% en 2012 y 2013, respectivamente. Los precios de otras materias primas como el coque y el mineral de hierro variaron significativamente. Sin embargo en los años 2010, 2011, 2012 y 2013 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. Adquirimos 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 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 como consecuencia de la crisis financiera mundial, los precios seguían siendo altamente volátiles. Los precios de la electricidad se incrementaron aproximadamente el 8% en 2010, 11% en 2011, 3% en 2012 y 9% en 2013 y los precios del gas natural disminuyeron aproximadamente el 18% en 2010, 14% en 2011 y 32% en 2012 y se incrementaron el 16% en 2013.

El tipo de cambio del peso se devaluó el 0.6% contra el dólar (al 31 de diciembre de 2013, el tipo de cambio fue de Ps. 13.0652 por dólar y al 31 de diciembre de 2012 el tipo de cambio fue de Ps. 12.9880 por dólar) y la inflación fue del 4% en el año 2013 comparada con el 3.6% del año 2012.

## **i). Resultados de Operación**

### **Información por segmentos**

Estamos obligados a presentar nuestra información por segmentos de acuerdo a la IFRS 8 “Segmentos de operación”, en donde se establecen las normas para la presentación de información de negocios en los estados financieros anuales y en los reportes de información seleccionada en informes intermedios emitidos para los accionistas. Los segmentos de negocios son utilizados por las empresas para evaluar su información financiera disponible para la toma de decisiones, como asignar los recursos y evaluar el rendimiento de sus activos. También se establecen las normas para las revelaciones relacionadas sobre los productos y servicios de la empresa, áreas geográficas y principales clientes.

Llevamos a cabo nuestro negocio a través de dos segmentos principales que se determinan sobre una base geográfica.

- nuestro segmento mexicano incluye los resultados de nuestras operaciones en México, incluyendo nuestras plantas de Mexicali, Guadalajara, Tlaxcala y San Luis Potosí, y
- nuestro segmento de Estados Unidos incluye los resultados de nuestras operaciones de Republic, incluyendo ocho plantas, de las cuales siete están ubicadas en los Estados Unidos y una se encuentra en Canadá.

La siguiente información muestra los resultados por segmento:

<b>Por el año terminado el 31 de diciembre de 2013</b>				
<b>(Miles de pesos)</b>				
	<b>México</b>	<b>Estados Unidos</b>	<b>Operaciones entre segmentos</b>	<b>Total</b>
<b>Resultados</b>				
Ventas Netas	13,792,466	10,576,474	-	24,368,940
Costo de Ventas	11,055,918	11,354,349	-	22,410,267
Utilidad (pérdida) bruta	2,736,548	(777,875)	-	1,958,673
Gastos de administración	733,449	383,210	-	1,116,659
Otros gastos, neto	47,854	11,307	-	59,161
Ingreso por intereses	16,903	3,495	-	20,398
Gasto por intereses	8,214	25,479	(4,979)	28,714
Pérdida en cambios, neto	66,506	-	-	66,506
Utilidad (pérdida) antes de impuestos a la utilidad	1,897,428	(1,194,376)	(4,979)	708,031
Impuestos a la utilidad	(159,570)	(121,998)	-	(281,568)
Utilidad (pérdida) neta	2,056,998	(1,072,378)	(4,979)	989,599
<b>Otra información</b>				
Depreciaciones y Amortizaciones	796,705	256,195	-	1,052,900
Activos totales	27,005,653	9,164,691	(2,890,497)	33,279,847
Pasivo total	3,382,983	6,512,396	(2,890,497)	7,004,882
Adquisiciones de Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	1,911,956	1,265,994	-	3,177,950

**Por el año terminado el 31 de diciembre de 2012**  
(Miles de pesos)

	<u>México</u>	<u>Estados Unidos</u>	<u>Operaciones entre segmentos</u>	<u>Total</u>
<b>Resultados</b>				
Ventas Netas	16,524,598	13,019,924	(20,555)	29,523,967
Costo de Ventas	13,049,147	12,931,572	(20,555)	25,960,164
Utilidad bruta	3,475,451	88,352	-	3,563,803
Gastos de administración	850,205	378,117	-	1,228,322
Otros ingresos, neto	156,570	24,659	-	181,229
Ingreso por intereses	23,344	250	-	23,594
Gasto por intereses	7,804	18,505	(3,284)	23,025
Pérdida en cambios, neto	(509,149)	(750)	-	509,899
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	2,288,207	(284,111)	3,284	2,007,380
Impuestos a la utilidad	109,686	(56,054)	-	53,622
Utilidad neta	<u>2,178,521</u>	<u>(228,057)</u>	<u>3,284</u>	<u>1,953,748</u>

	<u>México</u>	<u>Estados Unidos</u>	<u>Operaciones entre segmentos</u>	<u>Total</u>
<b>Otra información</b>				
Depreciaciones y Amortizaciones	750,888	261,134	-	1,012,022
Activos totales	25,588,667	8,288,629	(1,420,511)	32,456,785
Pasivo total	3,649,409	4,560,505	(1,420,511)	6,789,403
Adquisiciones de Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	937,761	366,213	-	1,303,974

**Por el año terminado el 31 de diciembre de 2011**  
(Miles de pesos)

	<u>México</u>	<u>Estados Unidos</u>	<u>Operaciones entre segmentos</u>	<u>Total</u>
<b>Resultados</b>				
Ventas Netas	15,174,922	14,127,627	(32,051)	29,270,498
Costo de Ventas	11,964,761	13,630,778	(32,051)	25,563,488
Utilidad bruta	3,210,161	496,849	-	3,707,010
Gastos de administración	718,392	331,561	-	1,049,953
Otros gastos, neto	(103,670)	(10,036)	-	(113,706)
Ingreso por intereses	26,089	46	-	26,135
Gasto por intereses	9,502	14,223	-	23,725
Utilidad en cambios, neto	581,630	-	-	581,630
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	2,986,316	141,075	-	3,127,391
Impuestos a la utilidad (beneficio) gasto	182,027	(33,197)	-	148,830
Utilidad neta	<u>2,804,289</u>	<u>174,272</u>	<u>-</u>	<u>2,978,561</u>

**Por el año terminado el 31 de diciembre de 2011**  
**(Miles de pesos)**

<b>Otra información</b>	<b>Operaciones entre segmentos</b>			<b>Total</b>
	<b>México</b>	<b>Estados Unidos</b>		
Depreciaciones y Amortizaciones	731,678	217,838	-	949,516
Activos totales	23,353,289	9,092,150	(1,326,388)	31,119,051
Pasivo total	3,472,301	4,841,686	(1,326,388)	6,987,599
Adquisiciones de Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	267,720	164,280	-	432,000

**Ventas por producto (miles de pesos):**

	<b>2013</b>		<b>2012</b>		<b>2011</b>	
Perfiles comerciales	Ps.	1,069,051	Ps.	1,119,824	Ps.	988,808
Perfiles estructurales		1,531,259		2,091,040		2,061,210
Barras		1,497,021		1,507,091		1,892,768
Varilla corrugada		5,062,481		6,557,581		5,350,784
Solera		548,630		715,994		614,662
Barra laminada en caliente		9,373,022		11,526,773		12,165,621
Barra laminada en frio		3,408,692		3,678,059		3,375,967
Otros		1,878,784		2,327,605		2,820,678
<b>Total</b>	Ps.	<b>24,368,940</b>	Ps.	<b>29,523,967</b>	Ps.	<b>29,270,498</b>

**Información sobre áreas geográficas (miles de pesos):**

**Ventas netas**

	<b>2013</b>		<b>2012</b>		<b>2011</b>	
México	Ps.	13,633,192	Ps.	15,749,895	Ps.	14,399,682
Estados Unidos		10,051,087		12,577,226		13,709,807
Canadá		535,164		795,929		766,318
Latinoamérica		136,130		366,123		356,932
Otros (Europa y Asia)		13,367		34,794		37,759
<b>Total</b>	Ps.	<b>24,368,940</b>	Ps.	<b>29,523,967</b>	Ps.	<b>29,270,498</b>

**Estado consolidado de resultados**

**Comparación de los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2013 y 2012**

*Ventas Netas*

En el año 2013 las ventas netas de la Compañía disminuyeron el 17% a Ps. 24,369 millones comparadas contra Ps. 29,524 millones en el año 2012. La disminución en ventas en 2013 se debió principalmente al 10% de decremento en el precio promedio de venta por tonelada comparado contra el mismo periodo de 2012 y la disminución de 198 mil toneladas de productos vendidos. Las ventas en el extranjero en el año 2013 disminuyeron un 22% a Ps. 10,774 millones comparadas con Ps. 13,774 millones del mismo período del 2012. Las ventas en México disminuyeron el 14% al pasar de Ps. 15,750 millones en el año 2012 a Ps. 13,595 millones en el mismo período de 2013.

Las toneladas embarcadas en 2013 disminuyeron el 9% a 2 millones 64 mil toneladas, comparadas contra 2 millones 262 mil toneladas embarcadas en 2012. Las ventas en el extranjero disminuyeron a 776 mil



toneladas en el año 2013 comparadas contra 905 mil toneladas en el 2012. Las ventas en México disminuyeron el 5% de 1 millón 357 mil toneladas en el 2012 a 1 millón 288 toneladas en el 2013.

El precio promedio de venta se disminuyó el 10% en el año 2013 comparado contra 2012, derivado principalmente de una menor venta de aceros especiales y la disminución de los precios en el mercado mundial del acero. Además, los precios de la chatarra en las operaciones en Estados Unidos, han afectado el precio de venta por un bajo nivel constante de costos de la chatarra, ya que algunos contratos con los clientes están ligados al precio de la chatarra.

#### *Costo de Ventas*

Nuestro costo de ventas disminuyó el 14% de Ps. 25,960 millones en el año 2012 a Ps. 22,410 millones en el año 2013. La disminución en el costo de ventas en el 2013 se debe principalmente a i) la disminución del 5% en los precios de las materias primas utilizadas para la producción de los productos terminados y ii) al 9% de disminución en el volumen de toneladas embarcadas, comparadas contra 2012. El costo de ventas como porcentaje de ventas representó el 92% en 2013 comparado contra el 88% en 2012. El costo de ventas de nuestras plantas de Republic es más elevado principalmente debido a i) los mayores costos de la mano de obra y ii) el costo mayor de 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 para los años 2013 y 2012 fue de aproximadamente Ps. 24 pesos por hora y Ps. 27 pesos por hora, respectivamente, comparado con el promedio por hora en los Estados Unidos que fue aproximadamente de Ps. 616 pesos por hora en 2013 y Ps. 615 pesos por hora en 2012. 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. En 2013, nuestra operación en Republic se vió afectada por una reducción en los niveles de producción que se traducen en altos costos fijos que aumentan el costo de la producción y las ventas. Las operaciones en México requieren de estas aleaciones en menor proporción, porque producen acero considerado como “commodity”, así como Aceros Especiales.

#### *Utilidad Bruta*

Nuestra utilidad bruta del año 2013 disminuyó el 45% a Ps. 1,959 millones comparados contra Ps. 3,564 millones en 2012. La disminución en la utilidad bruta se origina principalmente por la disminución del 10% en el precio promedio de venta por tonelada y al menor volumen vendido del 9% en el año 2013 comparado con 2012. La utilidad bruta como porcentaje respecto a las ventas netas para los años terminados el 31 de diciembre de 2013 y 2012 fue del 8%, y 12%, respectivamente.

#### *Gastos de Administración*

Los gastos de administración, que incluyen la depreciación y amortización, disminuyeron el 9% a Ps. 1,117 millones en el año 2013 comparados contra Ps. 1,228 millones en el año 2012. Nuestros gastos de administración en 2013 y 2012, incluyen Ps. 246 millones, y Ps. 297 millones, respectivamente, de la depreciación y amortización de los activos tangibles e intangibles determinados en la adquisición de Grupo San, principalmente.

Los gastos de administración como porcentaje de las ventas representaron el 5% y 4% en 2013 y 2012, respectivamente. El gasto por depreciación y amortización ascendió a Ps. 385 millones en el 2013 comparados contra Ps. 475 millones del 2012.

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

Registramos otros gastos netos por Ps. 59 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2013, los cuales se integran como sigue i) gasto por Ps. 8 millones en la remediación del terreno de Pacific Steel, ii)

gasto por Ps. 62 millones por depuración de saldos y iii) otros ingresos, netos por Ps. 11 millones relacionados con otras operaciones diversas.

Registramos otros ingresos netos por Ps. 181 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2012, los cuales se integran como sigue; i) un ingreso por Ps. 216 millones relacionados con indemnizaciones recibidas en reclamación por faltantes de inventarios en la adquisición de Grupo San, ii) gasto por Ps. 8 millones en la remediación del terreno de Pacific Steel, iii) gasto por Ps. 68 millones por cancelación de saldos de ejercicios anteriores y iv) otros ingresos, netos por Ps. 41 millones relacionados con otras operaciones financieras.

#### *Ingreso por Intereses*

Nuestro ingreso por intereses en el año terminado el 31 de diciembre de 2013 ascendió a Ps. 20 millones comparados contra Ps. 23 millones del año 2012.

#### *Gasto por Intereses*

Nuestro gasto por intereses en el año terminado el 31 de diciembre de 2013 ascendió a Ps. 28 millones comparados contra Ps. 23 millones del año 2012.

#### *(Pérdida) Ganancia Cambiaria*

En el año 2013 tuvimos una pérdida cambiaria de Ps. 67 millones comparado contra una pérdida cambiaria de Ps. 509 millones en 2012, este resultado cambiario reflejó el 0.7% de depreciación del peso contra el dólar en el 2013 y el 7% de revaluación del peso contra el dólar en 2012.

#### *Impuestos a la Utilidad*

En el año 2013 registramos un beneficio de impuestos por Ps. 282 millones, este importe incluye el beneficio por Impuesto Sobre la Renta por Ps. 57 millones y el beneficio del impuesto sobre la renta e Impuesto Empresarial a Tasa Única diferido por Ps. 339 millones. En el año 2012 registramos una provisión de impuestos por Ps. 54 millones, este importe incluye el beneficio por Impuesto Sobre la Renta por Ps. 16 millones y una provisión de impuesto sobre la renta e Impuesto Empresarial a Tasa Única diferido por Ps. 70 millones.

Durante los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2013, y 2012, la tasa real del impuesto sobre la renta para la Compañía fue del (39.8%) y 2.7%, respectivamente.

De acuerdo con la Ley del Impuesto Sobre la Renta y la Ley de Ingresos de la federación la tasa del Impuesto Sobre la Renta en México será del 30% para el año 2013 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 abroga 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 las adquisiciones de inventarios y de activos fijos, así como ciertos 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 IETU fue abrogado para los años 2014 y posteriores.

#### *Utilidad Neta*

Como resultado de lo expuesto con anterioridad, generamos una utilidad de Ps. 990 millones en 2013, comparada contra una utilidad neta de Ps. 1,954 millones en 2012. La disminución en la utilidad neta del año 2013 se genera principalmente como resultado de; i) una disminución aproximadamente del 10% en precio promedio de venta y ii) una disminución de aproximadamente el 9% en las toneladas vendidas.

## **Segmento México**

### **Estado de resultados**

#### **Comparación de los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2013 y 2012**

##### *Ventas Netas*

En el año 2013 las ventas netas en nuestro segmento México disminuyeron el 17% a Ps. 13,792 millones comparadas contra Ps. 16,524 millones en el año 2012. La disminución en ventas en 2013 se debió principalmente al 11% de decremento en el precio promedio de venta por tonelada comparado contra el mismo periodo de 2012 y la disminución de 100 mil toneladas de productos vendidos.

Las toneladas embarcadas en 2013 disminuyeron el 7% a 1 millón 375 mil toneladas, comparadas contra 1 millón 475 mil toneladas embarcadas en 2012.

El precio promedio de venta se disminuyó el 11% en el año 2013 comparado contra 2012, derivado principalmente de una menor venta de aceros especiales, aceros estructurales y varilla y la disminución de los precios en el mercado del acero.

##### *Costo de Ventas*

Nuestro costo de ventas disminuyó el 15% de Ps. 13,049 millones en el año 2012 a Ps. 11,056 millones en el año 2013. La disminución en el costo de ventas en el 2013 se debe principalmente a i) la disminución del 9% en los precios de las materias primas utilizadas para la producción de los productos terminados y ii) al 7% de disminución en el volumen de toneladas embarcadas, comparadas contra 2012. El costo de ventas como porcentaje de ventas representó el 80% en 2013 comparado contra el 79% en 2012.

##### *Utilidad Bruta*

Nuestra utilidad bruta en nuestro segmento México del año 2013 disminuyó el 21% a Ps. 2,736 millones comparados contra Ps. 3,475 millones en 2012. La disminución en la utilidad bruta se origina principalmente por la disminución del 11% en el precio promedio de venta por tonelada y al menor volumen vendido del 7% en el año 2013 comparado con 2012. La utilidad bruta como porcentaje respecto a las ventas netas para los años terminados el 31 de diciembre de 2013 y 2012 fue del 20%, y 21%, respectivamente.

##### *Gastos de Administración*

Los gastos de administración, que incluyen la depreciación y amortización, disminuyeron el 14% a Ps. 733 millones en el año 2013 comparados contra Ps. 850 millones en el año 2012. Nuestros gastos de administración en 2013 y 2012, incluyen Ps. 246 millones, y Ps. 297 millones, respectivamente, de la depreciación y amortización de los activos tangibles e intangibles determinados en la adquisición de Grupo San, principalmente.

Los gastos de administración como porcentaje de las ventas representaron el 5% en 2013 y 2012. El gasto por depreciación y amortización ascendió a Ps. 323 millones en el 2013 comparados contra Ps. 411 millones del 2012.

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

Registramos otros gastos netos por Ps. 48 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2013, los cuales se integran como sigue i) gasto por Ps. 8 millones en la remediación del terreno de Pacific Steel, ii) gasto por Ps. 51 millones por cancelación de saldos de ejercicios anteriores y iii) otros ingresos, netos por Ps. 11 millones relacionados con otras operaciones financieras.

Registramos otros ingresos netos por Ps. 157 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2012, los cuales se integran como sigue i) un ingreso por Ps. 216 millones relacionados con indemnizaciones recibidas en reclamación por faltantes de inventarios en la adquisición de Grupo San, ii) gasto por Ps. 8

millones en la remediación del terreno de Pacific Steel, iii) gasto por Ps. 68 millones por cancelación de saldos de ejercicios anteriores y iv) otros ingresos, netos por Ps. 17 millones relacionados con otras operaciones financieras.

#### *Ingreso por Intereses*

Nuestro ingreso por intereses en el año terminado el 31 de diciembre de 2013 ascendió a Ps. 17 millones comparados contra Ps. 23 millones del año 2012.

#### *Gasto por Intereses*

Nuestro gasto por intereses en el año terminado el 31 de diciembre de 2013 ascendió a Ps. 8 millones comparados contra Ps. 8 millones del año 2012.

#### *(Pérdida) Ganancia Cambiaria*

En el año 2013 tuvimos una pérdida cambiaria de Ps. 67 millones comparado contra una pérdida cambiaria de Ps. 509 millones en 2012, este resultado cambiario reflejó el 0.7% de depreciación del peso contra el dólar en el 2013 y el 7% de revaluación del peso contra el dólar en 2012.

#### *Impuestos a la Utilidad*

En el año 2013 registramos un beneficio de impuestos por Ps. 160 millones, este importe incluye la provisión de Impuesto Sobre la Renta por Ps. 57 millones y el beneficio del impuesto sobre la renta e Impuesto Empresarial a Tasa Única diferido por Ps. 217 millones. En el año 2012 registramos una provisión de impuestos por Ps. 110 millones, este importe incluye la provisión de Impuesto Sobre la Renta por Ps. 1 millón y una provisión de impuesto sobre la renta e Impuesto Empresarial a Tasa Única diferido por Ps. 109 millones.

De acuerdo con la Ley del Impuesto Sobre la Renta y la Ley de Ingresos de la federación la tasa del Impuesto Sobre la Renta en México será del 30% para el año 2013 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 abroga 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 las adquisiciones de inventarios y de activos fijos, así como ciertos 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 IETU fue abrogado para los años 2014 y posteriores.

#### *Utilidad Neta*

Como resultado de lo expuesto con anterioridad, generamos una utilidad en nuestro segmento México de Ps. 2,057 millones en 2013, comparada contra una utilidad neta de Ps. 2,178 millones en 2012. La disminución en la utilidad neta del año 2013 se genera principalmente como resultado de; i) una disminución aproximadamente del 11% en el precio promedio de venta y ii) una disminución de aproximadamente el 7% en las toneladas vendidas.

### **Segmento Estados Unidos**

#### **Estado de resultados**

#### **Comparación de los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2013 y 2012**

##### *Ventas Netas*

En el año 2013 en nuestro segmento Estados Unidos, las ventas netas disminuyeron el 19% a Ps. 10,576 millones comparadas contra Ps. 13,019 millones en el año 2012. La disminución en ventas en 2013 se

debió principalmente al 7% de decremento en el precio promedio de venta por tonelada comparado contra el mismo periodo de 2012 y la disminución de 98 mil toneladas de productos vendidos.

Las toneladas embarcadas en 2013 disminuyeron el 12% a 689 mil toneladas, comparadas contra 787 mil toneladas embarcadas en 2012.

El precio promedio de venta se disminuyó el 7% en el año 2013 comparado contra 2012, derivado principalmente de la disminución de los precios en el mercado del acero.

#### *Costo de Ventas*

Nuestro costo de ventas disminuyó el 12% de Ps. 12,931 millones en el año 2012 a Ps. 11,354 millones en el año 2013. La disminución en el costo de ventas en el 2013 se debe principalmente a la disminución del 12% en el volumen de toneladas embarcadas, comparadas contra 2012. El costo de ventas como porcentaje de ventas representó el 107% en 2013 comparado contra el 99% en 2012.

#### *(Pérdida) Utilidad Bruta*

Nuestra pérdida bruta en nuestro segmento Estados Unidos del año 2013 ascendió Ps. 778 millones comparados contra Ps. 88 millones de utilidad bruta en 2012. Esta pérdida bruta se origina principalmente por la disminución del 7% en el precio promedio de venta por tonelada y al menor volumen vendido del 12% en el año 2013 comparado con 2012. La pérdida bruta como porcentaje respecto a las ventas netas por el año terminado el 31 de diciembre de 2013 fue del 7% y en 2012 la utilidad bruta fue del 1%.

#### *Gastos de Administración*

Los gastos de administración, que incluyen la depreciación y amortización se incrementaron el 1% a Ps. 383 millones en el año 2013 comparados contra Ps. 378 millones en el año 2012.

Los gastos de administración como porcentaje de las ventas representaron el 4% en 2013 y el 3% en 2012. El gasto por depreciación y amortización ascendió a Ps. 62 millones en el 2013 comparados contra Ps. 64 millones del 2012.

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

Registramos otros gastos netos por Ps. 11 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2013, los cuales corresponden a otros gastos relacionados con otras operaciones financieras.

Registramos otros ingresos netos por Ps. 25 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2012, relacionados con otras operaciones financieras.

#### *Ingreso por Intereses*

Nuestro ingreso por intereses en el año terminado el 31 de diciembre de 2013 ascendió a Ps. 3 millones comparados contra Ps. 0.2 millones del año 2012.

#### *Gasto por Intereses*

Nuestro gasto por intereses en el año terminado el 31 de diciembre de 2013 ascendió a Ps. 25 millones comparados contra Ps. 18 millones del año 2012.

#### *(Pérdida) Ganancia Cambiaria*

En el año 2013 tuvimos una pérdida cambiaria de Ps. 1 millón comparado contra Ps. 0 millones en 2012.

#### *Impuestos a la Utilidad*

En el año 2013 registramos un beneficio de impuestos por Ps. 122 millones, este importe incluye la provisión de Impuesto Sobre la Renta por Ps. 0 millones y el beneficio del impuesto sobre la renta

diferido por Ps. 122 millones. En el año 2012 registramos un beneficio de impuestos por Ps. 56 millones, este importe incluye el beneficio de Impuesto Sobre la Renta por Ps. 17 millones y el beneficio de impuesto sobre la renta diferido por Ps. 39 millones.

#### *Pérdida Neta*

Como resultado de lo expuesto con anterioridad, generamos una pérdida neta en nuestro segmento de Estados Unidos de Ps. 1,072 millones en 2013, comparada contra una pérdida neta de Ps. 228 millones en 2012. La pérdida neta del año 2013 se genera principalmente como resultado de una disminución aproximadamente del 7% en el precio promedio de venta y una disminución de aproximadamente el 12% en las toneladas vendidas.

### **Estado consolidado de resultados**

#### **Comparación de los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2012 y 2011**

##### *Ventas Netas*

En el año 2012 las ventas netas de la Compañía aumentaron el 1% a Ps. 29,524 millones comparadas contra Ps. 29,270 millones en el año 2011. El incremento en ventas en 2012 se debió principalmente al 2% de incremento en el precio promedio de venta por tonelada comparado contra el mismo periodo de 2011. Las ventas en el extranjero en el año 2012 disminuyeron un 7% a Ps. 13,774 millones comparadas con Ps. 14,871 millones del mismo período del 2011. Las ventas en México aumentaron el 9% al pasar de Ps. 14,399 millones en el año 2011 a Ps. 15,750 millones en el mismo período de 2012.

Las toneladas embarcadas en 2012 disminuyeron el 1% a 2 millones 262 mil toneladas, comparadas contra 2 millones 289 mil toneladas embarcadas en 2011. Las ventas en el extranjero disminuyeron a 905 mil toneladas en el año 2012 comparadas contra 1 millón 14 mil toneladas en el 2011. Las ventas en México se incrementaron el 6% de 1 millón 275 mil toneladas en el 2011 a 1 millón 357 toneladas en el 2012.

El precio promedio de venta se incrementó el 2% en el año 2012 comparado contra 2011, derivado principalmente de una mayor venta de aceros especiales y al aumento en los precios en el mercado mundial del acero.

##### *Costo de Ventas*

Nuestro costo de ventas se incrementó el 1.5% de Ps. 25,563 millones en el año 2011 a Ps. 25,960 millones en el año 2012. El incremento en el costo de ventas en el 2012 se debe principalmente al aumento del 5% en los precios de las materias primas utilizadas para la producción de los productos terminados en nuestras operaciones en México, al mayor volumen de toneladas embarcadas de aceros especiales en nuestras operaciones en México y al incremento del 6% en el volumen embarcado en nuestras operaciones en México, comparado contra 2011. El costo de ventas como porcentaje de ventas representó el 88% en 2012 comparado contra el 87% en 2011. El costo de ventas de nuestras plantas de Republic es más elevado 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 para los años 2012 y 2011 fue de aproximadamente Ps. 27 pesos por hora y Ps. 26 pesos por hora, respectivamente, comparado con el promedio por hora en los Estados Unidos que fue aproximadamente de Ps. 615 pesos por hora en 2012 y Ps. 644 pesos por hora en 2011. 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.

### *Utilidad Bruta*

Nuestra utilidad bruta del año 2012 disminuyó el 4% a Ps. 3,564 millones comparados contra Ps. 3,707 millones en 2011. La disminución en la utilidad bruta se origina principalmente al menor volumen vendido del 11% en nuestras operaciones de los Estados Unidos en el año 2012 comparado con 2011. La utilidad bruta como porcentaje respecto a las ventas netas para los años terminados el 31 de diciembre de 2012 y 2011 fue del 12%, y 13%, respectivamente.

### *Gastos de Administración*

Los gastos de administración, que incluyen la depreciación y amortización, se incrementaron el 17% a Ps. 1,228 millones en el año 2012 comparados contra Ps. 1,050 millones en el año 2011. Nuestros gastos de administración en 2012 y 2011, incluyen Ps. 297 millones, y Ps. 354 millones, respectivamente, de la depreciación y amortización de los activos tangibles e intangibles determinados en la adquisición de Grupo San, principalmente.

Los gastos de administración como porcentaje de las ventas representaron el 4% en 2012 y 2011. El gasto por depreciación y amortización ascendió a Ps. 475 millones en el 2012 comparados contra Ps. 455 millones del 2011.

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

Registramos otros ingresos netos por Ps. 181 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2012, los cuales se integran como sigue; i) un ingreso por Ps. 216 millones relacionados con indemnizaciones recibidas en reclamación por faltantes de inventarios en la adquisición de Grupo San, ii) gasto por Ps. 8 millones en la remediación del terreno de Pacific Steel, iii) gasto por Ps. 68 millones por cancelación de saldos de ejercicios anteriores y iv) otros ingresos, netos por Ps. 41 millones relacionados con otras operaciones financieras.

Registramos otros gastos netos por Ps. 114 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2011, los cuales se integran como sigue i) gasto por Ps. 49 millones por cancelación de saldos de ejercicios anteriores, ii) gasto por Ps. 14 millones en la remediación del terreno de Pacific Steel, iii) gasto por Ps. 12 millones por maquinaria en desuso y iv) otros gastos, netos por Ps. 39 millones relacionados con otras operaciones financieras.

### *Ingreso por Intereses*

Nuestro ingreso por intereses en el año terminado el 31 de diciembre de 2012 ascendió a Ps. 23 millones comparados contra Ps. 26 millones del año 2011.

### *Gasto por Intereses*

Nuestro gasto por intereses en el año terminado el 31 de diciembre de 2012 ascendió a Ps. 23 millones comparados contra Ps. 24 millones del año 2011.

### *(Pérdida) Ganancia Cambiaria*

En el año 2012 tuvimos una pérdida cambiaria de Ps. 509 millones comparado contra una utilidad cambiaria de Ps. 582 millones en 2011, este resultado cambiario reflejó el 7% de revaluación del peso contra el dólar en el 2012 y el 13% de devaluación del peso contra el dólar en 2011. La pérdida se origina debido a que nuestra posición monetaria en activos en dólares es mayor a nuestros pasivos en dólares.

### *Impuestos a la Utilidad*

En el año 2012 registramos una provisión de impuestos por Ps. 54 millones, este importe incluye el beneficio por Impuesto Sobre la Renta por Ps. 16 millones y una provisión de impuesto sobre la renta e Impuesto Empresarial a Tasa Unica diferido por Ps. 70 millones. En el año 2011 registramos una provisión de impuestos por Ps. 149 millones, este importe incluye el beneficio por impuesto sobre la renta

por Ps. 87 millones y una provisión de impuesto sobre la renta e Impuesto Empresarial a Tasa Única diferido por Ps. 236 millones.

Durante los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2012, y 2011, la tasa real del impuesto sobre la renta para la Compañía fue del 2.7% y 4.8%, respectivamente.

De acuerdo con la Ley del Impuesto Sobre la Renta, la tasa del Impuesto Sobre la Renta en México fue del 30% para 2012 y 2011.

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 abroga 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 las adquisiciones de inventarios y de activos fijos, así como ciertos 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.

#### *Utilidad Neta*

Como resultado de lo expuesto con anterioridad, generamos una utilidad de Ps. 1,954 millones en 2012, comparada contra una utilidad neta de Ps. 2,978 millones en 2011. La disminución en la utilidad neta del año 2012 se genera principalmente como resultado de; i) una pérdida cambiaria de Ps. 509 millones comparada contra una utilidad cambiaria de Ps. 582 millones en 2011, ii) un incremento en el costo de ventas y iii) un incremento en los gastos de administración.

### **Segmento México**

#### **Estado consolidado de resultados**

#### **Comparación de los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2012 y 2011**

##### *Ventas Netas*

En el año 2012 las ventas netas de nuestro segmento México aumentaron el 9% a Ps. 16,524 millones comparadas contra Ps. 15,175 millones en el año 2011. El incremento en ventas en 2012 se debió principalmente al 4% de incremento en el precio promedio de venta por tonelada y al incremento de 66 mil toneladas embarcadas en 2012, comparado contra el mismo periodo de 2011.

Las toneladas embarcadas en 2012 se incrementaron el 5% a 1 millón 475 mil toneladas, comparadas contra 1 millón 409 mil toneladas embarcadas en 2011.

El precio promedio de venta se incrementó el 4% en el año 2012 comparado contra 2011, derivado principalmente de una mayor venta de aceros especiales.

##### *Costo de Ventas*

Nuestro costo de ventas se incrementó el 9% de Ps. 11,965 millones en el año 2011 a Ps. 13,049 millones en el año 2012. El incremento en el costo de ventas en el 2012 se debe principalmente; i) al aumento del 4% en los precios de las materias primas utilizadas para la producción de nuestros productos terminados, ii) al mayor volumen de toneladas embarcadas de aceros especiales y iii) al incremento del 5% en el volumen embarcado, comparado contra 2011. El costo de ventas como porcentaje de ventas representó el 79% en 2012 comparado contra el 79% en 2011.

##### *Utilidad Bruta*

Nuestra utilidad bruta de nuestro segmento México del año 2012 se incrementó el 8% a Ps. 3,475 millones comparados contra Ps. 3,210 millones en 2011. El incremento en la utilidad bruta se origina principalmente al mayor volumen vendido del 5% y al incremento del 4% en el precio promedio de venta



en el año 2012 comparado con 2011. La utilidad bruta como porcentaje respecto a las ventas netas para los años terminados el 31 de diciembre de 2012 y 2011 fue del 21%.

#### *Gastos de Administración*

Los gastos de administración, que incluyen la depreciación y amortización, se incrementaron el 18% a Ps. 850 millones en el año 2012 comparados contra Ps. 718 millones en el año 2011. Nuestros gastos de administración en 2012 y 2011, incluyen Ps. 297 millones, y Ps. 349 millones, respectivamente, de la depreciación y amortización de los activos tangibles e intangibles determinados en la adquisición de Grupo San, principalmente.

Los gastos de administración como porcentaje de las ventas representaron el 5% en 2012 y 2011. El gasto por depreciación y amortización ascendió a Ps. 411 millones en el 2012 comparados contra Ps. 394 millones del 2011.

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

Registramos otros ingresos netos por Ps. 157 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2012, los cuales se integran como sigue i) un ingreso por Ps. 216 millones relacionados con indemnizaciones recibidas en reclamación por faltantes de inventarios en la adquisición de Grupo San, ii) gasto por Ps. 8 millones en la remediación del terreno de Pacific Steel, iii) gasto por Ps. 68 millones por cancelación de saldos de ejercicios anteriores y iv) otros ingresos, netos por Ps. 17 millones relacionados con otras operaciones financieras.

Registramos otros gastos netos por Ps. 104 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2011, los cuales se integran como sigue i) gasto por Ps. 49 millones por cancelación de saldos de ejercicios anteriores, ii) gasto por Ps. 14 millones en la remediación del terreno de Pacific Steel, iii) gasto por Ps. 12 millones por maquinaria en desuso y iv) otros gastos, netos por Ps. 29 millones relacionados con otras operaciones financieras.

#### *Ingreso por Intereses*

Nuestro ingreso por intereses en el año terminado el 31 de diciembre de 2012 ascendió a Ps. 23 millones comparados contra Ps. 26 millones del año 2011.

#### *Gasto por Intereses*

Nuestro gasto por intereses en el año terminado el 31 de diciembre de 2012 ascendió a Ps. 8 millones comparados contra Ps. 10 millones del año 2011.

#### *(Pérdida) Ganancia Cambiaria*

En el año 2012 tuvimos una pérdida cambiaria de Ps. 509 millones comparado contra una utilidad cambiaria de Ps. 582 millones en 2011, este resultado cambiario reflejó el 7% de revaluación del peso contra el dólar en el 2012 y el 13% de devaluación del peso contra el dólar en 2011. La pérdida se origina debido a que nuestra posición monetaria en activos en dólares es mayor a nuestros pasivos en dólares.

#### *Impuestos a la Utilidad*

En el año 2012 registramos una provisión de impuestos por Ps. 110 millones, este importe incluye la provisión de Impuesto Sobre la Renta por Ps. 1 millón y una provisión de impuesto sobre la renta e Impuesto Empresarial a Tasa Única diferido por Ps. 109 millones. En el año 2011 registramos una provisión de impuestos por Ps. 182 millones, este importe incluye la provisión de impuesto sobre la renta por Ps. 1 millón y una provisión de impuesto sobre la renta e Impuesto Empresarial a Tasa Única diferido por Ps. 181 millones.

De acuerdo con la Ley del Impuesto Sobre la Renta y la Ley de Ingresos de la federación la tasa del Impuesto Sobre la Renta en México para los años 2012 y 2011 fue del 30%.

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 abroga 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 las adquisiciones de inventarios y de activos fijos, así como ciertos 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.

#### *Utilidad Neta*

Como resultado de lo expuesto con anterioridad, generamos una utilidad en nuestro segmento México de Ps. 2,178 millones en 2012, comparada contra una utilidad neta de Ps. 2,804 millones en 2011. La disminución en la utilidad neta del año 2012 se genera principalmente como resultado de; i) una pérdida cambiaria de Ps. 509 millones comparada contra una utilidad cambiaria de Ps. 582 millones en 2011 y ii) un incremento en los gastos de administración.

### **Segmento Estados Unidos**

#### **Estado consolidado de resultados**

#### **Comparación de los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2012 y 2011**

##### *Ventas Netas*

En el año 2012 las ventas netas de nuestro segmento Estados Unidos disminuyeron el 8% a Ps. 13,019 millones comparadas contra Ps. 14,128 millones en el año 2011. El decremento en ventas en 2012 se debió principalmente a la disminución de 93 mil toneladas embarcadas en 2012, comparado contra el mismo periodo de 2011.

Las toneladas embarcadas en 2012 disminuyeron el 11% a 787 mil toneladas, comparadas contra 880 mil toneladas embarcadas en 2011.

El precio promedio de venta aumentó el 3% en el año 2012 comparado contra 2011.

##### *Costo de Ventas*

Nuestro costo de ventas disminuyó el 5% de Ps. 13,631 millones en el año 2011 a Ps. 12,931 millones en el año 2012. Esta disminución en el costo de ventas en el 2012 se debe principalmente a la disminución del 11% en el volumen embarcado, comparado contra 2011. El costo de ventas como porcentaje de ventas representó el 99% en 2012 comparado contra el 96% en 2011. El incremento en el porcentaje se debe principalmente al incremento del 6% en el costo de las materias primas utilizadas para la producción de los productos terminados.

##### *Utilidad Bruta*

Nuestra utilidad bruta de nuestro segmento estados Unidos del año 2012 disminuyó el 82% a Ps. 88 millones comparados contra Ps. 497 millones en 2011. Esta disminución en la utilidad bruta se origina principalmente; i) al menor volumen vendido del 11%, y ii) al incremento del 6% en el costo de las materias primas utilizadas para la producción de los productos terminados. La utilidad bruta como porcentaje respecto a las ventas netas para los años terminados el 31 de diciembre de 2012 fue del 1% y en 2011 fue del 4%.

##### *Gastos de Administración*

Los gastos de administración, que incluyen la depreciación y amortización, se incrementaron el 14% a Ps. 378 millones en el año 2012 comparados contra Ps. 332 millones en el año 2011.

Los gastos de administración como porcentaje de las ventas representaron el 3% en 2012 y 2% en 2011. El gasto por depreciación y amortización ascendió a Ps. 64 millones en el 2012 comparados contra Ps. 61 millones del 2011.

*Otros Gastos (Ingresos), neto*

Registramos otros ingresos netos por Ps. 25 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2012, relacionados con otras operaciones financieras.

Registramos otros gastos netos por Ps. 10 millones para el año terminado el 31 de diciembre de 2011, relacionados con otras operaciones financieras.

*Gasto por Intereses*

Nuestro gasto por intereses en el año terminado el 31 de diciembre de 2012 ascendió a Ps. 18 millones comparados contra Ps. 14 millones del año 2011.

*(Pérdida) Ganancia Cambiaria*

En el año 2012 tuvimos una pérdida cambiaria de Ps. 1 millón comparado contra una utilidad cambiaria de Ps. 0 millones en 2011.

*Impuestos a la Utilidad*

En el año 2012 registramos un beneficio de impuesto sobre la renta por Ps. 56 millones, este importe incluye el beneficio de Impuesto Sobre la Renta por Ps. 17 millón y el beneficio de impuesto sobre la renta diferido por Ps. 39 millones. En el año 2011 registramos una provisión de impuestos por Ps. 33 millones, este importe incluye el beneficio de impuesto sobre la renta por Ps. 88 millones y una provisión de impuesto sobre la renta diferido por Ps. 55 millones.

*(Pérdida) Utilidad Neta*

Como resultado de lo expuesto con anterioridad, generamos una pérdida neta de Ps. 228 millones en 2012 en nuestro segmento Estados Unidos, comparada contra una utilidad neta de Ps. 174 millones en 2011. La pérdida neta del año 2012 se genera principalmente como resultado de; i) una disminución del 11% en las ventas de productos terminados y ii) el incremento del 6% en el costo de las materias primas utilizadas para la producción de los productos terminados.

*Nuevos Pronunciamientos Contables*

Se han emitido modificaciones a las siguientes IFRS y Normas Internacionales de Contabilidad (IAS) por parte del IASB, las cuales fueron promulgadas pero no han entrado en vigor:

	<b>Vigentes para los periodos anuales que inician en o después de</b>
IFRS 2, <i>Pagos basados en acciones (mejoras anuales 2010 – 2012)</i>	Julio 1, 2014
IFRS 3, <i>Combinaciones de negocios (mejoras anuales 2010 – 2012)</i>	Julio 1, 2014
IFRS 3, <i>Combinación de negocios (mejoras anuales 2011 – 2013)</i>	Julio 1, 2014
	En vigor cuando la IFRS 9 esté vigente
IFRS 7, <i>Instrumentos financieros (información a revelar)</i>	Julio 1, 2014
IFRS 8, <i>Segmentos de operación (mejoras anuales 2010 – 2012)</i>	Julio 1, 2014
IFRS 9, <i>Instrumentos financieros (mejoras)</i>	Enero 1, 2018

	<b>Vigentes para los periodos anuales que inician en o después de</b>
IFRS 9, <i>Instrumentos financieros (mejoras-cobertura)</i>	Enero 1, 2018
IFRS 10, <i>Estados financieros consolidados (mejoras - entidades de inversión)</i>	Enero 1, 2014
IFRS 13, <i>Medición del valor razonable (mejoras anuales 2011 - 2013)</i>	Julio 1, 2014
IAS 16, <i>Propiedades, planta y equipo (mejoras anuales 2010 - 2012)</i>	Julio 1, 2014
IAS 19, <i>Beneficios a los empleados (mejoras - planes de beneficios definidos: contribuciones de los empleados)</i>	Julio 1, 2014
IAS 24, <i>Información a revelar sobre partes relacionadas (mejoras anuales 2010 - 2012)</i>	Julio 1, 2014
IAS 32, <i>Instrumentos financieros: presentación (mejoras - compensación de activos y pasivos financieros)</i>	Enero 1, 2014
IAS 36, <i>Deterioro de activos (mejoras - revelaciones sobre montos recuperables para activos no financieros)</i>	Enero 1, 2014
IAS 38, <i>Activos intangibles (mejoras anuales 2010 - 2012)</i>	Julio 1, 2014
IAS 39, <i>Instrumentos financieros: reconocimiento y medición (novación de derivados y continuación de la contabilidad de coberturas)</i>	Enero 1, 2014
IAS 40, <i>Propiedades de inversión (mejoras anuales 2011 - 2013)</i>	Julio 1, 2014
IFRIC 21, <i>Gravámenes</i>	Enero 1, 2014

A la fecha estamos en proceso de determinar los efectos de estas nuevas normas en nuestra información financiera.

## **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, nos vimos en la imposibilidad de generar u obtener en préstamo fondos para refinanciar nuestra deuda y apoyar nuestras 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 nuestra deuda ascendía a aproximadamente \$322 millones (equivalente a Ps. 4,359 millones). Más de la mitad de nuestra 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, concluimos un proceso de reestructuración corporativa de nuestra deuda. Como parte de la reestructuración de nuestra deuda, una de nuestras subsidiarias, CSG, obtuvo nuevos créditos bancarios, liquidó una porción limitada de los intereses devengados por nuestra deuda, y emitió nuevos pagarés para intercambiarlos a la par por los bonos representativos de nuestra deuda consolidada 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 nuestras subsidiarias, y esta última eliminó la deuda intercompañía que CSG tenía con las mismas.

La reestructuración no redujo el importe total de nuestra deuda consolidada y por lo tanto, después de dicha reestructuración, a través de CSG, continuamos estando fuertemente apalancados. 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 capitalizamos aproximadamente \$90 millones de dólares (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 insoluble, tanto a través de los pagos programados, así

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 pagamos en forma anticipada \$1.7 millones de dólares (equivalente a Ps. 23 millones) del saldo insoluto de nuestra deuda bancaria.

Al 31 de diciembre de 2013, nuestra deuda consolidada total asciende a Ps. 3,946 (\$302 mil 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. El saldo de \$302 mil dólares antes mencionado refleja las cantidades que no pagamos a los tenedores de pagarés que no logramos identificar a la fecha de las ofertas de canje.

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 2013 y 2012 ascendía a Ps. 662 millones y Ps. 656 millones, respectivamente.

El 30 de mayo de 2008, adquirimos 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 obtuvimos 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.

Dependemos en gran medida del efectivo generado por nuestras operaciones como principal fuente de liquidez. Además, hemos recurrido a otras fuentes de liquidez, incluyendo la contratación de créditos otorgados por nuestro accionista principal, 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 nuestros proveedores. El 8 de febrero de 2007 concluimos 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 2013 y 2012 contamos con efectivo por aproximadamente Ps. 6,985 millones (\$ 535 millones de dólares) y Ps. 8,102 millones (\$624 millones de dólares), respectivamente. Consideramos que nuestro efectivo y el efectivo generado por nuestras operaciones, serán suficientes para satisfacer nuestras inversiones en activos fijos.

En términos generales, hemos utilizado nuestro efectivo principalmente para financiar nuestras actividades, adquirir empresas y financiar nuestros programas de inversión en activos. La siguiente tabla contiene un resumen de nuestros flujos de efectivo durante los períodos indicados.

	<b>Ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de (millones de pesos)</b>	
	<u>2012</u>	<u>2013</u>
Efectivo generado por las operaciones	3,655	2,051
Efectivo utilizado en actividades de inversión	(1,507)	(2,947)
Efectivo utilizado en actividades de financiamiento	(23)	(259)

Durante el 2013, el efectivo neto generado por nuestras operaciones ascendió a Ps. 2,051 millones comparado con 3,655 millones del 2012. La disminución de Ps. 1,604 millones en el año 2013 comparado contra 2012 se originan principalmente de la disminución en las ventas netas.

En el año 2013, nuestro efectivo neto utilizado en actividades de inversión fue de Ps. 2,947 millones comparado con Ps. 1,507 millones del año 2012, destinados principalmente para la adquisición de terrenos, edificios, equipo y otros activos no circulantes.

En el año 2013, nuestros fondos aplicados por actividades de financiamiento ascendieron a Ps. 259 millones comparado con Ps. 23 millones del año 2012. En el año 2013 utilizamos 230 millones para la recompra de nuestras propias acciones.

Al 31 de diciembre de 2013, se tienen los siguientes compromisos importantes para la adquisición de activos fijos:

El 27 de septiembre de 2011, Grupo Simec, S.A.B. de C.V. firmamos un contrato de suministro con SMS Concast AG. (“Concast”) para la fabricación del equipo del área de acería para nuestra subsidiaria GV do Brasil Industria e Comercio de Aço LTDA con una capacidad de 520,000 toneladas de billet anuales de acero para la producción de varilla y alambrión con un horno de 65,000 toneladas. El monto de la operación es de 15 millones de Euros con un tipo de cambio fijo de 1.3764 dólares americanos por Euro, por lo que los pagos se harán en dólares americanos con el tipo de cambio acordado por ambas partes conforme al contrato y el siguiente programa de pagos:

- 70% en 5 pagos entre los 15 días posteriores a la firma del contrato y los 10 meses posteriores.
- El 30% restante, mediante una carta de crédito irrevocable a favor del proveedor, la cual deberá estar vigente por un periodo mínimo de 18 meses. Esta carta será exigible en pagos iguales del 10% del valor del contrato que comenzará a partir del último embarque de los equipos y hasta las pruebas finales de arranque. Este importe será pagado como sigue:
  - 5% a los 11.5 meses posteriores a la firma del contrato
  - 5% dentro de unas semanas después de la notificación del proveedor a la Compañía del conocimiento del embarque y/o guía aérea y/o certificada del almacén que ha recibido el equipo en buenas condiciones, sin embargo este pago del 5% parcial podrá ser pagado en cualquier caso, a más tardar el 28 de febrero de 2013.
  - El 20% restante será pagado mediante una carta no transferible de crédito irrevocable, abierta hasta el 30 de junio de 2014, la cual deberá de estar vigente hasta la fecha pactada y este 20% se cubrirá de la siguiente forma:
    - 10% se abonará al contratista contra la entrega de documentos de todas las unidades operativas, pero en caso de que las pruebas en frío con respecto a cualquier equipo de operación no se pudieran realizar y/o completar con éxito en 12 meses a partir de la fecha de la entrega, entonces no se abonará hasta que se entreguen con éxito las pruebas en un periodo de trece meses.
    - 10% se abonará al contratista contra la entrega de documentación y de la realización de las pruebas de rendimiento con respecto a cualquier equipo de operación y en caso de no obtener el rendimiento con éxito dentro de los 15 meses, el contratista será responsable de realizar esta prueba hasta el final del periodo de garantía.

El proveedor entregará una garantía (Warranty Bond) del 10% por un periodo de 24 meses a partir del último embarque.

El 18 de Noviembre de 2011, celebramos un contrato de suministro con SMS Meer S.P.A., (“Meer”) para la fabricación de un tren de laminación para su Subsidiaria Gv do Brasil Industria e Comercio de Aço

LTDA, con una capacidad de producción de 400,000 Toneladas de varilla y alambón. El costo de este tren es de \$19.6 millones de Euros pagadero en Dólares americanos al tipo de cambio de 1.3482 dólares por Euro. Los términos de pago son los siguientes:

- 80% valor del contrato mediante carta de crédito irrevocable a favor Meer, esta carta de crédito estará vigente por un plazo mínimo de 14 meses y será exigible contra los embarques parciales que realice el proveedor.
- El 20% restante será pagadero mediante una segunda carta de crédito irrevocable y deberá quedar establecida en el mes 11.5 después de la firma del contrato y con una vigencia mínima de 14.5 meses, y será exigible en dos pagos:
  - 10% al llevar a cabo las pruebas en frío. Meer entregará una garantía bancaria o seguro a favor de la Compañía por el mismo valor y tendrá una vigencia de 8 meses a partir del último embarque mayor.
  - 10% del valor del contrato en la firma del Certificado de Aceptación Final. El periodo de garantía de los equipos es de 18 meses a partir de la fecha del último embarque mayor, hasta la emisión del Certificado de Aceptación Provisional.

El 20 de julio del 2012 se acordó realizar una modificación al contrato original ya que se agregó la fabricación de una caja para el tren de laminación, la cual tendrá un costo de 525 mil Euros y será pagadero en dólares americanos al tipo de cambio de 1.23482 dólares americanos por Euro. Los términos del pago son los siguientes:

- El 20% como anticipo y se extenderá una fianza bancaria por este monto.
- El 60% se pagará a la entrega del bien.
- El 10% se pagará a la aceptación provisional del bien y a la entrega de una factura pro-forma y del certificado de aceptación provisional.
- El 10% restante se entregará una vez aceptado el bien de forma definitiva.

El 21 de agosto de 2012 la Compañía realizó un contrato con el proveedor Russula, S.A. por un importe de USD\$ 5.4 millones para la elaboración de una planta de tratamiento de aguas residuales para su subsidiaria GV do Brasil Industria e Comercio de Aço LTDA. Este contrato será pagadero como sigue:

- El 10% a los 15 días después de la firma del contrato.
- El 5% dentro de los 15 días después de la certificación de aprobación básica de ingeniería, el cual será extendida por la subsidiaria.
- El 10.65% el 12 de marzo del 2013.
- El 7% el 15 de abril del 2013.
- El 5% dentro de los 15 días después de la certificación de aprobación a detalle de ingeniería, la cual será extendida por la subsidiaria.
- El 19.35% a la entrega de la factura comercial, lista de embalaje, certificado de origen del equipo y seguro y fletes por la llegada del equipo al puerto.
- El 13% a la entrega del equipo en el puerto de Brasil.
- El 20% contra la entrega de la factura proforma y del certificado provisional de aceptación.
- El 10% contra la entrega del certificado final de aceptación de la planta y la garantía.

El 30 de agosto 2012 celebramos un contrato con el proveedor de Mochetti Gino Industrie Sollevamenti S.r.l. por un importe de USD\$ 4.1 millones para la elaboración de 2 grúas viajeras para su subsidiaria GV do Brasil Industria e Comercio de Aço LTDA. Los pagos se realizarán de la siguiente manera:

- El 30% dentro de los 30 días después de la firma del contrato.

- El 60% mediante carta de crédito la cual se expedirá dentro de los 2 meses siguientes a la fecha de firma del contrato y la carta de crédito deberá tener una vigencia mínima de 12 meses.
- El 10% restante será pagado contra la entrega de la factura proforma y del certificado de aceptación final.

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 2013 y 2012, el gasto relacionado a las rentas de estas operaciones ascendió a \$6.9 y \$7.4 millones, respectivamente. Al 31 de diciembre de 2013, el total de pagos mínimos de rentas conforme a estos contratos ascenderán a \$1.1 millón en 2014, \$1.1 millones en 2015, \$0.9 millones en 2016 y \$0.7 millones en 2017. Actualmente no hay obligaciones adicionales posteriores al 2017. Al 31 de diciembre de 2013, los compromisos de compra vigentes relacionados al nuevo horno de arco eléctrico de Lorain ascienden a \$ 5.7 millones.

El 28 de diciembre de 2012 celebramos un contrato de compra-venta con Proyectos Comerciales El Ninzi, S.A. de C.V. (Accionista de ICH) para venderle 261,000 toneladas cortas de Coque (Tonelada corta equivale a 907.18474 kilos). Mediante este contrato, el comprador se obliga a adquirir dichas toneladas en un plazo que no podrá exceder de dos años, sin responsabilidad alguna en caso de que no las adquiera. El precio de venta será de USD\$ 450 por tonelada corta, para un total de USD\$ 117.4 millones.

En febrero de 2008 Republic celebró un convenio con Integrys Energy Services (US Energy) el cual permite a Republic recibir ciertos pagos por disminuir la demanda de energía eléctrica durante periodos de tiempo específicos. El convenio no fue renovado por la Compañía hasta la conclusión del mismo el 31 de mayo de 2012. La Compañía reconoció ingresos derivados de dicho contrato en junio de 2012 por USD\$ 2.4 millones. Este ingreso fue reconocido después de que la Compañía dio cumplimiento a las obligaciones establecidas conforme a los términos del contrato por los doce meses del periodo anual. En enero 2013 Republic celebró un contrato similar con EnerNoc el cual permite a Republic recibir pagos por reducción de consumo de energía eléctrica durante un plazo declarado por PJM Interconnection como una emergencia. El contrato es por 5 años a partir del 31 de enero de 2013 y concluye el 31 de mayo de 2018. La Compañía reconoció un ingreso por este contrato en 2013 de USD \$0.2 millones. A diferencia del contrato anterior los pagos son ganados por evento y como se devengan.

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

Hemos 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 las IFRS y sus criterios de aplicación.

Nuestras principales políticas y procedimientos 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.

Consideramos 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.



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

Las explicaciones incluidas en esta sección se basan en nuestros estados financieros, que están preparados de conformidad con las IFRS. La preparación de los estados financieros exige que formulemos 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. Evaluamos 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 de ventas, el Impuesto Sobre la Renta, 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. Nuestros cálculos se basan en la experiencia histórica y en diversas presunciones que consideramos 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.

Consideramos 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 y/o acumulables. Para esta evaluación consideramos las utilidades fiscales proyectadas y las estrategias planeadas. De acuerdo con nuestra evaluación, 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 tiene dudas sobre su recuperación. Por cualquier impuesto diferido que no se haya recuperado en ese plazo o reversado el correspondiente pasivo por impuestos diferidos, se registra una estimación para reservar la pérdida correspondiente.

Evaluamos periódicamente los valores ajustados de los inmuebles, maquinaria 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 inmuebles, maquinaria 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 nuestros activos 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.

Durante diciembre de 2008, Republic cerró temporalmente sus instalaciones de alto horno en Lorain, Ohio, debido a las condiciones económicas. No tenemos planes a corto plazo para reiniciar operaciones en esta planta. El valor contable neto de las propiedades, planta y equipo asciende aproximadamente a \$10.4 millones de dólares correspondientes a la instalación de alto horno. Los activos de altos hornos están temporalmente ociosos y, en consecuencia, el gasto por depreciación se ha seguido registrando

como un gasto del período. Al 31 de diciembre de 2012 y 2013, no había ningún cargo por deterioro relacionado con las plantas de Republic.

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 del 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

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 2013 y 2012 no determinamos deterioro para los otros activos intangibles.

Al 31 de diciembre de 2013, las principales bases usadas en la valuación de la unidad de negocios de San Luis son las siguientes:

- Tasa de descuento: 11.5%
- Ventas; para el año 2014 estimamos un aumento en las ventas del 31% debido principalmente al aumento en el volumen de los productos de malla electro soldada, debido a que se han realizado inversiones para incrementar la producción en 136% , aproximadamente. A partir del año 2015, no se considera incremento en el volumen y los precios de venta en el modelo de valuación, únicamente el aumento de los precios de venta proporcional a la inflación estimada.

Al 31 de diciembre de 2012, las principales bases usadas en la valuación de la unidad de negocios de San Luis son las siguientes:

- Tasa de descuento: 12%
- Ventas; estimamos un aumento en las ventas debido principalmente al aumento en el volumen de los productos de malla electro soldada y billet. Estimamos un incremento del 37% en el año 2013. A partir del año 2014, no se considera incremento en el volumen y los precios de venta en el modelo de valuación, únicamente el aumento de los precios de venta proporcional a la inflación estimada.

Al 31 de diciembre de 2013 y 2012 no se determinó pérdida por deterioro de la unidad de negocios de San Luis.

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, evaluamos 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 determinemos 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 formulemos opiniones muy significativas. En consecuencia, las pérdidas reales relacionadas con las cuentas de cobro dudoso podrían ser substancialmente distintas de nuestras 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 nuestros inventarios más importantes 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 estimamos 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 los ejercicios de 2013, y 2012. 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. Por el año terminado el 31 de diciembre de 2013, el Comité de Auditoría designó a BDO RCS Auditores Independientes SS, como auditor responsable de la Auditoría de GV do Brasil Industria e Comercio de Aço LTDA, ubicada en Brasil. 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 Compañía, S. C., miembro de Moore Stephens International Limited.

Nuestros Estados Financieros Anuales por los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2013 y 2012 fueron auditados por Castillo Miranda y Compañía, S.C., miembro de BDO International Limited. Para efectos de la auditoría de dichos estados financieros, por los ejercicios de 2013 y 2012, Castillo Miranda y Compañía, S.C., se apoyó en los estados financieros combinados auditados de Grupo San, sus subsidiarias y afiliadas, respectivamente, que fueron preparados por Marcelo de los Santos y Compañía, 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 13 de marzo de 2014, el cual fue emitido sin salvedades.

La opinión de los auditores externos por los últimos cinco 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.

Los honorarios pagados por la auditoría de estados financieros ascendieron Ps. 11.1 millones y Ps. 11.7 millones en 2013 y 2012, respectivamente, a Castillo Miranda y Compañía, S.C., miembro de BDO International Limited y Ps. 2.3 millones y Ps. 2.4 millones, respectivamente, a Marcelo de los Santos, S.C., miembro de Moore Stephens International Limited.

En los años 2013 y 2012 no se efectuaron pagos por consultas fiscales u otros honorarios a Castillo Miranda y Compañía, S.C. y a Marcelo de los Santos.

##### **b). Operaciones con Partes Relacionadas y Conflicto de Intereses**

Realizamos operaciones con algunos de nuestros 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, Industrias CH y nosotros adquirimos el 100% de las acciones representativas del capital social de Republic a través de SimRep. Nosotros adquirimos 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. Financiamos 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.

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

Vendemos productos de acero, incluyendo “billet” a Industrias CH y sus filiales. En 2013 las ventas fueron por Ps. 83 millones, en 2012 las ventas fueron por Ps 181 millones y en 2011 estas ventas ascendieron a Ps. 31 millones. Además, en 2013, 2012 y 2011, compramos productos de acero de Industrias CH por un importe de Ps. 30 millones, Ps. 113 millones y Ps. 66 millones, respectivamente. Negociamos los precios de estos productos con base en las condiciones del mercado. Así mismo se devengaron intereses a favor de Industrias CH en 2013, 2012 y 2011 por Ps. 1.6 millones, Ps. 1.7 millones y Ps. 1.5 millones respectivamente.

Tenemos celebrado un contrato de servicios administrativos con una empresa filial de Industrias CH., el contrato es indefinido. Los pagos se realizan mensualmente. Pagamos Ps. 16 millones, Ps. 16 millones y Ps. 14 millones, en 2013, 2012 y 2011, respectivamente, por estos servicios.

Tenemos celebrado un contrato de compra-venta con Proyectos Comerciales El Ninzi, S.A. de C.V. (Accionista de ICH) para venderle 261,000 toneladas cortas de Coque (Tonelada corta equivale a 907.18474 kilos). Mediante este contrato, el comprador se obliga a adquirir dichas toneladas en un plazo que no podrá exceder de dos años, sin responsabilidad alguna en caso de que no las adquiera. El precio de venta será de USD\$ 450 por tonelada corta, para un total de USD\$ 117.4 millones.

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

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

Nuestro Consejo de Administración es el responsable del manejo de las operaciones de la Compañía. 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 veintidós 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 marzo de 2014, con base en las propuestas formuladas por Industrias CH. Consideramos 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 de 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 (“LGSME”).

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
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 Sergio, 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.

*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. Rodolfo García Gómez de Parada fue nombrado como presidente de dicho Comité, en la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas que se celebró el 14 de marzo de 2014. Dicha asamblea también nombró como miembros de ese comité a los señores Gerardo Arturo Avendaño Guzmán y Raúl Arturo Pérez Trejo como su experto financiero. 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*
Mario Moreno Cortez	Coordinador de Finanzas	2012
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.

*Mario Moreno Cortez.* Nació en 1968. Actualmente es nuestro Coordinador de Finanzas. De 1998 a 2010 fue nuestro Contador General en las principales subsidiarias de grupo Simec. Anteriormente el Sr. Moreno trabajó en varios departamentos del área financiera en las principales subsidiarias de 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 como supervisor en Mexicana de Cobre.

*Marcos 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 2013 y 2012, 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. 35.3 millones y Ps. 39.6 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 de 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 14 de marzo de 2014 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 marzo de 2014, Simec tenía 497,787,766 acciones comunes en circulación Serie B.

Actualmente Industrias CH es accionista de control de Grupo Simec junto con sus subsidiarias con aproximadamente el 85% 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 31 de marzo de 2014:

<b>Accionista</b>	<b>Número de acciones</b>	<b>% de Participación</b>
Industrias CH, S.A.B. de C.V.	275,369,337	55.8%
Tuberías Procarsa, S.A. de C.V. <sup>(1)</sup>	99,461,866	20.2%
Vigon Control, S.R.L. de C.V. <sup>(2)</sup>	31,048,736	6.3%
Aceros y Laminados Sigosa, S.A. de C.V. <sup>(1)</sup>	4,377,776	0.9%
Joist Estructuras, S.A. de C.V. <sup>(2)</sup>	6,188,406	1.3%
Industrial de Herramientas CH, S.A. de C.V. <sup>(2)</sup>	2,240,628	0.5%
Público Inversionista	74,101,017	15.0%
Total	<u>492,787,766</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 2013.

<b><u>Capital Social</u></b>	<b><u>Capital autorizado</u></b>	<b><u>Capital en circulación</u></b>
Acciones Serie B	497,709,214	493,288,196
Total	497,709,214	493,288,196

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 2013, el capital social de Grupo Simec ascendía a Ps. 2,832 millones. La parte mínima fija de dicho capital ascendía a Ps. 768 millones, y la parte variable a Ps. 2,064 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; (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 85%.

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.

### b). 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 períodos 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><u>Pesos</u></b>	<b><u>Dólares</u></b>	<b><u>Dólares</u></b>	<b><u>Dólares</u></b>
	<b><u>Máximo</u></b>	<b><u>Mínimo</u></b>	<b><u>Máximo</u></b>	<b><u>Mínimo</u></b>
<b>2009</b>	38.64	17.52	9.24	3.94
<b>2010</b>	37.80	28.20	9.08	6.49
<b>2011</b>	35.00	25.16	8.85	5.53
<b>2012</b>	61.99	31.00	14.39	6.96
<b>2013</b>	64.62	45.54	15.37	10.15
<b>2012</b>				
Primer Trimestre	40.99	31.00	9.74	6.96
Segundo Trimestre	45.00	38.01	10.50	8.24
Tercer Trimestre	52.89	41.22	12.49	9.17
Cuarto Trimestre	61.99	49.14	14.39	11.23
<b>2013</b>				
Primer Trimestre	64.62	51.00	15.37	10.15
Segundo Trimestre	59.89	50.56	14.54	11.31
Tercer Trimestre	57.60	45.66	13.49	10.23
Cuarto Trimestre	55.63	45.54	12.89	10.39
<b>2014</b>				
Primer Trimestre	57.07	47.33	12.86	10.67
Segundo Trimestre (hasta abril 25)	52.67	48.35	12.07	11.01

	<b>Bolsa Mexicana de Valores</b>		<b>New York Stock Exchange</b>	
	<b>Pesos</b>		<b>Dólares</b>	
	<b>Máximo</b>	<b>Mínimo</b>	<b>Máximo</b>	<b>Mínimo</b>
<b>2014</b>				
Enero	55.21	54.25	12.64	10.83
Febrero	57.07	47.52	12.86	10.82
Marzo	53.29	47.33	12.14	10.67
Abril ( hasta abril 25)	52.67	48.35	12.07	11.01

### ***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.

### **c). Formador de Mercado**

El 1 de octubre de 2012, contratamos a UBS Casa de Bolsa, S.A. de C.V., UBS Grupo Financiero, como nuestro Formador de Mercado.

Los valores emitidos por nosotros inscritos en el listado de la BMV que son objeto del contrato son:

- Tipo de valor: Accionario
- Clave de cotización (emisora y serie): SIMEC B
- Código ISIN: MXP4984U1083
- Bursatilidad: Media

La vigencia del contrato es por un año, del 15 de octubre de 2012 al 15 de octubre de 2013.

Nuestro Formador de Mercado se compromete a:

- Mantener una presencia operativa continua sobre nuestras acciones durante cada Sesión de Remate del Mercado de Capitales, administrado por la BMV, en tanto el contrato se encuentre en vigor.
- Tener una permanencia en los corros de la BMV del 80%
- El mínimo de posturas será de Ps. 500 mil pesos.
- Un spread máximo de hasta 1% entre posturas de compra y venta.

En el año 2013 recomparamos 20,995,846 de acciones, de las cuales vendimos 16,574,828, quedando 4,421,018 acciones en tesorería al 31 de diciembre de 2013. En el año 2013 se obtuvo una pérdida de Ps. 5.7 millones en las operaciones de recompra.

En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas del 8 de abril de 2013, se acordó incrementar la reserva para recompra de acciones en Ps. 1,000 millones.

## **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. Mario Moreno Cortez

Lic. Lourdes Ivonne Massimi Malo

C.P.C. Carlos Rivas Ramos

Director General

Coordinador 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 abril de 2014.

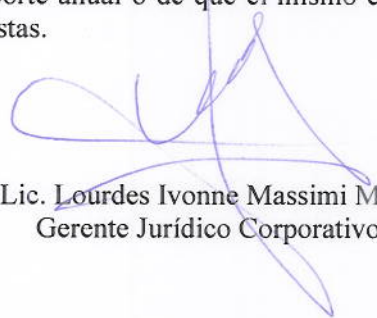
Comisión Nacional Bancaria y de Valores  
Vicepresidencia de Supervisión Bursátil  
Dirección General de Supervisión de Mercados  
Insurgentes Sur 1971, Torre Sur, Piso 9  
Col. Guadalupe Inn  
01020 México, D.F.

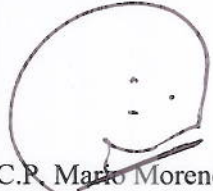
Hacemos referencia al informe anual relativo a las acciones representativas del capital social de GRUPO SIMEC, S.A.B. DE C.V., de la sección de Valores del Registro Nacional de Valores e Intermediarios, para manifestar a esa comisión lo siguiente:

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. Mario Moreno Cortez  
Coordinador de Finanzas

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



Tel.: +52 (33) 3817 3747  
Fax: +52 (33) 3817 0164  
www.bdomexico.com

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

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

Manifiesto bajo protesta de decir verdad, que los estados financieros consolidados de Grupo Simec, S. A. B. de C. V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2013 y por el año terminado en esa fecha, que contiene el presente reporte anual, fueron dictaminados con fecha 13 de marzo de 2014, de conformidad con las normas internacionales de auditoría.

Asimismo, manifiesto que he leído el presente reporte anual y basado en su lectura y dentro del alcance del trabajo de auditoría realizado, no tengo conocimiento de errores relevantes o inconsistencias en la información que se incluye y cuya fuente provenga de los estados financieros dictaminados señalados en el párrafo anterior, ni de información que haya sido omitida o falseada en este reporte anual o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

No obstante, no fui contratado, y no realicé procedimientos adicionales con el objeto de expresar mi opinión respecto de la otra información contenida en el reporte anual que no provenga de los estados financieros dictaminados por mí.

C.P.C. Carlos Rivas Ramos  
Auditor Externo  
Socio de Castillo Miranda y Compañía, S.C.  
Firma miembro de BDO International

Guadalajara, Jal., a  
30 de abril de 2014



## ***Informe del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias del Consejo de Administración de Grupo Simec, S.A.B. de C.V.***

México, Distrito Federal, a 5 de Marzo de 2014.

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 8 de Abril de 2013, 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 por el año 2013*, en los siguientes términos:

### **De inversión**

Este Comité ha realizado el seguimiento del plan de expansión donde destaca la inversión en Brasil iniciada en el año 2010 y que ha sido objeto de ampliación en su alcance, presupuesto y tiempo de ejecución. Los equipos principales ya han sido adquiridos y se encuentran en proceso de instalación, una vez terminada esta etapa se iniciarán las pruebas y puesta a punto de los mismos; se nos ha indicado que se estima que la planta entre en funcionamiento en el mes de Junio de 2014 y que la inversión total en el proyecto ascienda a los \$500 millones de dólares.

Otra inversión que este comité revisó fue la autorizada para su subsidiaria Republic Steel Inc. consistente en la instalación de horno eléctrico con capacidad de 250 Toneladas por colada en la planta de Lorain, Ohio para incrementar la capacidad de producción total de la empresa y reducir la dependencia de esta planta de la planta de Canton, Ohio; así como reducir los gastos de flete entre ambas plantas. El presupuesto de este proyecto ascendió a la cantidad de \$90 millones de dólares como inversión directa con recursos propios menos \$15 millones de dólares que serán recuperados como incentivos del gobierno local, una vez que se cumplan con ciertas condiciones. El proyecto se concluyó en el mes de Enero de 2014 y en el mes de Febrero de 2014 se produjeron un total de 6 mil Toneladas de acero líquido.

También se dio seguimiento a las inversiones autorizadas para nuestra planta de Tlaxcala; de las cuales los proyectos más importantes fueron:

- Reconstrucción de tren laminador número uno, para incrementar su capacidad de producción en 3 mil toneladas mensuales de aceros especiales, un incremento del 25%, con una inversión final de \$12 millones de dólares. El proyecto fue concluido en el mes de Agosto de 2013 y se encuentra en funcionamiento.
- Instalación de enderezadora y línea de inspección para incrementar la

capacidad de producción en mil toneladas de redondos delgados, un incremento del 50%, con una inversión autorizada de \$370 mil dólares. La enderezadora se encuentra operando y la línea de inspección está en etapa de ajustes estimando que se tenga en funcionamiento en el mes de Mayo de 2014.

- Reconstrucción y mejoras a la grúa de acería y subestación principal para mejorar la capacidad de la grúa e incrementar la potencia de la subestación, estas mejoras permitirán producir 150 coladas más al año con una inversión combinada de \$4.8 millones de dólares. Se estima que dichos proyectos estén operativos en Agosto de 2014.

De igual manera se revisaron las inversiones para el resto de las plantas de México, entre las que destacan:

- Seguimiento a la inversión autorizada en 2011 y ampliación de su presupuesto, correspondiente a la instalación de una línea adicional de acabado en frío en la planta de Cholula para incrementar la capacidad de producción para alcanzar una producción anual de 120 mil toneladas al año con una inversión de \$5.5 millones de dólares. Se estima que el proyecto se concluya en el mes de Marzo de 2014.
- Mejoras en los hornos eléctrico y de olla, así como la máquina de colada continua y el tren laminador, para mejorar la confiabilidad del proceso e incrementar la calidad del acero producido en la planta de Mexicali con una inversión total que ascendió a los \$14.57 millones de pesos. Este proyecto ya fue concluido y se encuentra en funcionamiento.
- Adquisición de un nuevo transformador para nuestra planta de Guadalajara para incrementar la potencia y reducir los tiempos de fundición. Se estima reducir el costo de electricidad en \$934 mil dólares al año considerando los costos de energía eléctrica actuales. La inversión en este transformador fue de \$902 mil dólares.
- Adquisición de diversa maquinaria para nuestra planta de Guadalajara con una inversión total de \$617 mil dólares entre la que destaca una enderezadora de barras, maquinaria para el taller de maquinado de piezas y diversa maquinaria para los patios captadores de chatarra.
- Seguimiento a la inversión autorizada en 2011 en la planta de Malla San 2 ubicada en San Luis Potosí para la fabricación de productos derivados del alambón y productos galvanizados con un presupuesto de \$12.6 millones de dólares. Durante 2013 se arrancaron las líneas de producción de malla para criba y malla perimetral de castillos electro-soldados, en el mes de Julio de 2014 se estima que entren en producción las líneas de malla ciclónica, reja y multimalla.
- Mejoras en el horno eléctrico en la planta de Aceros San Luis ubicada en San Luis Potosí para incrementar la producción a 256 mil toneladas anuales, un incremento del 32%. La fecha de conclusión de este proyecto se estima en Junio de 2014 con una inversión autorizada de \$2.34 millones de dólares.
- Modernización y mejoras al sistema de captación de humos y polvos para aumentar la captación de gases, disminuir la emisión de humos y mejorar la visibilidad en la planta. La fecha de conclusión de este proyecto se estima en Diciembre de 2014 con una inversión autorizada de \$1.1 millones de pesos.
- Modificación de las líneas de alambón y sustitución de motores de corriente

directa por motores de corriente alterna para reducir los costos de mantenimiento y optimizar el proceso de producción. La fecha de conclusión de este proyecto se estima en Noviembre de 2014 con una inversión autorizada de \$2.2 millones de dólares.

- También se realizó en Agosto de 2013, la adquisición del control accionario de una empresa de Grupo TMM que ahora se denomina Simec International 9, S.A. de C.V., por un monto aproximado de \$44 millones de pesos. Esta adquisición tuvo como finalidad optimizar la operación de las plantas siderúrgicas de México.

### **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; la administración de Simec realizó algunas reestructuras que fueron del conocimiento de este Comité, las cuales consistieron en las siguientes:

- (i) La escisión de Malla San S.A. de C.V. en Malla San 1, S.A de C.V. y Malla San 2, S.A. de C.V. extinguiéndose la primera y subsistiendo el resto, con cifras al 30 de Abril de 2013.
- (ii) La fusión de Simec USA Corporation, con Simec International 5 Inc, extinguiéndose la última y subsistiendo la primera, con fecha efectiva al 20 de Noviembre de 2013.
- (iii) La fusión de Compañía Siderurgica del Pacifico, S.A. de C.V., con Comercializadora MSAN, S.A. de C.V., Comercializadora Simec, S.A. de C.V., Siminsa E, S.A. de C.V., Comercializadora de Productos de Acero de Tlaxcala, S.A. de C.V., Siderurgia de California, S.A. de C.V., y Productos Siderúrgicos de Tlaxcala, S.A. de C.V., subsistiendo la primera y extinguiéndose el resto, con cifras al 30 de Noviembre de 2013.

### **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. Las principales fallas de control detectadas en este periodo, están relacionadas con la ejecución adecuada y en tiempo de las actividades correspondientes al proceso de la consolidación y preparación de estados financieros.

Dichas fallas de control no tienen efecto en los Estados Financieros presentados a esta Asamblea ya que todas las diferencias provocadas por estas fallas de control han sido ajustadas.

### **Auditoria 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 2013, 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, habiendo resuelto por unanimidad recomendar al Consejo de Administración, que con la finalidad de asegurar continuidad en el trabajo realizado de 2010 al 2012 de forma que se puedan comparar las cifras de una manera mas adecuada, así como el conocimiento adquirido por el auditor de la operación de la empresa, BDO International Ltd. y su representante en México, Castillo Miranda y Compañía S.C. efectuarán la auditoría de Grupo Simec S.A.B. de C.V. y subsidiarias, excepto la de Corporación Aceros DM S.A. de C.V. y subsidiarias, y que fueron revisadas, al igual que en el ejercicio anterior 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 Internacionales de Información Financiera (NIIF), lo que brinda seguridad en la toma de decisiones. Las operaciones realizadas en el 2013 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 2013 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**

De conformidad con lo previsto en la Ley del Mercado de Valores vigente, a partir del año 2013, la información financiera ha sido preparada de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Los efectos de la adopción de los nuevos principios tienen sus principales diferencias en los siguientes rubros: vida útil de componentes de activos fijos, impuestos diferidos e inventarios.

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 Internacionales Información Financiera (NIIF). 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 son confiables y fueron revelados en forma oportuna y adecuada al público inversionista.

La consolidación de los estados financieros de Grupo Simec, S.A.B. de C.V. se efectuó con base en los estados financieros auditados de las compañías subsidiarias preparados de acuerdo con las Normas de Información Financieras Mexicanas (NIF), reconociendo los efectos de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) en los estados financieros consolidados. Para SimRep y subsidiarias, cuya información es preparada bajo USGAAP, se convirtieron sus estados financieros a Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), reconociendo los efectos en los Estados Financieros Consolidados de Simec. Para GV do Brasil Ltd. no fue necesaria dicha conversión ya que sus Estados Financieros fueron preparados bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) por disposición oficial de ese país.

## **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.

Durante el año 2013, 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.

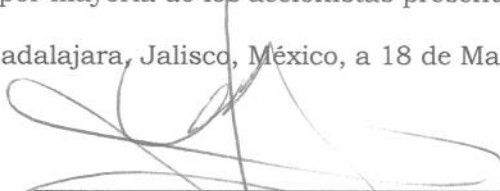
En virtud de lo anterior, hasta donde este Comité de Auditoría y Prácticas Societarias ha podido verificar y de acuerdo a su leal saber y entender, en nuestra opinión, las practicas utilizadas en la administración de Simec y subsidiarias durante el 2013 fueron apropiadas, habiendo cumplido con las disposiciones 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.

Lic. Rodolfo Jesús García Gómez de Parada

**LOURDES IVONNE MASSIMI MALO**, en mi carácter de Secretario de **GRUPO SIMEC, S.A.B. DE C.V.**, autentifico que el texto que antecede es el Informe del Comité de Auditoría y Practicas Societarias rendido en la Asamblea General Ordinaria Anual de Accionistas, celebrada el 14 de Marzo del 2014; el cual fue aprobado por mayoría de los accionistas presentes en la reunión.

Guadalajara, Jalisco, México, a 18 de Marzo de 2014.

  
GRUPO SIMEC, S.A.B. DE C.V.  
Lic. Lourdes Ivonne Massimi Malo  
Secretario



Tel.: +52 (33) 3817 3747  
Fax: +52 (33) 3817 0164  
www.bdomexico.com

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

**GRUPO SIMEC, S.A.B. DE C.V. Y COMPAÑÍAS SUBSIDIARIAS**  
**(Subsidiaria de Industrias CH, S.A.B. de C.V.)**  
**ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS**  
**31 DE DICIEMBRE DE 2013 Y 2012**  
**Y DICTAMEN DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES**

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 2013 y 2012  
y dictamen de los auditores independientes

Índice

---

<u>Contenido</u>	<u>Página</u>
Informe de los auditores independientes	1 a 2
Estados financieros:	
Estados consolidados de situación financiera	3
Estados consolidados de resultados integrales	4
Estado consolidado de cambios en el capital contable	5
Estado consolidado de flujos de efectivo	6
Notas a los estados financieros consolidados	7 a 47



## INFORME DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES

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

Hemos auditado los estados financieros consolidados adjuntos de Grupo Simec, S. A. B. de C. V. y subsidiarias (la Compañía), que comprenden los estados consolidados de situación financiera al 31 de diciembre de 2013 y 2012, y los estados consolidados de resultados integrales, de cambios en el capital contable y de flujos de efectivo correspondientes a los años terminados en dichas fechas, así como un resumen de las políticas contables significativas y otra información explicativa.

### **Responsabilidad de la administración en relación con los estados financieros consolidados**

La administración de la Compañía es responsable de la preparación y presentación razonable de los estados financieros consolidados adjuntos de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera, así como del control interno que la administración considere necesario para permitir la preparación de estados financieros libres de desviación material debido a fraude o error.

### **Responsabilidad del auditor**

Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre los estados financieros consolidados adjuntos con base en nuestras auditorías. Hemos llevado a cabo nuestras auditorías de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría. Dichas normas requieren que cumplamos los requerimientos de ética, así como que planifiquemos y ejecutemos la auditoría con el fin de obtener una seguridad razonable sobre si los estados financieros consolidados están libres de desviación material.

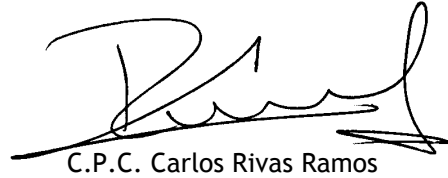
La auditoría conlleva la aplicación de procedimientos para obtener evidencia de auditoría sobre los importes y la información revelada en los estados financieros consolidados. Los procedimientos seleccionados dependen del juicio del auditor, incluida la evaluación de los riesgos de desviación material en los estados financieros debido a fraude o error. Al efectuar dichas evaluaciones del riesgo, el auditor tiene en cuenta el control interno relevante para la preparación y presentación razonable por parte de la Compañía de los estados financieros consolidados, con el fin de diseñar los procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias, y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la efectividad del control interno de la Compañía. La auditoría también incluye la evaluación de lo adecuado de las políticas contables aplicadas y de la razonabilidad de las estimaciones contables realizadas por la administración, así como la evaluación de la presentación de los estados financieros consolidados en su conjunto.

Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido proporciona una base suficiente y adecuada para sustentar nuestra opinión de auditoría.

## Opinión

En nuestra opinión, los estados financieros consolidados que se acompañan presentan razonablemente, en todos los aspectos materiales, la situación financiera consolidada de Grupo Simec, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2013 y 2012, así como sus resultados integrales y sus flujos de efectivo correspondientes a los años terminados en dichas fechas, de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera.

CASTILLO MIRANDA Y COMPAÑÍA, S. C.



C.P.C. Carlos Rivas Ramos

Guadalajara, Jalisco, a  
13 de marzo de 2014

Grupo Simec, S.A.B. de C.V. y compañías subsidiarias  
(Subsidiaria de Industrias CH, S.A.B. de C.V.)  
Estados consolidados de situación financiera  
al 31 de diciembre de 2013 y 2012  
(Cifras expresadas en miles de pesos)

	Nota	31 de diciembre de	
		2013	2012
<b>Activo</b>			
<b>Corto plazo:</b>			
Efectivo y equivalentes de efectivo	6	\$ 6,984,730	\$ 8,102,314
Cuentas por cobrar:			
Clientes, neto	7	2,311,740	2,215,648
Partes relacionadas	19-b	150,999	118,002
Impuestos por recuperar	8	531,040	324,059
Otras cuentas por cobrar		106,474	83,982
Total cuentas por cobrar, neto		3,100,253	2,741,691
Inventarios, neto	9	5,931,001	6,234,216
Pagos anticipados		185,647	241,719
<b>Total de activo a corto plazo</b>		<b>16,201,631</b>	<b>17,319,940</b>
Inventarios a largo plazo, neto	9	1,693,299	1,687,659
Propiedades, planta y equipo, neto	10	12,168,073	9,776,411
Intangibles y otros activos a largo plazo, neto	11	3,216,844	3,672,775
<b>Total del activo</b>		<b>\$ 33,279,847</b>	<b>\$ 32,456,785</b>
<b>Pasivo y capital contable</b>			
<b>Pasivo a corto plazo:</b>			
Pagarés subordinados	12	\$ 3,946	\$ 3,922
Cuentas por pagar a proveedores	13	3,009,471	2,330,479
Partes relacionadas	19-b	765,036	662,134
Instrumentos financieros derivados	14		1,075
Otras cuentas por pagar y pasivos acumulados	13	511,639	497,793
Pasivos por impuestos		414,537	241,727
<b>Total del pasivo a corto plazo</b>		<b>4,704,629</b>	<b>3,737,130</b>
<b>Pasivo a largo plazo:</b>			
Beneficios a los empleados	15	81,396	77,869
Impuestos diferidos	16	2,206,364	2,967,641
Otros pasivos		12,493	6,763
Contingencias y compromisos	25 y 26		
<b>Total pasivo a largo plazo</b>		<b>2,300,253</b>	<b>3,052,273</b>
<b>Total del pasivo</b>		<b>7,004,882</b>	<b>6,789,403</b>
<b>Capital contable:</b>			
Capital social	17	2,832,268	2,832,268
Prima en suscripción de acciones		4,153,850	4,153,850
Utilidades acumuladas		17,179,070	16,662,517
Reserva para recompra y recolocación de acciones		769,582	
Efecto acumulado por conversión de subsidiarias en el extranjero		11,918	168,109
Valor de mercado de instrumentos financieros derivados			(1,060)
Total de la participación controladora		24,946,688	23,815,684
Participación no controladora	18	1,328,277	1,851,698
<b>Total del capital contable</b>		<b>26,274,965</b>	<b>25,667,382</b>
<b>Total del pasivo y capital contable</b>		<b>\$ 33,279,847</b>	<b>\$ 32,456,785</b>

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.)  
Estados consolidados de resultados integrales  
por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2013 y 2012  
(Cifras expresadas en miles de pesos, excepto la utilidad por acción)

	Nota	2 0 1 3	2 0 1 2
Ventas netas		\$ 24,368,940	\$ 29,523,967
Costo de ventas	20	<u>22,410,267</u>	<u>25,960,164</u>
<b>Utilidad bruta</b>		1,958,673	3,563,803
Gastos de administración	20	1,116,659	1,228,322
Otros gastos (ingresos), neto	21	59,161	(181,229)
Ingreso por intereses		(20,398)	(23,594)
Gasto por intereses		28,714	23,025
Pérdida cambiaria		<u>66,506</u>	<u>509,899</u>
<b>Utilidad antes de impuestos a la utilidad</b>		708,031	2,007,380
Impuestos a la utilidad	16	<u>(281,568)</u>	<u>53,632</u>
<b>Utilidad neta del año</b>		<u>989,599</u>	<u>1,953,748</u>
Otros resultados integrales:			
Efecto por conversión de subsidiarias en el extranjero		(152,658)	(443,118)
Efectos de valuación de instrumentos financieros derivados, neto de impuestos a la utilidad		<u>1,060</u>	<u>25,300</u>
Total de otros resultados integrales del año, neto de impuestos a la utilidad		<u>(151,598)</u>	<u>(417,818)</u>
<b>Utilidad integral del año</b>		<u>\$ 838,001</u>	<u>\$ 1,535,930</u>
Utilidad (pérdida) neta del año atribuible a:			
Participación controladora		\$ 1,516,553	\$ 2,069,982
Participación no controladora		<u>(526,954)</u>	<u>(116,234)</u>
Utilidad neta del año		<u>\$ 989,599</u>	<u>\$ 1,953,748</u>
Utilidad (pérdida) integral del año atribuible a:			
Participación controladora		\$ 1,361,422	\$ 1,850,221
Participación no controladora		<u>(523,421)</u>	<u>(314,291)</u>
Utilidad integral del año		<u>\$ 838,001</u>	<u>\$ 1,535,930</u>
Utilidad por acción:			
Promedio ponderado de acciones en circulación (en miles de acciones)		<u>495,732</u>	<u>497,709</u>
<b>Utilidad por acción por la utilidad neta del año atribuible a la participación controladora (expresada en pesos)</b>	4-n	<u>\$ 3.06</u>	<u>\$ 4.16</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 cambios en el capital contable**  
**por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2013 y 2012**  
**(Cifras expresadas en miles de pesos)**

	Capital social	Prima en suscripción de acciones	Utilidades acumuladas	Reserva para recompra y recolección de acciones	Efecto acumulado por conversión de subsidiarias en el extranjero	Valor de mercado de instrumentos financieros derivados	Total de la participación controladora	Participación no controladora	Total del capital contable
<b>Saldos al 31 de diciembre de 2011</b>	\$ 2,832,268	\$ 4,153,850	\$ 14,592,535		\$ 413,170	\$ (26,360)	\$ 21,965,463	\$ 2,165,989	\$ 24,131,452
Utilidad (pérdida) integral del año			2,069,982		(245,061)	25,300	1,850,221	(314,291)	1,535,930
<b>Saldos al 31 de diciembre de 2012</b>	2,832,268	4,153,850	16,662,517		168,109	(1,060)	23,815,684	1,851,698	25,667,382
Reserva para recompra y re colocación de acciones			(1,000,000)	\$ 1,000,000					
Re colocación de acciones propias				(224,721)			(224,721)		(224,721)
Pérdida obtenida en recolección de acciones				(5,697)			(5,697)		(5,697)
Utilidad (pérdida) integral del año			1,516,553		(156,191)	1,060	1,361,422	(523,421)	838,001
<b>Saldos al 31 de diciembre de 2013</b>	\$ 2,832,268	\$ 4,153,850	\$ 17,179,070	\$ 769,582	\$ 11,918	\$ -	\$ 24,946,688	\$ 1,328,277	\$ 26,274,965

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.)**  
**Estados consolidados de flujos de efectivo**  
**por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2013 y 2012**  
**(Cifras expresadas en miles de pesos)**

	<u>2 0 1 3</u>	<u>2 0 1 2</u>
<b>Actividades de operación:</b>		
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	\$ 708,031	\$ 2,007,380
Ajustes por:		
Depreciaciones y amortizaciones	1,052,900	1,012,022
Beneficios a los empleados	3,527	10,096
Pérdida cambiaria no realizada, neto		479,862
Estimación para valuación de inventarios	70,219	(56,062)
Estimación para cuentas de cobro dudoso	(12,428)	9,436
Intereses ganados en actividades de inversión	(20,398)	(23,594)
Gasto por interés en actividades de financiamiento	28,714	23,025
	<u>1,830,565</u>	<u>3,462,165</u>
(Aumento) disminución en clientes	(72,246)	725,462
(Aumento) disminución en cuentas por cobrar a partes relacionadas	(32,997)	46,379
Disminución (aumento) en inventarios	259,495	(712,039)
(Aumento) disminución en otras cuentas por cobrar, impuestos por recuperar y pagos anticipados	(229,431)	23,683
Aumento en cuentas por pagar a proveedores	658,409	153,189
Aumento en cuentas por pagar a partes relacionadas	68,838	8,293
Aumento (disminución) en otras cuentas por pagar y pasivos acumulados	<u>(431,480)</u>	<u>(52,557)</u>
<b>Flujo neto de efectivo generado por actividades de operación</b>	<u>2,051,153</u>	<u>3,654,575</u>
<b>Actividades de inversión:</b>		
Inversión en acciones de subsidiarias		(26,796)
Adquisición de propiedades, planta y equipo	(3,177,950)	(1,303,974)
Disminución (aumento) en otros activos a largo plazo	210,033	(199,845)
Cobro de intereses	20,398	23,594
<b>Flujo neto de efectivo utilizado en actividades de inversión</b>	<u>(2,947,519)</u>	<u>(1,507,021)</u>
<b>Actividades de financiamiento:</b>		
Compras y recolocación de acciones propias	(230,418)	
Intereses pagados	(28,714)	(23,025)
<b>Flujo neto de efectivo aplicado en actividades de financiamiento</b>	<u>(259,132)</u>	<u>(23,025)</u>
(Disminución) aumento neto en efectivo y equivalentes de efectivo	(1,155,498)	2,124,529
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del año	8,102,314	6,537,088
Efectos de la variación en tipos de cambio sobre el efectivo y equivalentes de efectivo mantenidos en moneda extranjera	37,914	(559,303)
<b>Efectivo y equivalentes de efectivo al final del año</b>	<u>\$ 6,984,730</u>	<u>\$ 8,102,314</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 2013 y 2012**  
**(Cifras monetarias expresadas en miles de pesos, excepto en moneda extranjera y donde así se indique)**

---

**1. Naturaleza del negocio**

Grupo Simec, S.A.B. de C.V. es una *sociedad anónima bursátil de capital variable*, constituida bajo las leyes de México el 22 de agosto de 1990, con una duración de 99 años. La Compañía es subsidiaria de Industrias CH, S.A.B. de C.V. (Industrias CH o ICH). La Compañía se localiza en Guadalajara, Jalisco, México y la dirección de sus oficinas administrativas es Calzada Lázaro Cárdenas número 601, C.P. 44440.

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 América y en Canadá.

**2. Eventos significativos**

- a. En Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de Simec USA, Corporation y de Simec International 5, Inc., celebrada el 20 de noviembre de 2013, se autorizó la fusión de dichas empresas, subsistiendo la primera y extinguiéndose la segunda.
- b. En Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de Compañía Siderúrgica del Pacífico, S.A. de C.V., de Comercializadora Msan S.A. de C.V., de Comercializadora de Productos de Acero de Tlaxcala, S.A. de C.V. y de Productos Siderúrgicos Tlaxcala, S.A. de C.V. celebrada el 30 de noviembre de 2013 y con fecha del 2 de diciembre Comercializadora Simec, S.A. de C.V., Siminsa E, S.A. de C.V. y Siderúrgica de Baja California, S.A. de C.V., se autorizó la fusión de dichas empresas, subsistiendo la primera y extinguiéndose las demás.
- c. En Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de Simec International 6, S.A. de C.V., celebrada el 18 de diciembre 2012, quedó aprobada la escisión de esta empresa, quedando como escidente, y se constituyeron dos sociedades escindidas bajo las denominaciones de Simec International 8, S.A. de C.V. y Siminsa E, S.A. de C.V.
- d. El 8 de agosto de 2013, Grupo Simec, S.A.B. de C.V. y Simec International, S.A. de C.V. (compañía subsidiaria), adquirieron acciones de una empresa denominada Seehafen Operadora Marítima, S.A.P.I. de C.V.(Seehafen). Se compraron 500 acciones clase "I", ordinarias, nominativas y sin expresión de valor nominal, representativas de la porción fija del capital social, que representan el 50% de las acciones de dicha clase y 99,000 acciones clase "II", sin derecho a voto, nominativas, y sin expresión de valor nominal, representativas de la porción variable del capital social, que representan el 100% de dicha clase, en la cantidad de \$ 43,839. Mediante Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de Seehafen, celebrada también el 8 de agosto de 2013, se aprobaron entre otros asuntos: la ratificación de la transmisión de acciones antes descrita, el cambio de denominación de Seehafen a Simec International 9, S.A.P.I de C.V. (Simec 9), la modificación de su objeto social y la designación de los miembros del Consejo de Administración de dicha sociedad, encontrándose compuesto exclusivamente por funcionarios y accionistas de Grupo Simec, S.A.B. de C.V., por lo que a partir de esa fecha la Compañía consolida los estados financieros de Simec 9.

Seehafen fue constituida mediante escisión de otra sociedad el 3 de agosto de 2012, en la que le fueron transmitidas pérdidas fiscales por \$ 982,951. El estado de situación financiera a la fecha de la adquisición fue el siguiente:

Activo:	
Otras cuentas por cobrar	\$ <u>2</u>
Capital contable	\$ <u><u>2</u></u>

- e. En Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de Simec Steel, Inc., de Simec International 2, Inc., Simec International 3, Inc. y de Simec International 4, Inc., celebrada el 8 de octubre de 2012, se autorizó la fusión de dichas empresas, subsistiendo la primera y extinguiéndose las demás.
- f. El 30 de octubre de 2012, Grupo Simec, S.A.B. de C.V. y Corporación ASL, S.A. de C.V. (compañía subsidiaria) adquirieron acciones de una empresa denominada Orge S.A. de C.V. (Orge) en la cantidad de \$ 26,796. Una vez siendo accionistas de dicha empresa y en esa misma fecha, Corporación ASL, S.A. de C.V. suscribió un aumento de capital por \$ 66,725, el cual se destinó para el pago de un pasivo que tenía Orge a dicha fecha. Las acciones adquiridas fueron una acción de la clase "I", serie "B", que representa el 0.01% de las acciones de dicha clase y 53,564,127 acciones de la clase "II", serie "L", que representan el 100% de las acciones de dicha clase. Estas acciones son sin expresión de valor nominal y las acciones de la clase "II" son de voto restringido y limitado y no tienen facultad de determinar el manejo de la sociedad, sin embargo el Consejo de Administración está formado exclusivamente por funcionarios y accionistas de Grupo Simec, S.A.B. de C.V., por lo que a partir de dicha fecha la Compañía consolida los estados financieros de Orge. Orge se constituyó el 19 de julio de 2012 a través de una escisión y le fueron transmitidas pérdidas fiscales por \$ 497,793 y antes de que la Compañía adquiriera las acciones, Orge tuvo una pérdida en la venta de unos títulos valor que le originaron una pérdida fiscal de \$ 1,700,461. La actividad de esta empresa es la producción de acero e inició actividades en el mes de noviembre de 2012. El estado de situación financiera a la fecha de la adquisición fue el siguiente:

Activo:	
Impuesto sobre la renta diferido	\$ 93,521
Pasivo:	
Acreedores diversos	<u>66,725</u>
Capital contable	\$ <u><u>26,796</u></u>

- g. En Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de Abastecedora Siderúrgica, S.A. de C.V. y de Acero D.M., S.A. de C.V. (ambas integrantes de Grupo San), celebradas el 1° de agosto de 2012, se autorizó la fusión de ambas empresas, subsistiendo ésta última y extinguiéndose la primera.
- h. En noviembre de 2011, Republic Steel, Inc. realizó un acuerdo con un tercero para llevar a cabo un factoraje de cuentas por cobrar. El acuerdo tiene un periodo inicial de un año y es automáticamente renovado por el mismo periodo, sin embargo cualquiera de las partes puede pedir su cancelación. A la fecha de la venta, el factoraje anticipa fondos equivalentes al 80% del valor de las cuentas por cobrar. El monto máximo establecido relativo a la asignación de cuentas es de USD\$ 30 millones. Los fondos recibidos reflejan el valor de las facturas menos un descuento. El monto remanente entre lo recibido y el valor de compra es mantenido en reserva por el comprador. Los pagos de los fondos retenidos en reserva menos un honorario descontado se hará por el comprador dentro de los 4 días posteriores de recibir los pagos de cobranza relacionados a cada cuenta asignada. Dicho honorario se encuentra en un rango de 1% si el pago se realiza dentro de los 30 días (a partir de la fecha del anticipo) o hasta el 3.75% si es pagado dentro de los 90 días, y es reconocido como un cargo por intereses en el estado consolidado de resultados integrales del periodo de la venta.



El comprador no ejercerá recurso alguno de cobranza contra la Compañía si el pago no es recibido a su vencimiento por insolvencia del deudor dentro de los 120 días de la fecha de factura. Sin embargo, mientras el comprador haga solicitudes de venta, la asignación y transferencia de los derechos de propiedad de las cuentas por cobrar seleccionadas, el comprador puede devolver cualquier cuenta no cobrada por el dentro de los 90 días posteriores a la fecha de compra por cualquier razón correspondiente a insolvencia del deudor. Como garantía para el pago de los anticipos recibidos por el vendedor, el comprador tiene prioridad en todas las cuentas por cobrar (como lo establece el Código Comercial de los Estados Unidos de América).

Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2013 y 2012, la Compañía vendió un monto nominal de USD\$ 31.1 millones y USD\$ 31.2 millones de cuentas por cobrar, respectivamente. Las comisiones incurridas por este contrato fueron aproximadamente de USD\$ 0.5 millones en ambos años. Estas comisiones son incluidas dentro de los gastos por intereses en el estado consolidado de resultados integrales. Al 31 de diciembre de 2013 y 2012 existían USD\$ 0.7 millones y USD\$ 2.6 millones, respectivamente, de cuentas por cobrar que no fueron recuperadas por el comprador. El monto no cobrado de 2013 está sujeto a un posible cargo para la Compañía.

### 3. Aplicación de normas e interpretaciones nuevas y modificadas

Las siguientes normas nuevas, modificaciones e interpretaciones iniciaron su vigencia a partir del 1° de enero de 2013, sin embargo ninguna de ellas tuvo un efecto importante en la Compañía:

IFRS 10, <i>Estados financieros consolidados</i>	Enero 1, 2013
IFRS 11, <i>Negocios conjuntos</i>	Enero 1, 2013
IFRS 12, <i>Revelación de inversiones en otras entidades</i>	Enero 1, 2013
IFRS 13, <i>Medición de valor razonable</i>	Enero 1, 2013
IAS 27, <i>Estados financieros consolidados y separados - Re-emitido como IAS 27 Estados Financieros Separados (modificado en 2011)</i>	Enero 1, 2013
IAS 28, <i>Inversiones en asociadas - Re-emitido como IAS 28 Inversiones en asociadas y negocios conjuntos (modificado en 2011)</i>	Enero 1, 2013
Modificaciones a la IFRS 7, <i>Revelaciones - Compensación de Activos y Pasivos Financieros</i>	Enero 1, 2013
Modificaciones a la IFRS 10, IFRS 11 e IFRS 12, <i>Estados Financieros Consolidados, Acuerdos Conjuntos y Revelaciones sobre Participaciones en Otras Entidades: Guías de Transición</i>	Enero 1, 2013
IAS 19 (revisada en 2011), <i>Beneficios a los Empleados</i>	Enero 1, 2013
Modificaciones a las IFRS, <i>Mejoras Anuales a IFRS ciclo 2009-2011, excepto por las Modificaciones a IAS 1</i>	Enero 1, 2013

A continuación se muestran las NIIF nuevas y modificadas, las cuales ya han sido emitidas al 31 de diciembre de 2013 pero todavía no están vigentes:

IFRS 2, Pagos basados en acciones (mejoras anuales 2010 - 2012)
IFRS 3, Combinaciones de negocios (mejoras anuales 2010 - 2012)
IFRS 3, Combinación de negocios (mejoras anuales 2011 - 2013)
IFRS 7, Instrumentos financieros (información a revelar)
IFRS 8, Segmentos de operación (mejoras anuales 2010 - 2012)
IFRS 9, Instrumentos financieros (mejoras)
IFRS 9, Instrumentos financieros (mejoras-cobertura)
IFRS 10, Estados financieros consolidados (mejoras - entidades de inversión)
IFRS 13, Medición del valor razonable (mejoras anuales 2011 - 2013)
IAS 16, Propiedades, planta y equipo (mejoras anuales 2010 - 2012)

IAS 19, Beneficios a los empleados (mejoras - planes de beneficios definidos: contribuciones de los empleados)  
IAS 24, Información a revelar sobre partes relacionadas (mejoras anuales 2010 - 2012)  
IAS 32, Instrumentos financieros: presentación (mejoras - compensación de activos y pasivos financieros)  
IAS 36, Deterioro de activos (mejoras - revelaciones sobre montos recuperables para activos no financieros)  
IAS 38, Activos intangibles (mejoras anuales 2010 - 2012)  
IAS 39, Instrumentos financieros: reconocimiento y medición (novación de derivados y continuación de la contabilidad de coberturas)  
IAS 40, Propiedades de inversión (mejoras anuales 2011 - 2013)  
IFRIC 21, gravámenes

La Compañía no ha estimado el efecto en sus estados financieros por aplicación de estas normas pero considera que no serían importantes.

#### 4. *Bases de preparación y presentación de los estados financieros*

**Bases de preparación y presentación de los estados financieros** - Los estados financieros consolidados han sido preparados con base en costos históricos. El costo histórico está generalmente basado en el valor razonable de la contraprestación entregada en el intercambio de activos.

Los estados financieros consolidados que se acompañan han sido preparados por la administración de la Compañía de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera y sus interpretaciones (IFRS por sus siglas en inglés).

A partir del 1 de enero de 2011 la Compañía adoptó las Normas Internacionales de Información Financiera y sus adecuaciones e interpretaciones emitidas por el International Accounting Standard Board (IASB), en vigor al 31 de diciembre 2012, consecuentemente aplicó la IFRS 1- “Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera”, anteriormente se preparaban de acuerdo con Normas de Información Financiera Mexicanas.

**Bases de consolidación** - Los estados financieros consolidados incluyen los estados financieros de Grupo Simec, S.A.B. de C.V. y las entidades controladas por la Compañía (sus subsidiarias). El control se obtiene cuando la Compañía posee el poder para gobernar las políticas financieras y operativas de una entidad a fin de obtener beneficios de sus actividades. Los resultados de subsidiarias adquiridas o vendidas durante el año, se incluyen en el estado consolidado de resultados integrales desde la fecha de adquisición o hasta la fecha de venta, según sea el caso. La utilidad (pérdida) integral se atribuye tanto a la Compañía como a la participación no controladora, aún y cuando la participación no controladora presente un saldo deficitario.

Dentro del proceso de consolidación, se efectúan ajustes a los estados financieros de las subsidiarias para adaptar sus políticas contables para que estén alineadas con aquellas utilizadas por la Compañía. Todas las transacciones y saldos entre las compañías que se consolidan fueron eliminados en la consolidación.

Los cambios en las inversiones en subsidiarias de la Compañía que no den lugar a una pérdida de control se registran como transacciones de patrimonio. El valor en libros de las inversiones y participaciones no controladoras de la Compañía se ajusta para reflejar los cambios en las correspondientes inversiones en subsidiarias. Cualquier diferencia entre el importe por el cual se ajustan las participaciones no controladoras y el valor razonable de la contraprestación pagada o recibida se reconoce directamente en el patrimonio y se atribuye a los propietarios de la Compañía.

Cuando la Compañía pierde el control de una subsidiaria, la ganancia o pérdida en la disposición se calcula como la diferencia entre (i) la suma del valor razonable de la contraprestación recibida y el valor razonable de cualquier participación retenida y (ii) el valor en libros anterior de los activos (incluyendo el crédito mercantil) y pasivos de la subsidiaria y cualquier participación no controladora. Los importes previamente reconocidos en otras partidas de la utilidad integral relativos a la subsidiaria se registran (es decir, se reclasifican a resultados o se transfieren directamente a utilidades acumuladas) de la misma manera establecida para el caso de que se disponga de los activos o pasivos relevantes. El valor razonable de cualquier inversión retenida en la ex-subsidiaria a la fecha en que se pierda el control se considera como el valor razonable para el reconocimiento inicial en su tratamiento contable posterior, según la IAS 39, *Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Valuación*, o, en su caso, el costo en el reconocimiento inicial de una inversión en una asociada o entidad bajo control conjunto.

Al 31 de diciembre de 2013 y 2012, las subsidiarias de Grupo Simec, S.A.B. de C.V. incluidas en la consolidación son las siguientes:

	Porcentaje de participación	
	2013	2012
<b>Subsidiarias constituidas en México:</b>		
Compañía Siderúrgica de Guadalajara, S.A. de C.V.	99.99%	99.99%
Arrendadora Simec, S.A. de C.V.	100.00%	100.00%
Simec International, S.A. de C.V.	100.00%	100.00%
Compañía Siderúrgica del Pacífico, S.A. de C.V. (1)	99.99%	99.99%
Coordinadora de Servicios Siderúrgicos de Calidad, S.A. de C.V.	100.00%	100.00%
Industrias del Acero y del Alambre, S.A. de C.V.	99.99%	99.99%
Procesadora Mexicali, S.A. de C.V.	99.99%	99.99%
Servicios Simec, S.A. de C.V.	100.00%	100.00%
Sistemas de Transporte de Baja California, S.A. de C.V.	100.00%	100.00%
Operadora de Servicios Siderúrgicos de Tlaxcala, S.A. de C.V.	100.00%	100.00%
Operadora de Metales, S.A. de C.V.	100.00%	100.00%
Administradora de Servicios Siderúrgicos de Tlaxcala, S.A. de C.V.	100.00%	100.00%
Comercializadora Simec, S.A. de C.V. (1)	100.00%	100.00%
CSG Comercial, S.A. de C.V.	99.95%	99.95%
Comercializadora de Productos de Acero de Tlaxcala, S.A. de C.V. (1)		99.95%
Siderúrgica de Baja California, S.A. de C.V. (1)		99.95%
Operadora de Servicios de la Industria Siderúrgica ICH, S.A. de C.V.	100.00%	100.00%
Productos Siderúrgicos de Tlaxcala, S.A. de C.V. (1)		100.00%
Comercializadora Msan, S.A. de C.V. (1)		100.00%
Corporación Aceros DM, S.A. de C.V. y subsidiarias (2)	100.00%	100.00%
Simec International 5, Inc. (3)		99.99%
Acero Transportes San, S.A. de C.V. (2)	100.00%	100.00%
Simec Acero, S.A. de C.V.	100.00%	100.00%
Corporación ASL, S. A. de C.V.	99.99%	99.99%
Simec International 6, S.A. de C.V.	100.00%	100.00%
Simec International 7, S.A. de C.V.	99.99%	99.99%
Simec International 8, S.A. de C.V.	100.00%	
Simec International 9, S.A.P.I. de C.V. (Véase Nota 2-d)	100.00%	
Corporativos G&DL, S.A. de C.V.	100.00%	100.00%
Orge, S.A. de C.V. (4)	99.99%	99.99%

	Porcentaje de participación	
	2013	2012
<b>Subsidiarias constituidas en el extranjero:</b>		
SimRep Corporation and Subsidiaries (5) (6) (7)	50.22%	50.22%
Pacific Steel, Inc. (6)	100.00%	100.00%
Pacific Steel Projects, Inc. (6)	100.00%	100.00%
Simec Steel, Inc. (6)	100.00%	100.00%
Simec USA, Corp. (6)	100.00%	100.00%
Undershaft Investments, NV. (8)	100.00%	100.00%
GV do Brasil Industria e Comercio de Aço LTDA (9)	100.00%	100.00%

- (1) Empresas fusionadas con Compañía Siderúrgica del Pacífico, S.A. de C.V. en 2013.
- (2) Empresas ubicadas en San Luis Potosí, las cuales fueron adquiridas por Grupo Simec, S.A.B. de C.V. en 2008. Para efectos de este informe conforman el “Grupo San”.
- (3) Fusionada con Simec USA, Inc. en 2013.
- (4) Empresas adquirida en 2012. Véase Nota 2-f.
- (5) ICH posee el 49.78% de las acciones de esta empresa.
- (6) Empresas establecidas en los Estados Unidos de América, excepto una subsidiaria de SimRep que está establecida en Canadá.
- (7) SimRep como empresa individual no tiene operaciones importantes o activos, excepto por su inversión en Republic Steel. Hasta septiembre de 2011 esta subsidiaria se llamaba Republic Engineered Products, Inc. Para efectos de este informe estas empresas se denominan “Republic”.
- (8) Empresa establecida en Curaçao.
- (9) Empresa establecida en Brasil en 2010, la cual se está construyendo una planta siderúrgica, cuyo arranque de operaciones se estima para mediados de 2014. Al 31 de diciembre de 2013, la inversión en esta empresa ascendía a aproximadamente \$ 2,500,000.

**Resumen de las principales políticas contables** - Los estados financieros consolidados adjuntos cumplen con las IFRS. Su preparación requiere que la administración de la Compañía efectúe ciertas estimaciones y utilice determinados supuestos para valorar algunas de las partidas de los estados financieros y para efectuar las revelaciones que se requieren en los mismos. Sin embargo, los resultados reales pueden diferir de dichas estimaciones. La administración de la Compañía, aplicando el juicio profesional, considera que las estimaciones y supuestos utilizados fueron los adecuados en las circunstancias. Las principales políticas contables seguidas por la Compañía son las que a continuación se mencionan.

- a. **Conversión de estados financieros de subsidiarias extranjeras** - La moneda funcional y de informe de la Compañía es el Peso Mexicano. Los estados financieros de subsidiarias en el extranjero fueron convertidos a Pesos Mexicanos (\$) de conformidad con los lineamientos del IAS 21, *Efectos de fluctuaciones en los tipo de cambio*. Bajo esta norma, el primer paso en el proceso de conversión de información financiera de operaciones en el extranjero es la determinación de la moneda funcional. La moneda funcional es la moneda del entorno económico principal en el extranjero o, si es diferente, la moneda que impacte principalmente sus flujos de efectivo.

El dólar americano (US Dólar o USD\$) fue considerado como la moneda funcional de todas las subsidiarias establecidas en los Estados Unidos de América, y el real brasileño para GV do Brasil Industria e Comercio de Aço LTDA.; por lo tanto, los estados financieros de dichas subsidiarias en el extranjero fueron convertidos a Pesos aplicando:

- Los tipos de cambio a la fecha del estado de situación para todos los activos y pasivos.
- Los tipos de cambio históricos para las cuentas de capital contable, ingresos, costos y gastos.

Las diferencias por conversión son llevadas directamente al estado consolidado de resultados integrales dentro de los otros resultados integrales como efecto de conversión de operaciones extranjeras.

Los tipos de cambio relevantes utilizados en la conversión de los estados financieros de subsidiarias extranjeras fueron como sigue (pesos mexicanos por un dólar americano):

Tipo de cambio al 31 de diciembre de 2013	13.07
Tipo de cambio al 31 de diciembre de 2012	12.99
Tipo de cambio promedio para el año que terminó el 31 de diciembre de 2013	12.77
Tipo de cambio promedio para el año que terminó el 31 de diciembre de 2012	13.17

- b. **Combinaciones de negocios** - La adquisición de subsidiarias y negocios se contabiliza utilizando el método de compra. La contraprestación para cada adquisición se valúa al valor razonable a la fecha del intercambio de los activos cedidos, pasivos incurridos o asumidos y los instrumentos de capital emitidos por la Compañía a cambio del control de la adquirida. Los costos relacionados con la adquisición se reconocen en los resultados al ser incurridos.

A la fecha de adquisición, los activos adquiridos y los pasivos asumidos identificables se reconocen a su valor razonable, excepto:

- Los activos o pasivos por impuestos diferidos y los pasivos o activos relacionados con los acuerdos de beneficios a los empleados se reconocen y valúan de conformidad con la NIC 12, *Impuesto a las ganancias* y NIC 19, *Beneficios a los empleados*, respectivamente.
- Los activos (grupo de activos para su venta) que son clasificados como mantenidos para su venta de conformidad con la IFRS 5, *Activos no corrientes mantenidos para la venta y operaciones discontinuadas*, se valúan de conformidad con dicha Norma.

Cualquier exceso en el costo de adquisición sobre la participación del Grupo en el valor razonable neto de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la compañía asociada reconocido a la fecha de adquisición, se reconoce como crédito mercantil. El crédito mercantil se incluye en el valor en libros de la inversión y es evaluada por deterioro como parte de la inversión. Cualquier exceso en la participación del Grupo en el valor razonable neto de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables sobre el costo de adquisición, luego de su reevaluación, se reconoce inmediatamente en resultados.

La participación no controladora, que da derecho a sus titulares a una parte proporcional de los activos netos de la Compañía en caso de liquidación, se puede valorar sobre una base de transacción por transacción, a su valor razonable o a la participación proporcional en el valor razonable de los activos netos identificables de la entidad adquirida.

Cuando la contraprestación transferida por la Compañía en una combinación de negocios incluye activos o pasivos resultado de una contraprestación contingente, la contraprestación contingente es valuada al valor razonable a la fecha de adquisición y los ajustes posteriores a la contraprestación son reconocidos contra el crédito mercantil siempre y cuando haya surgido de información confiable sobre el valor razonable a la fecha de adquisición, y ocurran dentro del “periodo de valuación” (un máximo de 12 meses a partir de la fecha de adquisición). Todos los otros ajustes posteriores son reconocidos en resultados.

La contabilidad subsecuente para cambios en el valor razonable de la estimación de contingencias que no califican como ajustes de periodos de valuación depende de la clasificación de la contingencia. Las contingencias de capital no son reevaluadas en periodos subsecuentes. Contingencias clasificadas como pasivos o activos son reevaluadas en fechas subsecuentes de acuerdo con la IAS 37, *Provisiones, Pasivos contingentes y Activos contingentes*, con su correspondiente reconocimiento de ganancia o pérdida.

En el caso de una combinación de negocios por compra en etapas, la inversión previa del Grupo en el capital de la adquirida se remide a su valor razonable a la fecha de adquisición (es decir, la fecha en que la Compañía obtiene el control) y la ganancia o pérdida resultante, si hubiese, se reconoce en los resultados. Los montos resultantes de la participación en la adquirida anteriores a la fecha de adquisición que habían sido previamente reconocidos en las otras partidas de utilidad (pérdida) integral se reclasifican a los resultados, siempre y cuando dicho tratamiento fuera apropiado en el caso que se vendiera dicha participación.

Si el reconocimiento inicial de una combinación de negocios no se ha completado al final del periodo que se informa, en el cual ocurre la combinación, la Compañía reporta importes provisionales para las partidas cuyo reconocimiento está incompleto. Durante el periodo de valuación, la adquirente reconoce ajustes a los importes provisionales o reconoce activos o pasivos adicionales necesarios para reflejar la información nueva obtenida sobre hechos y circunstancias que existían en la fecha de adquisición y, que de conocerse, habrían afectado la valuación de los importes reconocidos en esa fecha.

- c. **Efectivo y equivalentes de efectivo** - El efectivo consiste principalmente en depósitos bancarios en cuentas de cheques que no generan intereses. Los equivalentes de efectivo consisten en inversiones temporales a corto plazo de renta fija cuyo vencimiento original es menor a tres meses. Estas inversiones se expresan al costo más rendimientos devengados. El valor así determinado es similar a su valor razonable.
- d. **Estimación para cuentas de cobro dudoso** - La Compañía sigue la práctica de crear una estimación para cuentas de cobro dudoso, la cual se determina considerando los saldos de clientes con antigüedad mayor a un año, aquellas bajo litigio o con problemas de cobro específicos. Los resultados reales pueden diferir materialmente de estas estimaciones en el futuro.
- e. **Inventarios y costo de ventas** - Los inventarios se valúan al menor de su costo de adquisición o valor neto de realización. La fórmula de asignación de costo utilizada es la de costos promedios. El valor neto de realización representa el precio de venta estimado de los inventarios menos todos los costos de terminación y los costos necesarios para realizar su venta.

La Compañía clasifica el inventario de materias primas en el estado consolidado de situación financiera de acuerdo con la fecha esperada de consumo, presentando como inventario a largo plazo aquel que de acuerdo con datos históricos y tendencias de producción no serán consumidos en el corto plazo (un año).

La Compañía clasifica como inventarios a largo plazo los rodillos que, de acuerdo a datos históricos y tendencias de producción, no se utilizarán o consumirán en el corto plazo.

La Compañía sigue la práctica de crear una reserva para inventarios de lento movimiento, considerando la totalidad de productos y materias primas con una rotación mayor a un año.

- f. **Propiedad, planta y equipo** - Se registra al costo de adquisición, menos cualquier pérdida por deterioro reconocida. Los costos incluyen todos los gastos relacionados con la adquisición e instalación y, para activos calificables, los costos por intereses capitalizados de acuerdo con las políticas contables de la Compañía. La depreciación se reconoce para dar de baja el costo de los activos (distintos a los terrenos y propiedades en construcción), menos su valor residual, sobre sus vidas útiles utilizando el método de línea recta, y comienza cuando los activos están listos para su uso previsto. La vida útil estimada, valor residual, y el método de depreciación son revisados al final de cada año y, el efecto de cualquier cambio en la estimación registrada se reconoce sobre una base prospectiva.

Los activos de propiedad, planta y equipo se dejan de reconocer cuando se dispone de ellos o cuando no se espera recibir beneficios económicos futuros de su uso. La ganancia o pérdida que surge de la enajenación o retiro del activo, resulta de la diferencia entre el ingreso por la venta y el valor en libros del activo, y se reconoce en resultados.

Las vidas útiles estimadas de los principales activos de la Compañía son:

	<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

- g. **Arrendamientos** - Los arrendamientos son clasificados como arrendamientos financieros cuando los términos del contrato de arrendamiento transfieren sustancialmente a los arrendatarios todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad. Todos los demás arrendamientos son clasificados como arrendamientos operativos.

Los pagos por rentas de arrendamientos operativos se cargan a resultados empleando el método de línea recta, durante el plazo correspondiente al arrendamiento, salvo que resulte más representativa otra base sistemática de reparto por reflejar más adecuadamente el patrón de los beneficios del arrendamiento para el usuario. Las rentas contingentes se reconocen como gastos en los períodos en que se incurren.

En caso de que la Compañía reciba incentivos para entrar en un contrato de arrendamiento operativo, estos se reconocen como un pasivo, y el beneficio agregado de los mismos es reconocido como una reducción del gasto por arrendamiento sobre una base de línea recta, salvo que resulte más representativa otra base sistemática de reparto por reflejar más adecuadamente el patrón de los beneficios para el usuario.

- h. **Costos por préstamos** - Los costos por préstamos atribuibles directamente a la adquisición, construcción o producción de activos calificables, los cuales constituyen activos que requieren de un periodo de tiempo substancial hasta que están listos para su uso o venta, se adicionan al costo de esos activos durante ese tiempo hasta el momento en que estén listos para su uso o venta.

El ingreso que se obtiene por la inversión temporal de fondos de préstamos específicos pendientes de ser utilizados en activos calificables, se deduce de los costos por préstamos elegibles para ser capitalizados.

Todos los otros costos por préstamos se reconocen en resultados durante el periodo en que se incurren.

- i. **Activos Intangibles** - Los activos intangibles con vida útil finita adquiridos de forma separada se reconocen al costo menos la amortización acumulada y la pérdida acumulada por deterioro. La amortización se reconoce con base en el método de línea recta sobre su vida útil estimada. La vida útil estimada, valor residual y método de amortización se revisan al final de cada año, y el efecto de cualquier cambio en la estimación registrada se reconoce sobre una base prospectiva. Activos intangibles con una vida útil indefinida adquiridos de forma separada se reconocen al costo menos la pérdida acumulada por deterioro.

Los desembolsos originados por las actividades de investigación se reconocen como un gasto en el periodo en el cual se incurren.

Un activo intangible generado internamente como consecuencia de actividades de desarrollo (o de la fase de desarrollo de un proyecto interno) se reconoce si, y sólo si, todo lo siguiente se ha demostrado:

- Técnicamente, es posible completar el activo intangible de forma que pueda estar disponible para su uso o venta;

- La intención de completar el activo intangible es para usarlo o venderlo;
- La habilidad para usar o vender el activo intangible;
- La forma en que el activo intangible vaya a generar probables beneficios económicos en el futuro;
- La disponibilidad de los adecuados recursos técnicos, financieros o de otro tipo, para completar el desarrollo y para utilizar o vender el activo intangible; y
- La capacidad para valorar confiablemente el desembolso atribuible al activo intangible durante su desarrollo.

El monto inicialmente reconocido para un activo intangible generado internamente será la suma de los desembolsos incurridos desde el momento en que el elemento cumple las condiciones para su reconocimiento establecidas anteriormente. Cuando no se puede reconocer un activo intangible generado internamente, los desembolsos por desarrollo se cargan a resultados en el período en que se incurren. Con posterioridad a su reconocimiento inicial, un activo intangible generado internamente se reconoce a su costo menos la amortización acumulada y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro, sobre la misma base que los activos intangibles que se adquieren de forma separada.

Cuando se adquiere un activo intangible en una combinación de negocios y se reconoce separadamente del crédito mercantil, su costo será su valor razonable en la fecha de adquisición (lo cual se considera como su costo). Con posterioridad a su reconocimiento inicial, un activo intangible adquirido en una combinación de negocios se reconocerá por su costo menos la amortización acumulada y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro, sobre la misma base que los activos intangibles que se adquieren de forma separada.

Un activo intangible se deja de reconocer cuando se dispone de él o cuando no se espera obtener beneficios económicos futuros de su uso. La ganancia o pérdida obtenida que surge por la baja del intangible, calculada como la diferencia entre los ingresos netos de la enajenación y su valor en libros, se reconoce en resultados.

- j. **Crédito mercantil** - El crédito mercantil que surge de una combinación de negocios se reconoce como un activo a la fecha en que se adquiere el control (fecha de adquisición) menos las pérdidas por deterioro acumuladas en forma posterior. Para fines de la evaluación del deterioro, el crédito mercantil se asigna a cada una de las unidades generadoras de efectivo de la Compañía que espera obtener beneficios de las sinergias de esta combinación. Las unidades generadoras de efectivo a las cuales se asigna el crédito mercantil son sometidas a evaluaciones por deterioro anualmente, o con mayor frecuencia, si existe un indicativo de que la unidad podría haber sufrido deterioro. Si el monto recuperable de la unidad generadora de efectivo es menor que el monto en libros de la unidad, la pérdida por deterioro se asigna primero a fin de reducir el monto en libros del crédito mercantil asignado a la unidad y luego en forma proporcional entre los otros activos de la unidad, tomando como base el monto en libros de cada activo en la unidad. La pérdida por deterioro reconocida para fines del crédito mercantil no puede revertirse en un periodo posterior. Al disponer de una unidad generadora de efectivo, el monto atribuible al crédito mercantil se incluye en la determinación de la ganancia o pérdida en la disposición.



- k. **Deterioro del valor de los activos tangibles e intangibles excluyendo el crédito mercantil** - Al final de cada año, la Compañía revisa los valores en libros de sus activos tangibles e intangibles a fin de determinar si existe un indicativo de que estos activos han sufrido alguna pérdida por deterioro. Si existe algún indicio, se calcula el monto recuperable del activo a fin de determinar el alcance de la pérdida por deterioro (de haber alguna). Cuando no es posible estimar el monto recuperable de un activo individual, la Compañía estima el monto recuperable de la unidad generadora de efectivo a la que pertenece dicho activo. Cuando se puede identificar una base razonable y consistente de distribución, los activos corporativos también se asignan a las unidades generadoras de efectivo individuales, o de lo contrario, se asignan al grupo más pequeño de unidades generadoras de efectivo para los cuales se puede identificar una base de distribución razonable y consistente. Los activos intangibles con una vida útil indefinida o todavía no disponibles para su uso, se sujetan a pruebas para efectos de deterioro al menos cada año, y siempre que exista un indicio de que el activo podría haberse deteriorado. El monto recuperable es el mayor entre el valor razonable menos el costo de venderlo y el valor de uso. Al evaluar el valor de uso, los flujos de efectivo futuros estimados se descuentan a su valor presente utilizando una tasa de descuento antes de impuestos que refleje la evaluación actual del mercado respecto al valor del dinero en el tiempo y los riesgos específicos del activo para el cual no se han ajustado las estimaciones de flujos de efectivo futuros. Si se estima que el monto recuperable de un activo (o unidad generadora de efectivo) es menor que su valor en libros, el valor en libros del activo (o unidad generadora de efectivo) se reduce a su monto recuperable. Las pérdidas por deterioro se reconocen inmediatamente en resultados, salvo si el activo se registra a un monto revaluado, en cuyo caso se debe considerar la pérdida por deterioro como una disminución de la revaluación. Cuando una pérdida por deterioro se revierte posteriormente, el valor en libros del activo (o unidad generadora de efectivo) se aumenta al valor estimado revisado a su monto recuperable, de tal manera que el valor en libros incrementado no excede el valor en libros que se habría determinado si no se hubiera reconocido una pérdida por deterioro para dicho activo (o unidad generadora de efectivo) en años anteriores. La reversión de una pérdida por deterioro se reconoce inmediatamente en resultados, a menos que el activo correspondiente se reconozca a un monto revaluado, en cuyo caso la reversión de la pérdida por deterioro se trata como un aumento en la revaluación.
- l. **Provisiones** - Las provisiones se reconocen cuando la Compañía tiene una obligación presente (ya sea legal o asumida) como resultado de un suceso pasado, es probable que la Compañía tenga que liquidar la obligación y, puede hacerse una estimación confiable del importe de la obligación.

El importe reconocido como provisión es la mejor estimación del desembolso necesario para liquidar la obligación presente, al final del periodo sobre el que se informa, teniendo en cuenta los riesgos y las incertidumbres que rodean a la obligación. Cuando se valúa una provisión usando los flujos de efectivo estimados para liquidar la obligación presente, su valor en libros representa el valor presente de dichos flujos de efectivo.

- m. **Costo de beneficios al retiro** - Las aportaciones a los planes de beneficios por terminación y de contribuciones definidas se reconocen como gastos al momento en que los empleados han prestado los servicios que les otorgan el derecho a las contribuciones.

El pasivo por beneficios al retiro es determinado considerando el valor presente de la obligación por beneficios definidos a la fecha del estado de situación financiera. Las remuneraciones incluidas en la determinación de este pasivo corresponden a las primas de antigüedad por jubilación. Las ganancias y pérdidas actuariales son cargadas o acreditadas a los resultados del año. Tanto el pasivo por beneficios al retiro como los correspondientes costos netos del periodo, 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.

Las obligaciones por beneficios a los empleados reconocidas en el estado consolidado de situación financiera, representan el valor presente de la obligación por beneficios definidos.

- n. **Utilidad por acción** - La utilidad por acción se calcula dividiendo la utilidad neta del año de la participación controladora entre el promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación por cada uno de los años presentados.
- o. **Impuestos a la utilidad** - El gasto por impuestos a la utilidad representa la suma de los impuestos a la utilidad causados y el impuesto diferido.

- **Impuestos causados** - El impuesto a la utilidad es el mayor entre el impuesto sobre la renta (ISR) y el impuesto empresarial a tasa única (IETU) (Véase Nota 16) y se registra en resultados en el año en que se causa. El impuesto causado se basa en las utilidades fiscales y en flujos de efectivo de cada año, respectivamente. La utilidad fiscal difiere de la ganancia reportada en el estado consolidado de resultados integrales, debido a las partidas de ingresos o gastos gravables o deducibles en otros años y partidas que nunca son gravables o deducibles. El pasivo de la Compañía por concepto de impuestos causados se calcula utilizando las tasas fiscales promulgadas o substancialmente aprobadas al final del periodo sobre el cual se informa.
- **Impuestos diferidos** - La Compañía determina, con base en sus proyecciones financieras, si causará ISR o IETU (IETU hasta 2013) en el futuro y reconoce el impuesto diferido que corresponde al impuesto que esencialmente pagará. El impuesto diferido se reconoce sobre las diferencias temporales entre el valor en libros de los activos y pasivos incluidos en los estados de situación financiera y las bases fiscales correspondientes, utilizando el método de pasivo. El pasivo por impuesto diferido se reconoce generalmente para todas las diferencias fiscales temporales. Se reconocerá un activo por impuestos diferidos, por causa de todas las diferencias temporales deducibles, en la medida en que resulte probable que la entidad disponga de utilidades fiscales futuras contra las que pueda aplicar esas diferencias temporales deducibles. Estos activos y pasivos no se reconocen si las diferencias temporales surgen del crédito mercantil o del reconocimiento inicial (distinto al de la combinación de negocios) de otros activos y pasivos en una operación que no afecta la utilidad fiscal ni la utilidad contable.

El valor en libros de un activo por impuestos diferidos debe someterse a revisión al final de cada año y se debe reducir en la medida que se estime probable que no habrán utilidades gravables suficientes para permitir que se recupere la totalidad o una parte del activo.

Los activos y pasivos por impuestos diferidos se calculan utilizando las tasas fiscales que se espera aplicar en el período en el que el pasivo se pague o el activo se realice, basándose en las tasas (y leyes fiscales) que hayan sido aprobadas o sustancialmente aprobadas al final del periodo sobre el que se informa. La valuación de los pasivos y activos por impuestos diferidos refleja las consecuencias fiscales que se derivarían de la forma en que la Compañía espera, al final del periodo sobre el que se informa, recuperar o liquidar el valor en libros de sus activos y pasivos.

Los activos y los pasivos por impuestos diferidos se compensan cuando hay un derecho legal para compensarlos y cuando se refieren a impuestos a la utilidad correspondientes a la misma autoridad fiscal y la Compañía tiene la intención de liquidar sus activos y pasivos sobre una base neta.

La Compañía sigue la práctica de reconocer el beneficio derivado de la amortización de las pérdidas fiscales adquiridas en los resultados del período en que se amortizan, excepto cuando estas pérdidas provienen por excesos de gastos y se considera que estas se amortizarán en los próximos años.

- **Impuestos causados y diferidos del periodo** - Los impuestos causados y diferidos se reconocen como ingreso o gasto en resultados, excepto cuando se refieren a partidas que se reconocen fuera de los resultados, ya sea en los otros resultados integrales o directamente en el capital contable, en cuyo caso el impuesto también se reconoce fuera de los resultados; o cuando surgen del reconocimiento inicial de una combinación de negocios.

- **Interés de saldos de impuestos por recuperar** - Los intereses de saldos de impuestos recuperados son presentados en el estado consolidado de resultados integrales como ingreso por intereses.

- p. **Transacciones en moneda extranjera** - Al preparar los estados financieros de las entidades individuales, las transacciones en moneda distinta a la moneda funcional de la entidad (moneda extranjera) se reconocen utilizando los tipos de cambio vigentes en las fechas en que se efectúan las operaciones. Al final de cada periodo que se informa, las partidas monetarias denominadas en moneda extranjera se reconvierten a los tipos de cambio vigentes a esa fecha.

Las diferencias en tipo de cambio se reconocen en los resultados del periodo, excepto:

- Diferencias en tipo de cambio provenientes de préstamos denominados en moneda extranjera relacionados con los activos en construcción para su uso productivo futuro, las cuales se incluyen en el costo de dichos activos cuando se consideran como un ajuste a los costos por intereses sobre dichos préstamos denominados en moneda extranjera;
- Diferencias en tipo de cambio provenientes de transacciones relacionadas con coberturas de riesgos de tipo de cambio; y
- Diferencias en tipo de cambio provenientes de partidas monetarias por cobrar o por pagar a una operación extranjera para la cual no está planificado ni es posible que se realice el pago (formando así parte de la inversión neta en la operación extranjera), las cuales son reconocidas inicialmente en los otros resultados integrales y reclasificadas desde el capital contable a utilidades o pérdidas al vender total o parcialmente la inversión neta.

- q. **Instrumentos financieros** - Los activos y pasivos financieros son reconocidos cuando una subsidiaria forma parte de las provisiones contractuales del instrumento.

Los activos y pasivos financieros son valuados inicialmente a su valor razonable. Los costos de transacción que son directamente atribuibles a la adquisición o emisión de los activos y pasivos financieros son incrementados o reducidos de su valor razonable, de forma apropiada, en el reconocimiento inicial; los costos de transacción directamente atribuibles a la adquisición de activos o pasivos financieros a valor razonable a través de resultados son reconocidos inmediatamente en resultados.

- r. **Activos financieros** - Los activos financieros se clasifican dentro de las siguientes categorías específicas: “activos financieros a valor razonable con cambios a través de resultados”, “inversiones conservadas al vencimiento”, “activos financieros disponibles para su venta” y “préstamos y partidas por cobrar”. La clasificación depende de la naturaleza y propósito de los activos financieros y se determina al momento de su reconocimiento inicial. Todos los activos financieros se reconocen y se desreconocen en la fecha de negociación en donde una compra o venta de un activo financiero está bajo un contrato, cuyos términos requieren la entrega del activo durante un plazo que generalmente está establecido por el mercado correspondiente.

El método de la tasa de interés efectiva es un método de cálculo del costo amortizado de un instrumento financiero y de asignación del ingreso financiero a lo largo del período pertinente. La tasa de interés efectiva es la tasa que descuenta exactamente los flujos estimados futuros de cobros en efectivo incluyendo todos los honorarios sobre los puntos base sobre intereses pagados o recibidos que forman parte integral de la tasa de interés efectiva, costos de transacción y otras primas o descuentos) a lo largo de la vida esperada del instrumento financiero de deuda o, (cuando sea adecuado) en un período más corto, con el importe neto en libros en su reconocimiento inicial.

La Compañía no cuenta con activos financieros clasificados como “activos financieros a valor razonable con cambios a través de resultados” y “activos financieros disponibles para su venta”.

Préstamos y cuentas por cobrar son activos financieros no derivados, con pagos fijos o determinables que no cotizan en un mercado activo. Los préstamos y cuentas por cobrar son medidos al costo amortizado usando el método de tasa de interés efectiva, menos cualquier deterioro.

Los activos financieros se sujetan a pruebas de deterioro al final de cada período de reporte. Se considera que los activos financieros están deteriorados, cuando existe evidencia objetiva que, como consecuencia de uno o más eventos que hayan ocurrido después del reconocimiento inicial del activo financiero, los flujos de efectivo futuros estimados del activo financiero han sido afectados.

La evidencia objetiva de deterioro podría incluir:

- Dificultades financieras significativas del emisor o la contraparte; o
- Incumplimiento en el pago de los intereses o el principal; o
- Es probable que el prestatario entre en quiebra o en una reorganización financiera; o
- La desaparición de un mercado activo para el activo financiero debido a dificultades financieras.

Para ciertas categorías de activos financieros, como cuentas por cobrar a clientes, los activos que se han sujetado a pruebas para efectos de deterioro y que no han sufrido deterioro en forma individual, se incluyen en la evaluación de deterioro sobre una base colectiva. Entre la evidencia objetiva de que una cartera de cuentas por cobrar podría estar deteriorada, se podría incluir la experiencia pasada de la Compañía con respecto a la cobranza, así como cambios observables en las condiciones económicas nacionales y locales que se correlacionen con el incumplimiento en los pagos.

Para los activos financieros que se registran al costo amortizado, el importe de la pérdida por deterioro que se reconoce es la diferencia entre el valor en libros del activo y el valor presente de los cobros futuros, descontados a la tasa de interés efectiva original del activo financiero.

El valor en libros del activo financiero se reduce por la pérdida por deterioro directamente para todos los activos financieros, excepto para las cuentas por cobrar a clientes, donde el valor en libros se reduce a través de una cuenta de estimación para cuentas de cobro dudoso. Cuando se considera que una cuenta por cobrar es incobrable, se elimina contra la estimación. La recuperación posterior de los montos previamente eliminados se convierte en créditos contra la estimación. Los cambios en el valor en libros de la cuenta de la estimación se reconocen en los resultados.

Excepto por los instrumentos de capital disponibles para su venta, si, en un periodo subsecuente, el importe de la pérdida por deterioro disminuye y esa disminución se puede relacionar objetivamente con un evento que ocurre después del reconocimiento del deterioro, la pérdida por deterioro previamente reconocida se reversa a través de resultados hasta el punto en que el valor en libros de la inversión a la fecha en que se reversó el deterioro no exceda el costo amortizado que habría sido si no se hubiera reconocido el deterioro.

La Compañía reconoce un activo financiero únicamente cuando expiran los derechos contractuales sobre los flujos de efectivo del activo financiero, y transfiere de manera sustancial los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo financiero. Si la Compañía no transfiere ni retiene sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad y continúa reteniendo el control del activo transferido, la Compañía reconocerá su participación en el activo y la obligación asociada por los montos que tendría que pagar. Si la Compañía retiene sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un activo financiero transferido, la Compañía continúa reconociendo el activo financiero y también reconoce un préstamo colateral por los recursos recibidos.

Al reconocer totalmente un activo financiero, la diferencia entre el valor en libros del activo y la suma de la contraprestación recibida y la ganancia o pérdida acumulada asignada a ella que ha sido reconocida en los otros resultados integrales y acumulada en el capital es reconocida en resultados.

Al desconocer un activo financiero parcialmente (cuando la Compañía retiene la opción de recomprar parte de un activo transferido, o retiene un interés residual que no resulta en la retención de los riesgos y beneficios substanciales de la propiedad y la Compañía retiene el control), la Compañía distribuirá el valor previo en libros del activo financiero entre la parte que continúa reconociendo y la parte que ya no se reconoce con base en los valores razonables de dichas partes a la fecha de transferencia. La diferencia entre el valor en libros asignada a la parte que ya no es reconocida y la suma de la contraprestación recibida por dicha parte; y cualquier ganancia o pérdida acumulada asignada a ella que ha sido reconocida en los otros resultados integrales será reconocida en resultados.

- s. **Pasivos financieros** - Los instrumentos de deuda y capital emitidos por la Compañía son clasificados ya sea como pasivos financieros o capital de acuerdo con la sustancia de los acuerdos contractuales, y las definiciones de pasivo financiero e instrumento de capital. Los pasivos financieros se clasifican ya sea como “pasivos financieros a valor razonable con cambios a través de resultados” u “otros pasivos financieros”.

Un pasivo financiero a valor razonable con cambios a través de resultados es un pasivo financiero que se clasifica como mantenido con fines de negociación o se designa como a valor razonable con cambios a través de resultados.

Un pasivo financiero se clasifica como mantenido con fines de negociación si:

- Se adquiere principalmente con el objetivo de recomprarlo en un futuro cercano; o
- En su reconocimiento inicial, es parte de una cartera de instrumentos financieros identificados que se administran conjuntamente, y para la cual existe evidencia de un patrón reciente de toma de utilidades a corto plazo; o
- Es un derivado que no ha sido designado como instrumento de cobertura y cumplan las condiciones para ser eficaces.
- Un pasivo financiero que no sea un pasivo financiero mantenido con fines de negociación podría ser designado como un pasivo financiero a valor razonable con cambios a través de resultados al momento del reconocimiento inicial si:
  - Con ello se elimina o reduce significativamente alguna incoherencia en la valuación o en el reconocimiento que de otra manera surgiría; o
  - El rendimiento de un grupo de activos financieros, de pasivos financieros o de ambos, se administre y evalúe sobre la base de su valor razonable, de acuerdo con una estrategia de inversión o de administración del riesgo que la entidad tenga documentada, y se provea internamente información sobre ese grupo, sobre la base de su valor razonable; o
  - Forma parte de un contrato que contenga uno o más instrumentos derivados implícitos, y la IAS 39, *Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición*, permita que la totalidad del contrato híbrido (activo o pasivo) sea designado como a valor razonable con cambios a través de resultados.

Los pasivos financieros a valor razonable con cambios a través de resultados se registran a valor razonable, reconociendo cualquier ganancia o pérdida surgida de la remediación en el estado de resultados integrales. La ganancia o pérdida neta reconocida en los resultados incluye cualquier dividendo o interés obtenido del activo financiero y se incluye en la partida de ‘otras ganancias y pérdidas’ en el estado consolidado de resultados integrales.

Otros pasivos financieros, incluyendo los préstamos, se valúan inicialmente a valor razonable, neto de los costos de la transacción. El método de tasa de interés efectiva es un método de cálculo del costo amortizado de un pasivo financiero y de asignación del gasto financiero a lo largo del periodo pertinente. La tasa de interés efectiva es la tasa que descuenta exactamente los flujos estimados de pagos en efectivo a lo largo de la vida esperada del pasivo financiero (o, cuando sea adecuado, en un periodo más corto) con el importe neto en libros del pasivo financiero en su reconocimiento inicial.

La Compañía da de baja los pasivos financieros si, y solo si, las obligaciones de la Compañía se cumplen, cancelan o expiran. La diferencia entre el valor en libros del pasivo financiero dado de baja y la contraprestación pagada y por pagar es reconocida en resultados.

- t. ***Instrumentos financieros derivados*** - La Compañía utiliza instrumentos financieros derivados para manejar su exposición a los riesgos en las variaciones de los precios del gas natural, el cual es utilizado para la producción, realizando estudios de volúmenes históricos, necesidades futuras o compromisos adquiridos, disminuyendo así la exposición a riesgos ajenos a la operación normal de la Compañía.

Los derivados se reconocen inicialmente al valor razonable a la fecha en que se suscribe el contrato del derivado y posteriormente se remiden a su valor razonable al final del periodo que se informa. La ganancia o pérdida resultante se reconoce en los resultados inmediatamente a menos que el derivado esté designado y sea efectivo como un instrumento de cobertura, en cuyo caso la oportunidad del reconocimiento en los resultados dependerá de la naturaleza de la relación de la cobertura.

Con el fin de mitigar los riesgos asociados con las fluctuaciones en el precio del gas natural, cuya cotización está basada en la oferta y demanda de los principales mercados internacionales, la Compañía utiliza 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.

Al inicio de la relación de cobertura, la Compañía documenta la relación entre el instrumento de cobertura y la partida cubierta, junto con sus objetivos de control de riesgo y la estrategia de transacciones de cobertura. Adicionalmente, al inicio de la cobertura y sobre una base continua, la Compañía documenta si el instrumento de cobertura es altamente efectivo para compensar la exposición a los cambios en el valor razonable o los cambios en los flujos de efectivo de la partida cubierta.

La porción efectiva de los cambios en el valor razonable de los derivados que se designan y califican como cobertura de flujo de efectivo se reconoce en los otros resultados integrales y acumulados bajo el título de valor razonable de instrumentos financieros derivados, neto de los impuestos a las utilidades. Las pérdidas y ganancias relativas a la porción no efectiva del instrumento de cobertura, se reconoce inmediatamente en los resultados, y se incluye en el rubro del costo de ventas.

La Compañía evalúa periódicamente los cambios en los flujos de efectivo de los instrumentos financieros derivados para analizar si los swaps son altamente efectivos para mitigar la exposición a las fluctuaciones del precio del gas natural. Un instrumento de cobertura se considera altamente efectivo cuando los cambios en su valor razonable o flujos de efectivo de la posición primaria son compensados de forma regular o en su conjunto, por los cambios en el valor razonable o flujos de efectivo del instrumento de cobertura en un rango entre 80% y 125%.

Los montos previamente reconocidos en los otros resultados integrales, se reclasifican a los resultados en los periodos en los que la partida cubierta se reconoce en los resultados, en el mismo rubro del estado de resultados integrales de la partida cubierta reconocida. Sin embargo, cuando una transacción pronosticada que está cubierta da lugar al reconocimiento de un activo no financiero o un pasivo no financiero, las pérdidas o ganancias previamente acumuladas en el capital contable, se transfieren y se incluyen en la valuación inicial del costo del activo no financiero o del pasivo no financiero.

La contabilización de coberturas se discontinúa cuando la Compañía revoca la relación de cobertura, cuando el instrumento de cobertura vence o se vende, termina, o se ejerce, o cuando deja de cumplir con los criterios para la contabilización de coberturas. Cualquier ganancia o pérdida acumulada del instrumento de cobertura que haya sido reconocida en el capital continuará en el capital hasta que la transacción pronosticada sea finalmente reconocida en los resultados. Cuando ya no se espera que la transacción pronosticada ocurra, la ganancia o pérdida acumulada en el capital, se reclasificará inmediatamente a los resultados.

- u. **Reconocimiento de ingresos** - Los ingresos se calculan al valor razonable de la contraprestación cobrada o por cobrar y se reconocen en el periodo 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, menos las devoluciones recibidas y de los descuentos otorgados.
- v. **Información financiera por segmentos** - La información analítica por segmentos se presenta considerando las áreas geográficas en las cuales opera la Compañía y se presenta de acuerdo a la información que utiliza la administración para la toma de decisiones.

## 5. Juicios contables críticos e información clave para las estimaciones

En la aplicación de las políticas contables de la Compañía, las cuales se describen en la Nota 4, la administración de la Compañía debe hacer juicios, estimaciones y supuestos sobre los valores en libros de los activos y pasivos. Las estimaciones y supuestos relativos se basan en la experiencia y otros factores que se consideran pertinentes. Los resultados reales podrían diferir de esas estimaciones.

Las estimaciones y los supuestos relativos se revisan continuamente y los cambios resultantes se registran en el periodo en que la estimación ha sido modificada, si dicho cambio afecta solamente dicho periodo o en periodos futuros.

- a. **Juicios contables críticos** - A continuación se presentan los juicios críticos en la aplicación de las políticas contables, aparte de aquellos que involucran estimaciones, hechos por la administración durante el proceso de aplicación de las políticas contables de la Compañía y que tienen un efecto significativo en los montos reconocidos en los estados financieros:
  - **Moneda funcional** - La administración de la Compañía ha evaluado todos los indicadores que a su juicio son relevantes y ha concluido que la moneda funcional de la Compañía es el peso.
- b. **Información clave para estimaciones** - Los siguientes son los supuestos y otra información clave para estimaciones utilizados a la fecha del estado consolidado de situación financiera, que tienen un riesgo significativo de poder causar un ajuste material a los valores de los activos y pasivos dentro del ejercicio siguiente.
  - **Estimación para cuentas de cobro dudoso** - Se sigue la práctica de crear una estimación de cuentas de cobro dudoso a la fecha del estado de situación financiera para mostrar las posibles pérdidas que resultasen por la incapacidad de los clientes para hacer el pago de sus adeudos correspondientes. La Compañía calcula la estimación con base en la antigüedad de los saldos y otras consideraciones efectuadas sobre cada saldo en particular.
  - **Valor neto de realización del inventario** - A la fecha del estado de situación financiera se emplea el juicio profesional para determinar el deterioro del inventario de lento movimiento. El inventario se considera deteriorado cuando el valor en libros es mayor que el valor neto de realización.

- **Deterioro de activos de largo plazo en uso.** - La administración emplea juicio profesional a la fecha del estado de situación financiera para determinar la existencia de deterioro en el valor de los activos de larga duración. Dichos activos se encuentran deteriorados cuando el valor en libros es mayor que la cantidad recuperable y hay evidencia objetiva de deterioro. La cantidad recuperable es el valor presente de los flujos de efectivo descontados que generará durante su vida útil remanente.
- **Estimación de las vidas útiles y valores residuales de propiedad, planta y equipo** - Como se describe en la nota 4, la Compañía revisa las vidas útiles estimadas y valores residuales de la propiedad, planta y equipo al final de cada periodo de reporte.
- **Deterioro de crédito mercantil** - Para determinar si el crédito mercantil se ha deteriorado se requiere de la estimación del valor en uso de las unidades generadoras de efectivo a las cuales se les ha asignado dicho crédito mercantil. Se realiza la estimación de los flujos de efectivo futuros esperados a valor presente de la unidad generadora de efectivo a una tasa de descuento apropiada.
- **Beneficios a los empleados** - La valuación de los beneficios a los empleados es efectuada por peritos independientes con base en estudios actuariales. Entre otras, se utilizan las siguientes premisas, que pueden llegar a tener un efecto: (i) tasas de descuento, (ii) tasas de incremento esperado de los salarios y (iii) tasas de rotación y mortandad con base en tablas reconocidas.

Un cambio en las condiciones económicas, laborales o fiscales podría modificar las estimaciones.

- **Contingencias** - La Compañía está sujeta a transacciones o eventos contingentes para los cuales utiliza el juicio profesional en el desarrollo de estimaciones de probabilidad de ocurrencia. Los factores que son considerados en dichas estimaciones son la situación legal a la fecha de la estimación y la opinión de sus asesores legales.
- **Activos de impuestos a la utilidad diferidos** - La Compañía revisa el valor en libros al final de cada periodo de reporte y disminuye, en su caso, el valor de los activos de impuestos a la utilidad diferidos en la medida en que las utilidades fiscales disponibles no sean suficientes para permitir que todo o parte del activo por impuestos a la utilidad diferidos sea utilizado. Sin embargo, no se puede asegurar que la Compañía generará utilidades fiscales suficientes para permitir que todo o parte de los activos por impuestos a la utilidad diferidos se realicen.
- **Valuación de instrumentos financieros** - Como se describe en la Nota 14, la Compañía contrata instrumentos financieros derivados (swaps de gas), y las técnicas de valuación que incluye para determinar el valor razonable están basadas en datos obtenidos de mercados observables.

La administración de la Compañía considera que las técnicas de valuación elegidas y los supuestos utilizados son apropiados para determinar el valor razonable de los instrumentos financieros derivados.

## 6. Efectivo y equivalentes de efectivo

	31 de diciembre de	
	2 0 1 3	2 0 1 2
Efectivo	\$ 375,296	\$ 881,732
Equivalentes de efectivo	6,609,434	7,220,582
	<u>\$ 6,984,730</u>	<u>\$ 8,102,314</u>



## 7. Cuentas por cobrar a clientes

El plazo de cobranza promedio sobre la venta de bienes es de entre 30 y 60 días. Normalmente no se hace ningún cargo por intereses sobre las cuentas por cobrar a clientes. La Compañía registra una estimación para cuentas de cobro dudoso para mostrar las posibles pérdidas que podían resultar por la incapacidad de los clientes para hacer el pago de sus adeudos correspondientes. Esta estimación es realizada de acuerdo a varios factores, incluidos los ajustes de precios, la probabilidad de cobro, su antigüedad, así como en base a su experiencia histórica.

Los límites y calificaciones atribuidos a los clientes se revisan dos veces al año. Ningún cliente representa más del 5% del saldo total de las cuentas por cobrar a clientes. La Compañía no mantiene ningún colateral u otras mejoras crediticias sobre esos saldos, ni tiene el derecho legal de compensarlos contra algún monto que adeude la Compañía a la contraparte.

Las cuentas por cobrar a clientes que se muestran a continuación, incluyen cantidades que están vencidas al final del periodo reportado, por las cuales la Compañía no ha reconocido una estimación para cuentas de cobro dudoso debido a que no ha existido un cambio en la calidad crediticia y son todavía consideradas como recuperables. La Compañía no tiene garantías o avales sobre las cuentas por cobrar.

La antigüedad de cuentas por cobrar vencidas que no presentan deterioro es como sigue:

	31 de diciembre de	
	2013	2012
30-60 días	\$ 121,170	\$ 104,851
61-90 días	23,919	81,901
91 + días	115,855	22,323
Total	<u>\$ 260,944</u>	<u>\$ 209,075</u>

Durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2013 y 2012, el movimiento en la estimación para cuentas de cobro dudoso es como sigue:

	2013	2012
Saldo al inicio del año	\$ 159,656	\$ 207,998
Provisiones		1,481
Cancelaciones	(13,550)	(27,610)
Recuperaciones		(14,293)
Efecto por conversión	49	(7,920)
Saldo al final del año	<u>\$ 146,155</u>	<u>\$ 159,656</u>

Al determinar la irrecuperabilidad de las cuentas por cobrar, la Compañía considera cualquier cambio en la calidad crediticia de la cuenta por cobrar de la fecha en que se otorgó inicialmente el crédito hasta el final del período sobre el que se informa. La concentración de riesgo de crédito es mínima debido a que la base de clientes es amplia e independiente.

Adicionalmente, Republic registra reservas para posibles descuentos que pueda otorgar a sus clientes. Estas reservas son determinadas de acuerdo al volumen de ventas y en base a las toneladas embarcadas. Así mismo determina una reserva para posibles reclamaciones de los clientes por defectos que pudiera tener el producto producido por Republic. Estas reservas son registradas de acuerdo a la experiencia histórica. Al 31 de diciembre de 2013 y 2012 los saldos de estas reservas incluidas en el renglón de clientes ascienden a \$ 73,953 y \$ 74,864, respectivamente.

#### 8. Impuestos por recuperar

	31 de diciembre de	
	2013	2012
Impuesto al Valor Agregado	\$ 454,609	\$ 190,626
Impuesto Sobre la Renta	58,172	111,897
Impuesto Empresarial a Tasa Única	18,259	21,536
	<u>\$ 531,040</u>	<u>\$ 324,059</u>

#### 9. Inventarios

	31 de diciembre de	
	2013	2012
Productos terminados	\$ 1,382,430	\$ 1,355,505
Producción en proceso	164,308	73,074
Billet	2,171,343	2,474,225
Materias primas y materiales	1,668,119	1,558,813
Refacciones y rodillos	682,445	669,635
	<u>6,068,645</u>	<u>6,131,252</u>
Menos, reserva para valuación a costo o valor neto de realización, el menor	<u>(157,901)</u>	<u>(87,682)</u>
	5,910,744	6,043,570
Mercancías en tránsito	20,257	190,646
	<u>\$ 5,931,001</u>	<u>\$ 6,234,216</u>

Al 31 de diciembre de 2013 y 2012 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 5 años, por lo que se presenta como un inventario a largo plazo. Los importes a estas fechas incluidos por este concepto en el renglón del inventario a largo plazo en el estado consolidado de situación financiera ascienden a \$ 1,499,885 y \$ 1,544,559, respectivamente. Estos importes están netos de una reserva para baja en su valor de \$ 715,202 y \$ 710,976 al 31 de diciembre de 2013 y 2012, respectivamente, para dejarlos valuados a su valor neto de realización.

El 28 de diciembre de 2012 la Compañía celebró un contrato de compra-venta con Proyectos Comerciales El Ninzi, S.A. de C.V. (accionista de ICH) para venderle 261,000 toneladas cortas de Coque (Tonelada corta equivale a 907.18474 kilos). Mediante este contrato, el comprador se obliga a adquirir dichas toneladas en un plazo que no podrá exceder de dos años, sin responsabilidad alguna en caso de que no las adquiera. El precio de venta será de USD\$ 450 por tonelada corta, para un total de USD\$ 117.4 millones. El valor neto de realización utilizado para valuar el inventario del Coque al 31 de diciembre de 2013 y 2012 fue determinado en base al precio pactado en dicho contrato.

#### 10. Propiedades, planta y equipo (cifras expresadas en millones de pesos)

El costo de las propiedades, planta y equipo es el siguiente:

	Terrenos	Edificios	Maquinaria y equipo	Equipo de transporte	Muebles, enseres y equipos de cómputo	Construcciones y maquinaria en proceso	Total
Saldos al 31 de diciembre de 2011	\$ 948	\$ 3,224	\$ 13,785	\$ 138	\$ 130	\$ 78	\$ 18,303
Adiciones			833	20	6	445	1,304
Efecto por conversión	(7)	(84)	(152)				(243)
Saldos al 31 de diciembre de 2012	941	3,140	14,466	158	136	523	19,364
Adiciones	9	10	2,230		3	925	3,177
Efecto por conversión	2	2	20			2	26
Saldos al 31 de diciembre de 2013	\$ 952	\$ 3,152	\$ 16,716	\$ 158	\$ 139	\$ 1,450	\$ 22,567

La depreciación acumulada de las propiedades, planta y equipo es la siguiente:

	Edificios	Maquinaria y equipo	Equipo de transporte	Muebles, enseres y equipos de cómputo	Total
Saldos al 31 de diciembre de 2011	\$ 855	\$ 8,001	\$ 47	\$ 54	\$ 8,957
Gasto por depreciación	21	686	5	3	715
Efecto por conversión	(17)	(67)			(84)
Saldos al 31 de diciembre de 2012	859	8,620	52	57	9,588
Gasto por depreciación	34	764	7	2	807
Efecto por conversión		4			4
Saldos al 31 de diciembre de 2013	\$ 893	\$ 9,388	\$ 59	\$ 59	\$ 10,399

El valor neto en libros es el siguiente:

	Terrenos	Edificios	Maquinaria y equipo	Equipo de transporte	Muebles, enseres y equipos de cómputo	Construcciones y maquinaria en proceso	Total
Al 31 de diciembre de 2011	\$ 948	\$ 2,369	\$ 5,784	\$ 91	\$ 76	\$ 78	\$ 9,346
Al 31 de diciembre de 2012	\$ 941	\$ 2,281	\$ 5,846	\$ 106	\$ 79	\$ 523	\$ 9,776
Al 31 de diciembre de 2013	\$ 952	\$ 2,259	\$ 7,328	\$ 99	\$ 80	\$ 1,450	\$ 12,168

Al 31 de diciembre de 2013, Republic Steel Republic ha invertido USD\$ 106.7 millones en un horno de arco eléctrico e instalaciones auxiliares para su planta de fabricación de acero en Lorain, Ohio, con el objetivo de satisfacer la creciente demanda de clientes para los productos de barra de aceros especiales (SBQ). El motivo de la selección de dicha localidad fue por su ubicación estratégica próxima a los clientes y la disponibilidad de mano de obra calificada. La construcción del horno comenzó a mediados de 2012 e iniciará operaciones a mediados de 2014. Durante 2013 y 2012, la inversión fue de USD\$ 89.2 y USD\$ 17.5 millones, respectivamente. Las inversiones para este horno que se esperan realizar en 2014 son aproximadamente USD\$ 5.7 millones.

Al 31 de diciembre de 2013, la maquinaria incluye \$ 135,928 de valor neto, correspondiente a un horno que desde finales de 2008 está sin utilizarse, sin embargo se sigue determinando una depreciación la cual es incluida en los gastos de operación.

## 11. Activos intangibles y otros activos a largo plazo

Al 31 de diciembre de 2013 y 2012, este rubro se integra como sigue:

Activos	2013			Periodo de amortización (años)
	Monto original	Amortización acumulada	Neto	
Marca registrada de Republic	\$ 70,375		\$ 70,375	*
Contrato Kobe Tech	75,405	\$ 50,914	24,491	12
Lista de clientes	40,883	16,002	24,881	20
Total proveniente de Republic (1)	186,663	66,916	119,747	
Lista de clientes	2,205,700	1,368,352	837,348	9
Contrato de no competencia	394,700	394,700	-	4
Marca San 42 (2)	329,600		329,600	*
Plataforma tecnológica	8,800	8,800	-	5
Crédito mercantil (2)	1,814,160		1,814,160	*
Total proveniente de Grupo San (3)	4,752,960	1,771,852	2,981,108	
	4,939,623	1,838,768	3,100,855	
Anticipos a proveedores de maquinaria y equipo (Véase Nota 26)	105,924		105,924	
Otros activos	10,065		10,065	
	\$ 5,055,612	\$ 1,838,768	\$ 3,216,844	

Activos	2 0 1 2			Periodo de amortización (años)
	Monto original	Amortización acumulada	Neto	
Marca registrada de Republic	\$ 69,959		\$ 69,959	*
Contrato Kobe Tech	81,531	\$ 50,391	31,140	12
Lista de clientes	42,707	15,838	26,869	20
Total proveniente de Republic (1)	194,197	66,229	127,968	
Lista de clientes	2,205,700	1,123,274	1,082,426	9
Contrato de no competencia	394,700	394,700	-	4
Marca San 42 (2)	329,600		329,600	*
Plataforma tecnológica	8,800	8,067	733	5
Crédito mercantil (2)	1,814,160		1,814,160	*
Total proveniente de Grupo San (3)	4,752,960	1,526,041	3,226,919	
	4,947,157	1,592,270	3,354,887	
Anticipos a proveedores de maquinaria y equipo (Véase Nota 26)	286,229		286,229	
Otros activos	31,659		31,659	
	\$ 5,265,045	\$ 1,592,270	\$ 3,672,775	

\* Activos intangibles con vida indefinida.

(1) Activos intangibles que provienen de la adquisición de Republic.

(2) La Marca San 42 y el crédito mercantil se presentan netos de una pérdida por deterioro registrada en 2009 de \$ 16,000 y \$ 2,352,000, respectivamente.

(3) Activos intangibles que provienen de la adquisición de Grupo San.

La amortización de estos activos cargada a los resultados de los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2013 y 2012 ascendió a \$ 246,498 y \$ 297,022, respectivamente.

Los otros activos no están sujetos a amortización y se integran principalmente por depósitos en garantía.

## 12. Pagarés subordinados

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 2013, el monto de los bonos no intercambiados asciende a USD\$ 0.3 millones, más los intereses acumulados. Al 31 de diciembre de 2013 y 2012 el pasivo en pesos por los bonos no intercambiados asciende a \$ 3,946 y \$ 3,922, respectivamente.

### 13. Cuentas por pagar a proveedores y otras cuentas por pagar y pasivos acumulados

	31 de diciembre de	
	2013	2012
Proveedores	\$ 3,009,471	\$ 2,330,479
Otras cuentas por pagar y pasivos acumulados	511,639	497,793
	<u>\$ 3,521,110</u>	<u>\$ 2,828,272</u>

El periodo de crédito promedio para la compra de ciertos bienes es de 30 a 60 días a partir de la fecha de facturación. La Compañía tiene implementadas políticas de manejo de riesgo financiero para asegurar que todas las cuentas por pagar se paguen de conformidad con los términos crediticios preacordados.

### 14. Instrumentos financieros derivados

La Compañía utiliza 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 estado consolidado de situación financiera 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 los otros resultados integrales del año.

Al 31 de diciembre de 2013 la Compañía no tenía contratados instrumentos financieros derivados. Al 31 de diciembre de 2012, la Compañía tenía 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 y futuros de gas natural vigentes al 31 de diciembre de 2012, 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
06/01/2012	1/07/2012	30/06/2013	D.S. Swap	3.60	90,500	MMBTU	\$ 1,101
06/01/2012	1/07/2012	30/06/2013	D.S. Swap	3.60	12,500	MMBTU	152
06/01/2012	1/07/2012	30/06/2013	D.S. Swap	3.60	21,500	MMBTU	261
							1,514
							Pasivo neto registrado en proveedores 439
							<u>Pasivo neto por instrumentos financieros derivados \$ 1,075</u>

Al 31 de diciembre de 2012, la conciliación de los instrumentos financieros derivados es la siguiente:

Saldo al inicio del año	\$ 42,762
Cambios netos en swaps y futuros de gas natural	(41,248)
Saldo al final del año	<u>\$ 1,514</u>

La ganancia o pérdida diferida acumulada sobre el instrumento de cobertura, se recicla a los resultados únicamente cuando la transacción cubierta afecta a los mismos o es incluida como un ajuste en base a la partida cubierta no financiera, consistentemente con la política contable pertinente.

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 las otras cuentas de utilidad integral a resultados en el mes siguiente.

En el caso de operaciones extranjeras, los contratos swaps de gas natural también son utilizados para cubrir cambios en el costo del gas natural. Los contratos generalmente no fueron por más de un año. Al 31 de diciembre de 2012, la Compañía no tenía contratos swap de gas natural que estuvieran vigentes en relación con operaciones extranjeras.

## 15. Beneficios a los empleados

### *Entidades Mexicanas*

- Contratos colectivos de trabajo** - Para las operaciones mexicanas, aproximadamente 56% de los empleados se encuentran bajo contratos colectivos de trabajo. Los contratos colectivos de trabajo mexicanos expiran en periodos mayores a un año.
- Primas de antigüedad** - De acuerdo con las leyes laborales mexicanas, la Compañía ofrece primas por antigüedad a sus empleados bajo ciertas circunstancias. Dichos beneficios consisten en el pago único equivalente a 12 días de salario por cada año de servicio (el salario más reciente de empleado, sin exceder dos veces el salario mínimo legal) aplicable a todos los empleados con 15 o más años de servicio, así como a algunos empleados liquidados antes de obtener el derecho a dicha prima por antigüedad. Estas obligaciones son calculadas por actuarios independientes utilizando el método de crédito unitario proyectado.

Las principales hipótesis actuariales utilizadas en la determinación del costo neto del período del plan de beneficios al retiro son las siguientes:

	<u>2 0 1 3</u>	<u>2 0 1 2</u>
Tasa de descuento	7.25	6.50
Tasa de incremento salarial	6.24	6.24

La integración del costo neto de los planes de beneficios a los empleados se analiza a continuación:

	<u>2 0 1 3</u>	<u>2 0 1 2</u>
Costo laboral del servicio	\$ 4,900	\$ 4,578
Costo financiero	4,966	4,749
Costo laboral del servicio pasado	109	882
Reducción anticipada de las obligaciones	(2,367)	(14)
(Ganancias) pérdidas actuariales reconocidas en el año	<u>(2,061)</u>	<u>1,452</u>
	<u>\$ 5,547</u>	<u>\$ 11,647</u>

El gasto por los años 2013 y 2012 fue registrado como sigue:

	<u>2 0 1 3</u>	<u>2 0 1 2</u>
Costo de ventas	\$ 3,107	\$ 6,523
Gastos de administración	2,440	5,124
	<u>\$ 5,547</u>	<u>\$ 11,647</u>

El importe incluido en el estado consolidado de situación financiera al 31 de diciembre de 2013 y 2012 por \$ 81,396 y \$ 77,869, respectivamente, corresponde a la obligación por beneficios definidos.

Los cambios en el valor presente de la obligación por beneficios definidos se integra como sigue:

	<u>2 0 1 3</u>	<u>2 0 1 2</u>
Saldo inicial de la obligación por beneficios definidos	\$ 77,869	\$ 67,773
Costo laboral del servicio actual	4,900	4,578
Costo laboral del servicio pasado	109	882
Costo financiero	4,966	4,749
Reducción anticipada de las obligaciones	(2,367)	(14)
(Ganancias) pérdidas actuariales	(2,061)	1,452
Beneficios pagados	(2,020)	(1,551)
Saldo final de la obligación por beneficios definidos	<u>\$ 81,396</u>	<u>\$ 77,869</u>

- c. **Beneficios por terminación** - Adicionalmente, de acuerdo con las leyes laborales mexicanas, la Compañía ofrece beneficios por terminación a aquellos empleados que sean despedidos bajo ciertas circunstancias. Dichos beneficios consisten en un pago único de tres meses de salario más 20 días de salario por cada año de servicio exigibles a la terminación involuntaria sin causa justificada. Los beneficios por terminación se registran directamente en el estado consolidado de resultados integrales al momento en que son pagados, a menos que estén relacionados con gastos de reestructuración, los cuales son registrados al existir la obligación presente de sucesos pasados.
- d. **Participación de los empleados en las utilidades** - La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y la Ley Federal del Trabajo otorgan a los empleados el derecho a recibir el reparto del 10% de las utilidades de su empleador. La participación de los empleados en las utilidades (PTU) se calcula de forma similar a la base gravable de impuestos a la utilidad, excluyendo principalmente el ajuste anual por inflación y los efectos de la inflación en la depreciación fiscal. Para los años 2013 y 2012 la PTU ascendió a \$ 632 y \$ 173, respectivamente. La PTU se reconoce en los resultados del año en el cual se incurre.
- e. **Planes gubernamentales de contribución definida** - De acuerdo con las leyes mexicanas, la Compañía debe efectuar pagos equivalentes al 2% del salario diario integrado de sus trabajadores a un plan de contribuciones definido que forme parte de sistema de ahorro para el retiro. El gasto en 2013 y 2012 fue de \$ 10,098 y \$ 8,550, respectivamente.

### **Entidades extranjeras**

Republic es la única subsidiaria de la compañía que ofrece otros beneficios y planes de pensión para sus empleados. Dichos planes de beneficios se describen a continuación:

a. **Planes de contribución definida**

**Plan de pensiones para los empleados** - Republic participa en la Steelworkers Pension Trust (SPT), un plan de pensiones de múltiples empleadores. Si bien este plan prevé beneficios definidos, como resultado de la falta de información, la empresa contabiliza este plan como un plan de contribución definida. Específicamente, el plan no mantiene registros contables para efecto de IFRS, además no hay información suficiente para asignar cantidades entre los empleadores participantes.

Las obligaciones de la Compañía en el plan están basadas en los requisitos de contribución definida. La empresa contribuye con una cantidad fija equivalente a USD\$ 1.68 por hora por cada empleado cubierto por este plan, tal como se define en el plan. Las aportaciones de la Compañía a este plan en los años terminados el 31 de diciembre de 2013 y 2012 ascendieron a USD \$ 5.8 millones y USD\$ 5.7 millones, respectivamente.



La participación en un plan de pensiones de múltiples empleadores acordada bajo los términos de un acuerdo de negociación colectiva difiere al tradicional plan de beneficios de pensiones de un solo empleador. El SPT comparte los riesgos asociados con el plan en los siguientes aspectos:

- Las contribuciones al SPT por Republic podrán ser utilizados para proporcionar beneficios a los empleados de otras empresas participantes;
- Si algún empleador participante deja de contribuir a la SPT, las obligaciones no financiadas del plan pueden estar a cargo de los empleadores participantes restantes;
- Si la empresa decide dejar de participar en el SPT, Republic puede ser obligado a pagar una cantidad basada en el estado de financiación insuficiente del plan, conocido como pasivo por salida.

Actualmente no existen acuerdos respecto a la asignación de un déficit o superávit en el plan propio o el retiro de la empresa del plan.

Un plan de pensiones generalmente se considerará en estado de "en peligro de extinción" si al inicio del año del plan el porcentaje fondeado del plan es menos del 80 por ciento o, en estado "crítico" si el porcentaje es menor que 65 por ciento. Si un plan de pensiones entra en estado de peligro de extinción, se requiere que los administradores del plan adopten un plan de mejora de fondeo. Del mismo modo, si un plan de pensiones entra en estado crítico, se requiere que los administradores del plan adopten un plan de rehabilitación. El plan de Republic no estaba ni en peligro de extinción ni en estado crítico durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2013 y 2012 .

- b. **Acuerdos colectivos** - El 81% de los trabajadores de Republic están asegurados a través de los acuerdos colectivos con el Sindicato de Siderúrgicos (United Steelworkers - USW - por sus siglas en inglés).

El 29 de marzo de 2012 el USW y Republic ratificaron un nuevo acuerdo del contrato colectivo de trabajo que vence el 15 de agosto de 2016.

- c. **Plan de Beneficios VEBA** - La Compañía está obligada a hacer aportaciones trimestrales al plan de contribución definida para beneficios de salud post-retiro VEBA como se menciona en los términos del contrato colectivo con USW. Este plan de contribución definida VEBA no es un plan aprobado bajo las regulaciones de ERISA. Durante el 2012 de acuerdo con los términos del nuevo contrato colectivo de trabajo con USW ninguna contribución trimestral de la Compañía fue requerida antes del cuarto trimestre de 2012. Por los años terminados al 31 de diciembre de 2013 y 2012, la Compañía registró gastos por USD\$ 10.4 millones y USD\$ 2.3 millones, respectivamente, relativos a este plan de beneficios.

La Compañía registró gastos combinados por USD\$ 16.2 millones y USD\$ 7.9 millones por los años terminados al 31 de diciembre de 2013 y 2012, respectivamente, relacionados a las obligaciones del plan de beneficios de salud y pensiones.

- d. **Planes 401 (k)** - La Compañía cuenta con un plan de contribución definida para el retiro (401K) 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 aportaciones voluntarias de los trabajadores. La Compañía 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 mensual multiplicado por un porcentaje basado en la edad y los años de servicio. La aportación llega a ser devengada al 100% al cumplir tres años de servicio. Adicionalmente, se permite a los empleados que hagan aportaciones a este plan para el retiro 401(k) por medio de descuentos por nómina. En estos casos la Compañía otorga una aportación del 25% sobre el primer 5% que aporta el empleado, a la cual el trabajador tiene el derecho al 100% desde el momento en que se hace dicha aportación. Por los años terminados el 31 de diciembre de 2013 y 2012, la Compañía reconoció un gasto por concepto de este plan de USD\$ 2.5 millones y USD\$ 2.3 millones, respectivamente.

Los trabajadores que se rigen por el contrato laboral con la USW son elegibles para participar en el plan de retiro 401(k), a través de aportaciones voluntarias. No hay aportaciones de la Compañía por estos trabajadores.

- e. **Planes de reparto de utilidades** - El contrato laboral incluye un plan de reparto de utilidades, al cual la Compañía debe aportar el 2.5% de la utilidad trimestral antes de impuestos. Al final del año, la contribución de la Compañía será del 2.5% de la utilidad anual antes de impuestos cuando esta sea menor a USD\$ 50 millones, del 3% sobre la utilidad anual antes de impuestos cuando esta sea mayor a dicha cantidad y menor a USD\$ 100 millones y del 3.5% sobre la utilidad anual antes de impuestos cuando esta sea mayor a USD\$ 100 millones, menos los pagos efectuados en los tres trimestres anteriores. Al 31 de diciembre de 2013 y 2012 la Compañía registró un gasto de USD\$ 0.0 millones y USD\$ 0.07 millones respectivamente.

Republic tiene un plan para reparto de utilidades para todos los trabajadores y empleados no sindicalizados, el cual se otorga en función del cumplimiento de ciertos objetivos relacionados con el EBITDA (utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones). Durante el 2013 el plan de reparto de utilidades fue basado en alcanzar ciertos objetivos de inventarios y embarques. La Compañía pagó USD\$ 0.4 millones por este plan en el ejercicio que terminó al 31 de diciembre de 2013 y USD\$ 0.2 millones al 31 de diciembre de 2012.

## 16. Impuestos a la utilidad

La Compañía está sujeta al Impuesto Sobre la Renta (ISR) y al Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU).

Grupo Simec, S.A.B. de C.V. y algunas de sus subsidiarias consolidaron su resultado fiscal a través de su compañía tenedora ICH durante los ejercicios 2013 y 2012. 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 sus subsidiarias calculan la provisión para impuestos en forma individual.

El IETU 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 Ley del IETU, 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 2013 por \$ 104,147 podría no ser recuperado con base en el análisis prospectivo de sus resultados y el cual ha sido reservado en su totalidad.

El 11 de diciembre de 2013 se publicaron diversas modificaciones a las leyes fiscales, las cuales entraron en vigor a partir del 1° de enero de 2014. Entre las modificaciones más importantes se encuentran las siguientes:

### ISR

- Se abrogó la Ley del ISR vigente hasta el 31 de diciembre de 2013 y entró en vigor una nueva ley.
- Los gastos que a su vez sean ingresos exentos para los trabajadores, entre los que se encuentran las prestaciones de previsión social, serán deducibles hasta el 53% de los pagos efectuados, la diferencia deberá ser considerada como un gasto no deducible.
- La tasa de ISR será del 30% para los siguientes ejercicios, en lugar del 29% que se tenía prevista por la Ley de Ingresos de la Federación para 2014 y del 28% para 2015 y años subsecuentes.

- La utilidad para determinar la PTU causada en el ejercicio se calculará restando a la utilidad fiscal para efectos de ISR (antes de disminuir la PTU pagada), el importe que se consideró no deducible para efectos de ISR correspondiente a los ingresos exentos de los trabajadores.

#### IETU

- Se abroga la Ley del IETU, por lo que únicamente se causará ISR.

Hasta el 31 de diciembre de 2012, algunas de las subsidiarias de la Compañía habían determinado IETU diferido, de acuerdo a las reglas establecidas hasta ese momento, sin embargo, derivado de la abrogación de la Ley del IETU a partir de 2014, la Compañía canceló el pasivo por IETU diferido que tenía registrado al 31 de diciembre de 2012 por \$ 276,762.

El análisis de los impuestos a la utilidad cargados (acreditados) a los resultados de 2013 y 2012 es como sigue:

	<u>2 0 1 3</u>	<u>2 0 1 2</u>
ISR del año de empresas mexicanas	\$ 54,744	\$ 831
IETU del año de empresas mexicanas	2,518	433
ISR diferido de empresas mexicanas	7,224	63,029
IETU diferido de empresas mexicanas	(276,762)	45,396
ISR del año de empresas extranjeras		(17,246)
ISR diferido de empresas extranjeras	(69,292)	(38,811)
	<u>\$ (281,568)</u>	<u>\$ 53,632</u>

En 2013 y 2012 el gasto (beneficio) de impuestos atribuible a la utilidad antes de impuestos, fue diferente del que resultaría de aplicar la tasa del 30% a la utilidad antes de estas provisiones, como resultado de las partidas que se mencionan a continuación:

	<u>2 0 1 3</u>	<u>2 0 1 2</u>
Gasto “esperado”	\$ 212,409	\$ 602,214
Incremento (disminución) resultado de:		
Efectos de la inflación, neto	(48,773)	(41,909)
Efecto entre la tasa nominal de E.U.A. y la de México	(9,899)	(8,008)
IETU pagado en exceso de ISR y IETU diferido	(274,244)	45,829
Beneficio por amortización de pérdidas fiscales y otros <sup>(1)</sup>	(500,244)	(761,626)
Otros, neto (incluye efecto de partidas permanentes)	339,183	217,132
Gasto por impuestos a la utilidad	<u>\$ (281,568)</u>	<u>\$ 53,632</u>
Tasa efectiva de impuesto	<u>(39.8%)</u>	<u>2.7%</u>

- (1) Este importe corresponde al beneficio de ISR obtenido por aquellas empresas que amortizaron pérdidas fiscales anteriores a 2013 y 2012, respectivamente. Por las cuales no se había registrado el correspondiente activo diferido. En 2013 y 2012, incluye \$ 203,221 y \$ 240,841, respectivamente, proveniente de aplicar parte de las pérdidas fiscales de Orge, S.A. de C.V. (Véase Nota 2-f) y en 2013 se incluye adicionalmente un efecto de \$ 127,736 proveniente de Simec International 9, S.A.P.I. de C.V. (Véase Nota 2-d.).

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 2013 se tienen pérdidas fiscales actualizadas pendientes de amortizar de Grupo Simec, S.A.B. de C.V. y de algunas de sus subsidiarias en México como sigue:

<u>Año de Origen</u>	<u>Vencimiento</u>	<u>Pérdidas fiscales por amortizar</u>
2005	2015	\$ 67,643
2006	2016	135,405
2007	2017	19,302
2008	2018	243,863
2009	2019	208,905
2010	2020	82,938
2011	2021	8,787,667 <sup>(1)</sup>
2012	2022	856,532
2013	2023	23,721
		<u>\$ 10,425,976 <sup>(2)</sup></u>

(1) Este importe incluye \$ 7,859,922 (\$ 8,715,267 actualizados al 31 de diciembre de 2013) correspondiente a una pérdida fiscal obtenida en la venta de acciones por la cual, de acuerdo con la Ley de ISR, sólo puede ser amortizada contra las utilidad fiscal en venta de acciones que se generen en el futuro. Esta pérdida se incluye como saldo dentro de las pérdidas pendientes de amortizar.

(2) Incluye \$ 571,817 de pérdidas provenientes de Simec International 9, S.A.P.I. de C.V. (Véase Nota 2-d) y \$ 790,339 provenientes de Orge, S.A. de C.V. (Véase Nota 2-f).

Al 31 de diciembre de 2013 Republic tiene USD\$ 168.9 millones de pérdidas fiscales pendientes de amortizar para efectos del impuesto federal, las cuales caducan entre los años 2030 y 2033; USD\$ 283.6 millones de pérdidas fiscales para efectos estatales y municipales que expiran entre 2014 y 2033 y, aproximadamente, USD\$ 5.1 millones de pérdidas fiscales en la empresa ubicada en Canadá, las cuales vencen entre 2030 y 2033. El efecto de impuesto de estas pérdidas fiscales asciende a USD\$ 70.3 millones.

A continuación se muestra un resumen de los efectos de las principales partidas temporales que integran el pasivo por ISR diferido que se incluye en el estado consolidado de situación financiera:

	<u>31 de diciembre de</u>	
	<u>2 0 1 3</u>	<u>2 0 1 2</u>
Activo diferidos:		
Estimación de cuentas incobrables	\$ 62,247	\$ 37,758
Provisiones de pasivo	161,704	157,111
Anticipos de clientes	26,181	12,363
Pérdidas fiscales por amortizar (1)	287,730	333,615
Provisión de PTU	267	199
Instrumentos financieros derivados		454
Otros	211,229	13,645
Total de activos diferidos	<u>749,358</u>	<u>555,145</u>
Pasivos diferidos:		
Inventarios	638,246	693,052
Propiedad, planta y equipo	1,949,219	2,113,470
Intangibles por adquisición de Grupo SAN	351,816	418,394
Gastos anticipados	16,441	21,108
Total de pasivos diferidos	<u>2,955,722</u>	<u>3,246,024</u>
Pasivo de ISR diferido, neto	2,206,364	2,690,879
Pasivo de IETU diferido, neto		276,762
Pasivo por impuestos diferidos, neto	<u>\$ 2,206,364</u>	<u>\$ 2,967,641</u>

- (1) Al 31 de diciembre de 2013 y 2012 el activo por pérdidas fiscales por amortizar incluye \$ 275,283 y \$ 290,269, respectivamente, provenientes de pérdidas fiscales federales, estatales y municipales de Republic.

## 17. Capital contable

- a. El capital social al 31 de diciembre 2013 y 2012, se integra como sigue:

	<u>Número de acciones (miles)</u>	<u>Importe</u>
Capital fijo	90,851	\$ 441,786
Capital variable	<u>406,858</u>	<u>1,978,444</u>
	497,709	2,420,230
Efecto de actualización		412,038
Total	<u><u>497,709</u></u>	<u><u>\$ 2,832,268</u></u>

Las acciones ordinarias se componen de acciones nominativas, totalmente suscritas, sin valor nominal. El valor del capital puede ser incrementado sin limitación.

- b. Las utilidades acumuladas incluyen la reserva legal. De acuerdo con la Ley General de Sociedades Mercantiles Mexicana, de las utilidades netas del ejercicio debe separarse un 5% como mínimo para formar la reserva legal, hasta que su importe ascienda al 20% del capital social a valor nominal. La reserva puede capitalizarse, pero no debe repartirse a menos que se disuelva la sociedad, y debe ser reconstituida cuando disminuya por cualquier motivo. Al 31 de diciembre 2013 y 2012, la reserva legal ascendió a \$ 484,045, representando el 20% del valor nominal del capital social.
- c. En 2013 los accionistas aprobaron la creación de una reserva por \$ 1,000,000 para operaciones de compra y recolocación de acciones propias, con la finalidad de aumentar la liquidez de las acciones de la Compañía y promover la estabilidad y continuidad de sus precios a través de la Bolsa Mexicana de Valores. Al 31 de diciembre de 2013, la Compañía tenía 4,380,018 acciones en tesorería, cuyo importe ascendía a \$ 224,721. La pérdida obtenida en el ejercicio por la compra-venta de acciones propias ascendió a \$ 5,697.

## 18. Participación no controladora

Como se menciona en la Nota 4, Grupo Simec, S.A.B. de C.V. posee prácticamente el 100% del capital social de sus subsidiarias, excepto en SimRep Corporation y subsidiarias, en donde posee el 50.22%. La participación no controladora representa la participación en esta subsidiaria que poseen los accionistas minoritarios, y se presenta en el estado consolidado de situación financiera después de la participación controladora. El estado consolidado de resultados integrales presenta la utilidad o pérdida neta del año total así como la utilidad integral del año total. La distribución en la participación controladora y no controladora se presenta después de la utilidad integral del año consolidada. A continuación se muestra el movimiento correspondiente a los años terminados el 31 de diciembre de 2013 y 2012.

	<u>2 0 1 3</u>	<u>2 0 1 2</u>
Saldo al inicio del año	\$ 1,851,698	\$ 2,165,989
Participación en las utilidades del año	(526,954)	(116,234)
Participación en el efecto por conversión de subsidiarias en el extranjero	3,533	(198,057)
Saldo al final del año	<u><u>\$ 1,328,277</u></u>	<u><u>\$ 1,851,698</u></u>

## 19. Operaciones y saldos con partes relacionadas

- a. Las operaciones con partes relacionadas efectuadas en curso normal de sus operaciones fueron las siguientes:

	<u>2 0 1 3</u>	<u>2 0 1 2</u>
<b>Controladora</b>		
Gasto por intereses	\$ 1,559	\$ 1,742
<b>Personal gerencial</b>		
Gastos por servicios administrativos	15,644	16,087
<b>Otras partes relacionadas</b>		
Ventas	82,617	180,922
Compras	29,960	112,697
Beneficios directos a corto plazo	35,265	39,581

- b. Los saldos por cobrar y por pagar a partes relacionadas se integran como sigue:

	<u>31 de diciembre de</u>	
	<u>2 0 1 3</u>	<u>2 0 1 2</u>
<b>Cuentas por cobrar:</b>		
Industrias CH, S.A.B. de C.V.	\$ 75,063	\$ 110,590
Compañía Laminadora Vista Hermosa, S.A. de C.V.	474	1,732
Operadora Construalco, S.A. de C.V.	41	880
Compañía Manufacturera de Tubos, S.A. de C.V.	269	4
Operadora Industrial de Herramientas, S.A. de C.V.	1,121	864
Joist del Golfo, S.A. de C.V.	5,243	
Perfiles Comerciales Sigosa, S.A. de C.V.	67,493	3,777
Otras	1,295	155
	<u>\$ 150,999</u>	<u>\$ 118,002</u>
<b>Cuentas por pagar:</b>		
Industrias CH, S.A.B. de C.V.	\$ 164,798	\$ 165,983
Tuberías Procarsa, S.A. de C.V.	414,344	384,638
Procarsa Tube and Pipe	114,035	38,777
Pytsa Industrial de Mexico, S.A. de C.V.	66,801	66,237
Aceros y Laminados Sigosa, S.A. de C.V.	1,844	1,825
Nueva Pytsa Industrial, S.A. de C.V.	432	611
Pytsa Industrial, S.A. de C.V.	2,021	2,097
Joist del Golfo, S.A. de C.V.		975
Compañía Manufacturera de Tubos, S.A. de C.V.		57
Otras	761	934
	<u>\$ 765,036</u>	<u>\$ 662,134</u>

Al 31 de diciembre de 2013 y 2012, la cuenta por cobrar con Industrias CH, S.A.B. de C.V. corresponde a saldos de ISR por recuperar derivado de que algunas empresas consolidan el ISR para efectos fiscales. Los saldos por pagar a Industrias CH, S.A.B. de C.V., Tuberías Procarsa, S.A. de C.V., Procarsa Tube and Pipe y Pytsa Industrial de México, S.A. de C.V. corresponden a préstamos recibidos y están denominados en dólares, con plazo indefinido 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.

## 20. Costos y gastos por su naturaleza

En los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2013 y 2012, el costo de ventas y los gastos de administración se integran como sigue:

	<u>2 0 1 3</u>	<u>2 0 1 2</u>
Materia prima y consumibles	\$ 9,644,669	\$ 12,459,505
Energía eléctrica	1,635,504	1,990,177
Ferroaleaciones	1,514,718	1,849,823
Refractarios	438,918	505,166
Oxígeno	262,348	203,740
Electrodos	367,313	453,992
Gas y combustóleo	442,454	637,104
Mano de obra	3,502,042	4,584,468
Materiales de operación	402,761	1,089,056
Depreciaciones y amortizaciones	1,052,900	1,012,022
Mantenimiento	1,750,898	723,739
Otros	2,512,401	1,679,694
	<u>\$ 23,526,926</u>	<u>\$ 27,188,486</u>

## 21. Otros gastos (ingresos) de operación

	<u>2 0 1 3</u>	<u>2 0 1 2</u>
Depuración de saldos	\$ 62,079	\$ 67,414
Tratamiento de tierra en Pacific Steel, Inc.	8,140	8,161
Otros gastos de operación	70,219	75,575
Actualización y/o devolución de saldos a favor impuestos	967	19,169
Indemnizaciones recibidas, neto (1)		215,710
Otros ingresos	10,091	21,925
Otros ingresos de operación	11,058	256,804
Otros gastos (ingresos), neto	<u>\$ 59,161</u>	<u>\$ (181,229)</u>

(1) Grupo Simec, S.A.B. de C.V. había demandado a los vendedores de Grupo San por ciertos faltantes de inventarios en la fecha de la adquisición de dicho Grupo, que fue en 2008. En 2012, mediante un acuerdo entre las partes, se resolvió el juicio y la Compañía recibió como indemnización un importe de \$ 273,304 (USD\$ 20 millones). El importe de \$ 215,710 incluye este importe menos los gastos relacionados con dicho asunto.

## 22. Instrumentos financieros

- a. **Administración del riesgo de capital** - La Compañía administra su capital para asegurar que las subsidiarias de la Compañía estarán en capacidad de continuar como negocio en marcha mientras que maximizan el rendimiento a sus accionistas a través de la reinversión de las utilidades. La estrategia general de la Compañía no ha sido alterada en comparación con 2012. La política de la Compañía es no obtener créditos bancarios ni obtener financiamientos.
- b. **Riesgo de mercado** - Las actividades de la Compañía exponen principalmente a riesgos financieros de cambios en las tasas de cambio y en el gas natural. La compañía utiliza instrumentos financieros derivados para manejar solo el riesgo en el precio del gas natural. No ha habido cambios en la exposición de la Compañía a riesgos de mercado o en la manera en que dichos riesgos son manejados y medidos.

- c. **Administración del riesgo cambiario** - La Compañía realiza transacciones denominadas en moneda extranjera; en consecuencia se generan exposiciones a fluctuaciones en el tipo de cambio. Las exposiciones en el tipo de cambio son manejadas dentro de los parámetros de las políticas aprobadas. Los valores en libros de los activos y pasivos monetarios denominados en moneda extranjera al final del periodo sobre el que se informa son los siguientes:

	Moneda: Peso Mexicano	
	31 de diciembre de	
	2013	2012
Activos de corto plazo	\$ 9,245,790	\$ 11,467,287
Pasivos de corto plazo	3,582,886	2,795,797
Posición monetaria neta en moneda extranjera	\$ 5,662,904	\$ 8,671,490
Equivalente en dólares americanos (Miles)	USD\$ 433,434	USD\$ 667,654

- d. **Administración del riesgo de crédito**- El riesgo de crédito se refiere al riesgo de que una de las partes incumpla con sus obligaciones contractuales resultando en una pérdida financiera para la Compañía. La Compañía ha adoptado una política de únicamente involucrarse con partes solventes. La Compañía únicamente realiza transacciones con entidades que cuentan con una calificación de riesgo equivalente al grado de inversión o superior. La Compañía investiga y califica a sus principales clientes. La exposición del grupo y las calificaciones de crédito de sus contrapartes se supervisan continuamente y el valor acumulado de las transacciones concluidas se distribuye entre las contrapartes aprobadas. La exposición de crédito es controlada por los límites de la contraparte que son revisadas y aprobadas anualmente por el departamento a cargo de ello.

Las cuentas por cobrar a clientes están compuestas por un gran número de clientes dedicados a la construcción y a la industria automotriz distribuidos en diferentes áreas geográficas. La evaluación continua del crédito se realiza sobre la condición financiera de las cuentas por cobrar.

La Compañía no mantiene exposiciones de riesgo de crédito significativas con ninguna de las partes o ningún grupo de contrapartes con características similares. La Compañía define que las contrapartes que tienen características similares son consideradas partes relacionadas. La concentración de riesgo de crédito no excedió del 5% de los activos monetarios brutos en ningún momento durante el año.

El riesgo de crédito sobre los fondos líquidos e instrumentos financieros derivados es limitado debido a que las contrapartes son bancos con altas calificaciones de crédito asignadas por agencias calificadoras de crédito.

- e. **Administración del riesgo de liquidez y tablas de riesgo**- El Consejo de Administración tiene la responsabilidad final de la administración del riesgo de liquidez, y ha establecido un marco apropiado para la administración del riesgo de liquidez para la administración del financiamiento a corto, mediano y largo plazo, y los requerimientos de administración de la liquidez. El Grupo administra el riesgo de liquidez manteniendo reservas adecuadas, facilidades bancarias y para la obtención de créditos, mediante la vigilancia continua de los flujos de efectivo proyectados y reales, y conciliando los perfiles de vencimiento de los activos y pasivos financieros. La siguiente tabla muestra los detalles de líneas de crédito bancarias para cartas de crédito que la Compañía tiene a su disposición para disminuir el riesgo de liquidez. Estas líneas de crédito son obtenidas por la Compañía y una parte de ellas están siendo utilizadas por algunas de las subsidiarias de Industrias CH, S.A.B. de C.V. (Cifras no auditadas):

	(Cifras en miles de dólares)	
	31 de diciembre de	
	2013	2012
Líneas de crédito bancarias:		
Importe dispuesto	\$ 325,000	\$ 306,000
Importe aún no dispuesto	185,688	116,768
	\$ 139,312	\$ 189,232



### 23. Transacciones que no representaron flujos de efectivo

Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2013 y 2012, todas las actividades de inversión fueron liquidadas en el mismo año y no existieron actividades de financiamiento que no representaran flujo de efectivo.

### 24. Información financiera por segmentos

La Compañía segmenta su información por región, debido a la estructura operacional y de organización de su negocio. La información que se utiliza para la toma de decisiones está basada en dichas regiones. Las ventas de la Compañía se hacen principalmente en México y los Estados Unidos de América. El segmento mexicano de la Compañía incluye las plantas de Mexicali, Guadalajara, Tlaxcala y San Luis Potosí. El segmento de Estados Unidos de América incluye las siete plantas de Republic, seis de las plantas están situadas en los estados de 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.

	Año terminado el 31 de diciembre de 2013			
	México	Estados Unidos de América	Operaciones entre segmentos	Total
Ventas netas	\$ 13,792,466	\$ 10,576,474		\$ 24,368,940
Costo de ventas	11,055,918	11,354,349		22,410,267
Utilidad bruta	2,736,548	(777,875)		1,958,673
Gastos de administración	733,449	383,210		1,116,659
Otros gastos, neto	47,854	11,307		59,161
Ingreso por intereses	(16,903)	(3,495)		(20,398)
Gasto por intereses	8,214	25,479	(4,979)	28,714
Pérdida cambiaria	66,506			66,506
Utilidad (pérdida) antes de impuestos a la utilidad	1,897,428	(1,194,376)	(4,979)	708,031
Impuestos a la utilidad	(159,570)	(121,998)		(281,568)
Utilidad (pérdida) neta del año	\$ 2,056,998	\$ (1,072,378)	\$ (4,979)	\$ 989,599
<b>Otra información:</b>				
Depreciaciones y amortizaciones	\$ 796,705	\$ 256,195		\$ 1,052,900
Activos totales	27,005,653	9,164,691	\$ (2,890,497)	33,279,847
Pasivos totales	3,382,983	6,512,396	(2,890,497)	7,004,882
Adquisiciones de propiedad, planta y equipo	1,911,956	1,265,994		3,177,950

**Año terminado el 31 de diciembre de 2012**

	<u>México</u>	<u>Estados Unidos de América</u>	<u>Operaciones entre segmentos</u>	<u>Total</u>
Ventas netas	\$ 16,524,598	\$ 13,019,924	\$ (20,555)	\$ 29,523,967
Costo de ventas	13,049,147	12,931,572	(20,555)	25,960,164
Utilidad bruta	3,475,451	88,352	-	3,563,803
Gastos de administración	850,205	378,117		1,228,322
Otros ingresos, neto	(156,570)	(24,659)		(181,229)
Ingreso por intereses	(23,344)	(250)		(23,594)
Gasto por intereses	7,804	18,505	(3,284)	23,025
Pérdida cambiaria	509,149	750		509,899
Utilidad (pérdida) antes de impuestos a la utilidad	2,288,207	(284,111)	(3,284)	2,007,380
Impuestos a la utilidad	109,686	(56,054)		53,632
Utilidad (pérdida) neta del año	<u>\$ 2,178,521</u>	<u>\$ (228,057)</u>	<u>\$ (3,284)</u>	<u>\$ 1,953,748</u>

**Otra información:**

Depreciaciones y amortizaciones	\$ 750,888	\$ 261,134		\$ 1,012,022
Activos totales	25,588,667	8,288,629	\$ (1,420,511)	32,456,785
Pasivos totales	3,649,409	4,560,505	(1,420,511)	6,789,403
Adquisiciones de propiedad, planta y equipo	937,761	366,213		1,303,974

Información sobre los productos:

	<u>2 0 1 3</u>	<u>2 0 1 2</u>
Perfiles comerciales	\$ 1,069,051	\$ 1,119,824
Perfiles estructurales	1,531,259	2,091,040
Barras	1,497,022	1,507,091
Varilla corrugada	5,062,481	6,557,581
Soleras	548,631	715,994
Barra laminado en caliente	9,373,022	11,526,773
Barra laminado en frío	3,408,692	3,678,059
Otros	1,878,782	2,327,605
	<u>\$ 24,368,940</u>	<u>\$ 29,523,967</u>

Información sobre áreas geográficas:

	<u>2 0 1 3</u>	<u>2 0 1 2</u>
México	\$ 13,633,192	\$ 15,749,895
Estados Unidos de América	10,051,087	12,577,226
Canadá	535,164	795,929
América latina	136,130	366,123
Otras (Europa y Asia)	13,367	34,794
	<u>\$ 24,368,940</u>	<u>\$ 29,523,967</u>

## 25. Contingencias

Al 31 de diciembre de 2013 la Compañía tiene las siguientes contingencias:

- a. Pacific Steel, Inc (PS), compañía subsidiaria ubicada en National City, en el Condado de San Diego, California, Estados Unidos de América y que se dedica a la compra-venta de chatarra, tiene las siguientes contingencias relacionadas con temas ambientales:

### **Comisión Regional del Agua de California (California Regional Water Control Board, CRWCB)**

El 16 de agosto de 2011 la Comisión Regional de Control de Agua de California y la Agencia de Protección al Ambiente de California (CRWCB y CALEPA por sus siglas en inglés, respectivamente) llevaron a cabo visita de inspección a PS para verificar las condiciones de los desagües de las aguas de tormenta. El 1 de septiembre de 2011, PS recibió el OCDCA (Order to Cease & Desist Clean and abate”) de la CALEPA. El 15 de septiembre de 2011 la CALEPA llevó a cabo visita de re-inspección, habiendo quedado conforme con el cumplimiento de Pacific Steel. Al 31 de diciembre del 2013 la CRWCB aun no ha enviado a PS sus conclusiones de la inspección.

### **Departamento de control de sustancias tóxicas (Department of Toxic Substances Control - DTSC)**

En septiembre de 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 \$ 3,071 (USD\$ 0.2 millones), los cuales fueron pagados.

El 6 de junio de 2010 el DTSC y el “San Diego County Department of Environmental Health” (DEH) realizaron inspección a PS, a raíz de una denuncia popular. El 10 de agosto de 2010 estas 2 dependencias realizaron una segunda inspección en la que ambas autoridades fincaron a PS 7 desviaciones. El DEH ya las dio por cumplidas, sin embargo, el 19 de octubre de 2010 el área técnica del DTSC recomendó a su área jurídica la imposición de penas significativas. Al 31 de diciembre de 2013 PS no había recibido la resolución definitiva del DTSC.

La remediación de las tierras fue suspendida al inicio del 2011 ante la ineficacia del proceso, que fue comprobada con diversos estudios; por lo que como alternativa, una vez obtenidos los permisos de las autoridades competentes en México, en el mes de noviembre de 2011 la planta de Mexicali inició el proceso de importación de las tierras sin procesar, para su disposición final en un confinamiento controlado radicado en Nuevo León, previa la separación de sus contenidos de metales, que son utilizados como materia prima en su proceso de fundición.

La carga de 5 camiones diarios de las tierras en PS se efectúa ante la presencia de personal del DTSC. Al 31 de diciembre de 2013, PS ya había embarcado 27,773 toneladas de material a la planta de Mexicali. A esta fecha, falta solamente por embarcar una pila que se estima contiene entre de 6,000 a 9,000 toneladas de material, por tratarse de un material diferente al anterior, hay que obtener nuevos permisos de las autoridades de ambos países y se espera iniciar embarques de nuevo durante el mes de agosto para finalizar en diciembre de 2014.

La Compañía, basada en la experiencia de lo embarcado durante 2012 y 2013, considera que el costo del envío de la pila restante resultaría en un total de entre USD\$ 0.3 millones y USD\$ 0.6 millones. Al 31 de diciembre del 2013, la empresa tiene creada una reserva por USD\$ 0.4 millones bajo el rubro de otras cuentas por pagar en el estado consolidado de situación financiera.

A pesar de la atención y rapidez de la remediación de las instalaciones y con base en el permiso para transportar el "scrap" almacenado en su suelo hacia la planta en Mexicali, existe la posibilidad de que el DTSC tratará de imponer algún tipo de multa por las presuntas violaciones a la Salud y Seguridad de conformidad con el Código de Regulaciones de California. Es imposible determinar en este momento el alcance de esas posibles multas.

- b. Como es el caso con la mayoría de los fabricantes siderúrgicos en los Estados Unidos de América, 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 creada al 31 de diciembre de 2013 y 2012 para cubrir probables responsabilidades ambientales, así como las actividades de cumplimiento asciende a USD\$ 3.3 millones y USD\$ 3.0 millones, respectivamente. Las porciones a corto y a largo plazo de la reserva ambiental al 31 de diciembre de 2013 por USD\$ 2.3 millones y USD\$ 1.0 millones, respectivamente, son incluidas en otras cuentas por pagar a corto y largo plazo, respectivamente, en el estado consolidado de situación financiera adjunto.
- c. Por otro lado, la Compañía no tiene conocimiento de otros 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. En caso de que en un futuro la Compañía incurra en gastos adicionales de este tipo es probable que se efectúen durante varios años. 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 la Compañía incurra en costos significativos que pueden tener un efecto adverso material sobre la futura actuación financiera de la Compañía.
- d. La Compañía se encuentra involucrada en una serie de demandas y reclamos legales que han surgido a lo largo del curso normal de sus operaciones. La Compañía y sus asesores legales no esperan que el resultado final de estos asuntos tenga algún efecto adverso significativo sobre la posición financiera de la Compañía y los resultados de sus operaciones, por lo tanto no se ha reconocido ningún pasivo al respecto.
- e. Las autoridades fiscales tienen el derecho de revisar, al menos, los cinco años previos y pudieran determinar diferencias de impuestos por pagar, más sus correspondientes actualizaciones, recargos y multas.

## 26. Compromisos

- a. Republic ha tomado en arrendamiento operativo 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 2013 y 2012, el gasto relacionado a las rentas de estas operaciones ascendió a USD\$ 6.9 millones y USD\$ 7.4 millones, respectivamente. Al 31 de diciembre de 2013, el total de pagos mínimos de rentas conforme a estos contratos ascenderán a USD\$ 1.13, USD\$ 1.06, USD\$ 0.94 y USD\$ 0.69 millones para 2014, 2015, 2016 y 2017, respectivamente. Actualmente no hay obligaciones adicionales posteriores al 2017. Al 31 de diciembre de 2013, los compromisos de compra vigentes relacionados al nuevo horno de arco eléctrico de Lorain ascienden a USD\$ 5.7 millones.
- b. El 27 de septiembre de 2011, Grupo Simec, S.A.B. de C.V. firmó un contrato de suministro con SMS Concast AG. ("Concast") para la fabricación del equipo (del área de acería para su subsidiaria GV do Brasil Industria e Comercio de Aço LTDA con una capacidad de 520,000 toneladas de billet anuales de acero para la producción de varilla y alambón con un horno de 65,000 toneladas. El monto de la operación es de 15 millones de Euros con un tipo de cambio fijo de 1.3764 dólares americanos por Euro, por lo que los pagos se harán en dólares americanos con el tipo de cambio acordado por ambas partes conforme al contrato y el siguiente programa de pagos:
  - 70% en 5 pagos entre los 15 días posteriores a la firma del contrato y los 10 meses posteriores.

- El 30% restante, mediante una carta de crédito irrevocable a favor del proveedor, la cual deberá estar vigente por un periodo mínimo de 18 meses. Esta carta será exigible en pagos iguales del 10% del valor del contrato que comenzará a partir del último embarque de los equipos y hasta las pruebas finales de arranque. Este importe será pagado como sigue:
  - 5% a los 11.5 meses posteriores a la firma del contrato
  - 5% dentro de unas semanas después de la notificación del proveedor a la Compañía del conocimiento del embarque y/o guía aérea y/o certificado del almacén que ha recibido el equipo en buenas condiciones, sin embargo este pago del 5% parcial podrá ser pagado en cualquier caso, a más tardar el 28 de febrero de 2013.
  - El 20% restante será pagado mediante una carta no transferible de crédito irrevocable, abierta hasta el 30 de junio de 2014, la cual deberá de estar vigente hasta la fecha pactada y este 20% se cubrirá de la siguiente forma:
    - 10% se abonará al contratista contra la entrega de documentos de todas las unidades operativas, pero en caso de que las pruebas en frío con respecto a cualquier equipo de operación no se pudieran realizar y/o completar con éxito en 12 meses a partir de la fecha de la entrega, entonces no se abonará hasta que se entreguen con éxito las pruebas en un periodo de trece meses.
    - 10% se abonará al contratista contra la entrega de documentación y de la realización de las pruebas de rendimiento con respecto a cualquier equipo de operación y en caso de no obtener el rendimiento con éxito dentro de los 15 meses, el contratista será responsable de realizar esta prueba hasta el final del periodo de garantía.
- c. El 18 de noviembre de 2011, Grupo Simec, S.A.B. de C.V. celebró un contrato de suministro con SMS Meer S. P. A. (“Meer”), para la fabricación de un tren de laminación, con una capacidad de producción de 400,000 toneladas de varilla y alambón. El costo de este tren es de 19.6 millones de Euros, pagadero en dólares americanos al tipo de cambio de 1.3482 dólares americanos por Euro. Los términos del pago son los siguientes:
  - 80% del valor del contrato mediante carta de crédito irrevocable a favor de Meer, esta carta de crédito estará vigente por un plazo mínimo de 14 meses y será exigible contra los embarques parciales que realice el proveedor.
  - El 20% restante será pagadero mediante una segunda carta de crédito irrevocable y deberá quedar establecida en el mes 11.5 después de la firma del contrato y con una vigencia mínima de 14.5 meses, y será exigible en dos pagos:
    - 10% al llevar a cabo las pruebas en frío. Meer entregará una garantía bancaria o seguro a favor de la Compañía por el mismo valor y tendrá una vigencia de 8 meses a partir del último embarque mayor.
    - 10% del valor del contrato a la firma del Certificado de Aceptación Final. El periodo de garantía de los equipos es de 18 meses a partir de la fecha del último embarque mayor y hasta la emisión del Certificado de Aceptación Provisional.

El 20 de julio del 2012 se acordó realizar una modificación al contrato original ya que se agregó la fabricación de una caja para el tren de laminación, la cual tendrá un costo de 525 mil Euros y será pagadero en dólares americanos al tipo de cambio de 1.23482 dólares americanos por Euro. Los términos del pago son los siguientes:

- El 20% como anticipo y se extenderá una fianza bancaria por este monto.

- El 60% se pagará a la entrega del bien.
  - El 10% se pagará a la aceptación provisional del bien y a la entrega de una factura pro-forma y del certificado de aceptación provisional.
  - El 10% restante se entregará una vez aceptado el bien de forma definitiva.
- d. Como se menciona en la Nota 9, el 28 de diciembre de 2012 la Compañía celebró un contrato de compra-venta con Proyectos Comerciales El Ninzi, S.A. de C.V. (Accionista de ICH) para venderle 261,000 toneladas cortas de Coque (Tonelada corta equivale a 907.18474 kilos). Mediante este contrato, el comprador se obliga a adquirir dichas toneladas en un plazo que no podrá exceder de dos años, sin responsabilidad alguna en caso de que no las adquiera. El precio de venta será de USD\$ 450 por tonelada corta, para un total de USD\$ 117.4 millones.
- e. El 21 de agosto de 2012 la Compañía realizó un contrato con el proveedor Russula, S.A. por un importe de USD\$ 5.4 millones para la elaboración de una planta de tratamiento de aguas residuales para su subsidiaria GV do Brasil Industria e Comercio de Aço LTDA. Este contrato será pagadero como sigue:
- El 10% a los 15 días después de la firma del contrato.
  - El 5% dentro de los 15 días después de la certificación de aprobación básica de ingeniería, el cual será extendida por la subsidiaria.
  - El 10.65% el 12 de marzo del 2013.
  - El 7% el 15 de abril del 2013.
  - El 5% dentro de los 15 días después de la certificación de aprobación a detalle de ingeniería, la cual será extendida por la subsidiaria.
  - El 19.35% a la entrega de la factura comercial, lista de embalaje, certificado de origen del equipo y seguro y fletes por la llegada del equipo al puerto.
  - El 13% a la entrega del equipo en el puerto de Brasil.
  - El 20% contra la entrega de la factura proforma y del certificado provisional de aceptación.
  - El 10% contra la entrega del certificado final de aceptación de la planta y la garantía.
- f. El 30 de agosto 2012 la Compañía celebró un contrato con el proveedor de Mochetti Gino Industrie Sollevamenti S.r.l. por un importe de USD\$ 4.1 millones para la elaboración de 2 grúas viajeras para su subsidiaria GV do Brasil Industria e Comercio de Aço LTDA. Los pagos se realizarán de la siguiente manera:
- El 30% dentro de los 30 días después de la firma del contrato.
  - El 60% mediante carta de crédito la cual se expedirá dentro de los 2 meses siguientes a la fecha de firma del contrato y la carta de crédito deberá tener una vigencia mínima de 12 meses.
  - El 10% restante será pagado contra la entrega de la factura proforma y del certificado de aceptación final.

- g. En febrero de 2008 la compañía celebró un convenio con Integrys Energy Services (US Energy) el cual permite a Republic recibir ciertos pagos por disminuir la demanda de energía eléctrica durante periodos de tiempo específicos. El convenio no fue renovado por la Compañía hasta la conclusión del mismo el 31 de mayo de 2012. La Compañía reconoció ingresos derivados de dicho contrato en junio de 2012 por USD\$ 2.4 millones. Este ingreso fue reconocido después de que la Compañía dio cumplimiento a las obligaciones establecidas conforme a los términos del contrato por los doce meses del periodo anual. En enero 2013 la compañía celebró un contrato similar con EnerNOC el cual permite a Republic recibir pagos por reducción de consumo de energía eléctrica durante un plazo declarado por PJM Interconnection como una emergencia. El contrato es por 5 años a partir del 31 de enero de 2013 y concluye el 31 de mayo de 2018. La Compañía reconoció un ingreso por este contrato en 2013 de USD \$0.2 millones. A diferencia del contrato anterior los pagos son ganados por evento y como se devengan.

## **27. Emisión de los estados financieros consolidados**

Estos estados financieros consolidados han sido aprobados con fecha 12 de marzo de 2014 por el Ing. Luis García Limón y por el C.P. Mario Moreno Cortez, Director General y Coordinador de Finanzas de Grupo Simec, S.A.B. de C.V., respectivamente, para la emisión y aprobación del Comité de Auditoría y, en su caso, por el Consejo de Administración.